

פרויקט סיום

פרויקט סיום

**המטרה: גיבוש תכנית פעולה לטובת הטמעת שינוי שיביא ערך לארגון,
אשר יהיה מבוסס חדשנות: חדשנות תהליכית / חדשנות טכנולוגית / חדשנות בהון אנושי**

הדרך: איתור אתגר / בעיה בארגון ומציאת פתרון שיביא ערך

הערך עבורכם:

1. קידום יוזמה בעלת ערך לארגון שלכם
2. הג'וינט יעניק סל ליווי להטמעה - 200 שעות ייעוץ, ואבחון מפת דרכים לארגון, לטובת הטמעה של פרויקט שיוצג ויעמוד בקריטריונים (בהמשך המצגת)
3. הגשת הפרויקט היא תנאי הכרחי לסיום התכנית וקבלת תעודת גמר

הכנה למפגש סיום 22/7/25

פרויקט סיום

קריטריונים לניקוד

1. **רמת הבשלות של הפרויקט בהגשה ביחס ליכולת לבצע וליישם** - גיבוי הנהלה, משאבי, מוכנות הארגון לקלוט חדשנות, מועד משוער לתחילת יישום
2. **רמת רלוונטיות ללקוחות** - האם הלקוחות צריכים את זה?
3. **רמת כדאיות** - האם כדאי עבור העסק? התייעלות, מוצרים חדשים, מיתוג
4. **רמת יישומיות** - האם העסק יוכל לממש? מורכבות היישום
5. **הערכת רמת ההשפעה לטובה על הפרייון, התוצר לשעה** - באמצעות ייעול תהליכים, חיסכון בעלויות, הרחבת העסק, שיפור מיומנויות עובדים, הגברת שייכות עובדים
6. **רמת החדשנות המוצעת** - בהשוואה למקובל בענף, או שימוש בכלי ניהול חדשים (בהקשר בטיחות/קיימות)
7. **פוטנציאל השפעה על התנהגות הענף** - האם גם המתחרים ירצו להעתיק
8. **נוכחות המציג במימוש הפרויקט** - האם המציג הוא מי שיוביל את קידום הפרויקט בארגון

הכנה למפגש סיום 22/7/25

פרויקט סיום

נקודות מרכזיות

בפיץ' קצר, חשוב במיוחד להעביר את המסר בצורה ממוקדת וברורה כדי לרתק את הקהל במהירות. הנה כמה

1. פתחו עם ה"כאב" או הבעיה – הציגו בקצרה מה הבעיה שאתם פותרים כדי למשוך את תשומת הלב.
2. נסחו את הפתרון במילים פשוטות – תארו את הפתרון שלכם בצורה ברורה, בלי פרטים מיותרים.
3. הציגו את הערך המוסף – הסבירו למה הפתרון שלכם ייחודי ואיך הוא מועיל ללקוח או למשתמש.
4. תמקדו ביתרונות, לא בתכונות – במקום להסביר איך המוצר עובד, הדגישו איך הוא ישפר את חיי הלקוח.
5. צרו סיום זכיר – סיימו באמירה עוצמתית, כמו תוצאה יוצאת דופן או קריאה לפעולה, שתשאיר רושם.

שמירה על מסר ברור וקולע תעזור להפוך את הפיץ' שלך לאפקטיבי.

להלן המלצה לתבנית עבור מצגת הפרויקט

הכנה למפגש סיום 22/7/25

הכשרת מנהלים לחדשנות במסחר ושירותים

הקדמה

הערכת זמנים: 0.5 דקה

- מה החברה עושה?
- מהם האתגרים המרכזיים שאתם מתמודדים איתם?
- תפקידכם, ותק בחברה

הכשרת מנהלים לחדשנות במסחר ושירותים

זיהוי מטרות והגדרת הבעיה

הערכת זמנים: 2 דקות

- ניתוח אתגר (אפשר להציג פישבון)
- הגדרה מדוייקת של הבעיה - משפט אחד מוגדר היטב
- גודל הבעיה
- איך הבעיה משפיעה על הארגון?
- בעלי עניין בארגון ששיתפתם בתהליך

הכשרת מנהלים לחדשנות במסחר ושירותים

הפתרון והצעת הערך

הערכת זמנים: 2 דקות

- הצגת הפתרון
- מדוע נבחר?
- מהי הצעת הערך בפתרון? האם יש מספר לקוחות לפתרון (אפשר להציג קנבס מודל עסקי)
- רמת החדשנות המוצעת - בהשוואה למקובל בענף, או שימוש בכלי ניהול חדשים

הכשרת מנהלים לחדשנות במסחר ושירותים

קידום הטמעה

הערכת זמנים: 1.5 דקות

- מהו הסטטוס של הרעיון?
 - תכנית רעיונית? תכנית מאושרת? נערך פיילוט?
- מהם האתגרים הצפויים ביישום?
- מיהם בעלי העניין שתצטרכו לרתום? בתוך ומחוץ לארגון?
- מהם המשאבים שיידרשו מהחברה ליישום?
- כיצד תמדדו את הצלחת ההטמעה?

הכשרת מנהלים לחדשנות במסחר ושירותים

סיכום וצעדים הבאים

הערכת זמנים: 1 דקות

- מתי תרצו להתחיל את ההטמעה?
- האם אתם תהיו שותפים/מובילים?
- האם תהיה השפעה על ארגונים אחרים בעקבות השינוי שלכם?



הכשרת מנהלים לחדשנות במסחר ושירותים

טיפים כלליים

1. התמקדו במסר המרכזי – ודאו שכל שקף מתחבר למסר העיקרי של המצגת.
2. פשטות היא המפתח – שמרו על עיצוב נקי ופשוט, עם מעט טקסט.
3. השתמשו בויזואליה – השתמשו בגרפים, תמונות וסרטונים להמחשה במקום הסברים ארוכים.
4. התכוננו לשאלות – הציגו נתונים בעובדות כדי לתת ביטחון לתשובות לשאלות אפשריות.
5. התחילו חזק וסיימו חזק – פתחו עם אנקדוטה או נתון מעניין, וסיימו בקריאה לפעולה ברורה.

הכשרת מנהלים לחדשנות במסחר ושירותים

מה לא לעשות (:

1. אל תעמיסו מידע – יותר מדי טקסט או נתונים עלולים לבלבל את הקהל.
2. אל תקראו מהשקף – זה משעמם; דברו בטבעיות ותמקדו את המבט בקהל.
3. אל תשתמשו בגופנים קטנים – ודאו שהטקסט ברור ונראה היטב גם ממרחק.
4. אל תשתמשו בצבעים בהירים מדי – הם עלולים להפריע או להקשות על הקריאה.
5. אל תתמקדו באפקטים ובאנימציות – אפקטים רבים עלולים להסיח את הדעת מהתוכן.

הכשרת מנהלים לחדשנות במסחר ושירותים

תיאום ציפיות אחרון

- 1. את המצגת מעבירים לתיקיית הדרייב הייעודית עד לתאריך 20.7 בשעה 18:00
- 2. במצגות כולן יעלו מהמחשב המרכזי
- 3. סדר הדוברים יועבר בסוף השבוע הקרוב
- 4. כל משתתף יקבל 7 דק להצגת הפרויקט ו3 דקות נוספות לשאלות מצוות השופטים
- 5. השופטים ממלאים משוב דיגיטלי בזמן המצגות שלכם
- 6. תהנו - יהיה נהדר!

הכנה למפגש סיום 22/7/25