|  |
| --- |
| בקשת לתמיכה בתכנית מו"פ |
| **בקשת השקעה בחברת מו"פ מקרן ההזנק**  2024/07 (מסלול הטבה מס' 7 – קרן ההזנק) |
| הקדמה   * טופס הבקשה המוגש ע"י התאגיד הוא האמצעי העיקרי לבחינת הבקשה לתמיכה. טופס הבקשה מפרט ומסביר את בקשת התאגיד לכן קיימת חשיבות רבה להקפיד למלא אותו באופן מלא ומפורט, שיכלול מידע עדכני באופן שהמסרים של התאגיד יהיו ברורים מקריאת הבקשה. * מילוי קפדני ומפורט של סעיפי הבקשה ימקסם את סיכוי התאגיד לכך שהמסרים שהוא מבקש להעביר יובנו בצורה נכונה בתהליך הבדיקה ויוצגו כך לחברי הוועדה. * מומלץ לתאגיד לעיין טרם תחילת מילוי טופס הבקשה בדף המסלול באתר הרשות.   הנחיות להגשת הבקשה   * כל השדות במסמך הבקשה הינם חובה. היכן שלא רלוונטי יש לציין "לא רלוונטי". * נספחים המצורפים לבקשה אינם מהווים תחליף למילוי מלא של סעיפי הבקשה. * יש למלא את טופס הבקשה עד סיכום המנהלים (כולל) בשפה **עברית** בלבד. שאר הסעיפים ימולאו **בעברית או באנגלית** (רצוי בעברית). * יש להתייחס לכל הפעילות המתוכננת של החברה במסגרת סבב ההשקעה המבוקש.   הגדרות   * "**שלבי גיוס השקעות**" או "**שלב(ים)**": המסלול מיועד להגשת בקשות של חברות בשלושת שלבי גיוס השקעה הבאים:   1. בשלב גיוס השקעת Pre-Seed: שלב שכולל בין היתר פיתוח ראשוני של מוצר טכנולוגי חדשני, תיקוף שוק וביצוע הוכחת היתכנות טכנו-כלכלית.  2. בשלב גיוס השקעת Seed: שלב שכולל בין היתר המשך פיתוח של מוצר טכנולוגי חדשני לאחר הוכחת היתכנות טכנו-כלכלית ראשונית, בניית אב טיפוס מתקדם לרבות בחינתו במתקני הרצה וניסויים ראשוניים.  3. בשלב גיוס השקעה Round A: שלב שכולל בין היתר השלמת פיתוח של מוצר טכנולוגי חדשני, לרבות ביצוע ניסויים מתקדמים במתקני הרצה, קידומו העסקי בשווקי היעד ובניית תשתיות לצמיחת התאגיד.   * "**מוצר**": משמש לציין נכס מוחשי או לא מוחשי, תהליך או שירות, לרבות תהליכי ייצור ותוכנת מחשבים; לרבות מוצר חדש או חלק של אותו המוצר או מערכת הכוללת את המוצר או שיפור מהותי של המוצר הקיים ולרבות ידע. "**מוצר**", יתכן שיכלול מספר מוצרים ולא רק מוצר אחד. * "**תיק רב שנתי**": תכנית שמשכה שנה או יותר לביצוע מו"פ המורכבת מתיק אחד או יותר שבסופה ייווצר מוצר חדש או תהליך חדש לשיפור מהותי במוצר קיים או בתהליך קיים כמוגדר בחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד- 1984. * " **תוכנית רב שלבית**": תוכנית הנמשכת על פני שלב גיוס השקעה אחד או יותר, שכוללת ביצוע מו"פ שמורכב מתיק אחד או יותר שבסופה ייווצר מוצר חדש כמוגדר לעיל.   הנחיות לעריכת המסמך |
| יש להשתמש **בגרסה העדכנית** של מסמך הבקשה.  יש להשתמש בגרסת **מיקרוסופט אופיס 2010** ומעלה ובמחשב מבוסס **Windows 7** ומעלה.  [**למשתמשי מקינטוש** : קישור להנחיות עריכה](https://innovationisrael.org.il/?page_id=41842/#macuser)  **אין להסיר את הנעילה** שאיתה מגיע המסמך שהורד מהרשת.  **אין להשתמש** בכלי עריכה אחרים כדוגמת גוגל-דוקס, Open-Office, ... |
| * אין לחרוג בבקשה המוגשת מ- **35** עמודים. * אין להעלות קבצי אופיס עם **פקודות מאקרו**. * אין להעלות קבצי אופיס עם **אובייקטים מוטמעים** (אין לבצע העתק הדבק של גרפים וקבצים לטפסי הבקשה) למעט תמונות בפורמט .JPG * אין להעלות קבצים המכילים בתוכם **קישורים לקבצים חיצוניים אחרים**. |
| [ניתן להסיר את הרקע הצהוב (**ההדגשה**) שמציין את האזורים במסמך שהם ברי עריכה (בכל פתיחה של המסמך)]  **עברית**: לחץ על לשונית "סקירה" ← "הגן/הגבל עריכה" ← הסר את הסימון "סמן את האזורים שבאפשרותי לערוך"  **English**: Press "Review" → "Protect/Restrict Editing" → Uncheck "Highlight the regions I can edit" |
|  |
| **אישור התאגיד**  "אנו מאשרים שהמסמך נכתב **ומוגש** על **טופס** המקור שהורד מאתר רשות החדשנות ועומד בכל הדרישות המפורטות לעיל." |

| **המאשר** | שם: |  | תפקיד: |  | תאריך: |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 23.07.2024 |  | 3.14.29 | track\_7 | בקשת השקעה בחברת מופ מקרן ההזנק |  | 3.14 | IIA\_SupReq\_Track07\_3.14.29 |

**תוכן עניינים**

[בקשת השקעה בחברת מו"פ מקרן ההזנק](#_Toc172660758)

[1 פרטי המגיש והבקשה](#_Toc172660759)

[2 סיכום מנהלים (יועתק כלשונו לחוות הדעת ויוצג בפני וועדת המחקר)](#_Toc172660760)

[3 הצורך](#_Toc172660761)

[4 המוצר, רגולציה והיבטי תקינה](#_Toc172660762)

[5 רקע התאגיד, הצוות, יכולות התאגיד](#_Toc172660763)

[6 אבן הדרך המימונית בתוכנית הקודמת](#_Toc172660764)

[7 שלב הגיוס הנוכחי](#_Toc172660765)

[8 סטטוס פיתוח יכולת המוצר](#_Toc172660766)

[9 הטכנולוגיה, ייחודיות וחדשנות, חסמי כניסה טכנולוגיים, אתגרים, מוצרי צד ג'](#_Toc172660767)

[10 קניין רוחני](#_Toc172660768)

[11 תוכנית המו"פ](#_Toc172660769)

[12 אבני דרך](#_Toc172660770)

[13 שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות](#_Toc172660771)

[14 התרומה למשק בישראל](#_Toc172660772)

[15 תמלוגים](#_Toc172660773)

[16 הייצור - ככל שיש ייצור](#_Toc172660774)

[17 נספחים (לשימוש מגיש הבקשה)](#_Toc172660775)

# פרטי המגיש והבקשה

## שם התאגיד מגיש הבקשה

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **שם התאגיד** (עברית) |  | **שם התאגיד** (אנגלית) |  |

## נושא ותיאור התוכנית הרב שלבית (עד למוצר סופי)

|  |  |
| --- | --- |
| **נושא התוכנית** |  |
| **תיאור התוכנית** |  |

## שלב ההשקעה ומועדי התיק הנוכחי

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **שלב ההשקעה הנוכחי** | בחר... | **מועד התחלה** | מועד התחלה... | **מועד סיום** | מועד סיום... |

## הערכת משך הפיתוח והעלות עד השלמת פיתוח המוצר

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **הערכת שנות הפיתוח עד השלמת המוצר** |  | **עלות מוערכת עד הגעה ראשונית לשוק** (אלפי ₪) |  |

## תקציב המו"פ (אלפי ₪)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **תקציב מנוצל מצטבר בתוכנית הרב שלבית** |  | **תקציב מבוקש בתיק הנוכחי** |  |
| **תקציב חזוי לתוכניות המשך** |  | **סה"כ תקציב התוכנית הרב שלבית** |  |

## אנשי המפתח בתוכנית

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **תפקיד** | **שם מלא** | **טלפון** | **Email** |
| **1** |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |

## מספרי תיקים קודמים

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ✧ | **מספרי תיקים בתוכנית הרב שלבית:** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ✧ | **מספרי תיקים שמשויכים לתוכניות קודמות:** |  |  |  |  |  |  |  |  |

# סיכום מנהלים (יועתק כלשונו לחוות הדעת ויוצג בפני וועדת המחקר)

|  |
| --- |
| **על התאגיד להציג באופן תמציתי נושאים נבחרים מתוך התוכנית, בעלי חשיבות רבה עבור חברי הוועדה כגון:**  [**1**] המוצרים, הטכנולוגיה, עיקרי תכולת המו"פ, החדשנות והעומק הטכנולוגי בפיתוח והחדשנות הפונקציונאלית של המוצר הסופי  [**2**] השוק הרלוונטי, ההזדמנות העסקית, ההיערכות השיווקית, המודל העסקי, תחזית המכירות, מתחרים   * הערה: עד 15 שורות (גופן Arial-11) |
| הזן טקסט כאן... |

# הצורך

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התיק הרב שנתי:   * תיאור הצורך או הבעיה שהתיק הרב שנתי בא לתת לו מענה * כיצד עונים על הצורך כיום? * סביבת העבודה ותהליכי העבודה כיום (ללא המוצר שהתאגיד מציעה)... |

הזן טקסט כאן...

# המוצר, רגולציה והיבטי תקינה

## המוצר

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התיק הרב שנתי את הנושאים הבאים:  [**1**] המוצר (כולל תיאור פונקציונאלי) והאופן בו הוא עונה לצורך  [**2**] מרכיבי המוצר, רכיביו ועקרונות הפעולה  [**3**] תרחישי השימוש במוצר (use case), לרבות שילובו בעתיד במוצרי התאגיד  [**4**] מהי הצעת הערך הייחודית? – פרט  הצעת הערך הייחודית: מסבירה (בקצרה) את התועלת הייחודית המוצעת ללקוח והמאפשרת לתאגיד להתבלט מהמתחרים. |

הזן טקסט כאן...

## היבטי תקינה, רגולציה ואיכות הסביבה

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התיק הרב שנתי את הנושאים הבאים:  [**1**] תקינה רגולציה (כגון: רפואה, מזון, חומרים, ציוד, מכשור), והיבטי איכות הסביבה, או תקנות איכות סביבה לייצור המוצר או להפעלת המוצר הסופי בסיום התיק הרב שנתי בארץ ו/או במדינות היעד אליהן ישווקו? אחרת ציין: "לא רלוונטי".  [**2**] ככל שקיימות, תאר ופרט את דרישות התקינה, רגולציה או תקנות איכות סביבה בארץ ו/או במדינות היעד אליהן ישווקו.  [**3**] ככל שרלוונטי, תאר ופרט את הצעדים הננקטים כדי שמוצרי התיק הרב שנתי יעמדו בתקנים הנוגעים להם.  [**4**] התייחסו להיתכנות של מצב שבו לא קיימת תקינה, רגולציה או תקנות איכות סביבה אבל יש וודאות שבעתיד תידרש עמידה באחת מהן או בכולן כיצד זה ישפיע על היכולת לייצר את המוצר, למכור אותו או למכור את השרות.  [**5**] ככל שהמוצר מתכוון לספק מענה לבעיה של איכות סביבה או בטיחות ועדין אין תקינה בתחום תאר כיצד זה משפיע על פיתוח מוצרי התיק הרב שנתי וכיצד זה משפיע על היכולת למכור את השירות או המוצר. |

הזן טקסט כאן...

# רקע התאגיד, הצוות, יכולות התאגיד

## היסטוריית התאגיד ודגשים מיוחדים

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] התפתחויות ואירועים מיוחדים ודגשים מיוחדים לגבי התאגיד, כדוגמת: רכישות, מיזוגים, שינויי בעלות, חילופי גברי, קשיים מיוחדים, תביעות, הצלחות וכישלונות שיווקיים , פריצה טכנולוגית והשגי פיתוח, וכו' – בדגש אירועים מהשנה האחרונה  [**2**] קווי המוצרים הנוכחיים של התאגיד |

הזן טקסט כאן...

## הצוות ויכולות התאגיד (תיאור מפורט)

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] הרקע והניסיון הרלוונטי של כל אחד מאנשי המפתח וצוות המו"פ, לרבות קבלני משנה מהותיים  [**2**] הרקע והניסיון (ובפרט הניסיון הבינלאומי) של כל אחד מאנשי השיווק והמכירות העיקריים  [**3**] ציין האם קיימים פערים ביכולות הצוות וכיצד בכוונת התאגיד לגשר עליהם  [**4**] אם המיזם נמצא במסגרת תומכת, תאר את הסיוע של המסגרת התומכת לצוות המיזם |

הזן טקסט כאן...

## הכנסות התאגיד (באלפי $)

### הכנסות התאגיד בשנה הקלנדרית האחרונה לפני הגשת הבקשה (במונחי הכנסות מוכרות)

|  |  |
| --- | --- |
| **סכום ההכנסות** |  |

### תחזית מול מכירות (באלפי דולרים)

|  |
| --- |
| **הנחייה:**   * עדכן בטבלה את השנים באופן הבא [y] מציין את השנה הנוכחית בגינה מוגשת הבקשה, [y-1] מציין את השנה הקודמת וכן הלאה * יש לציין את ההכנסות במונחי הכנסות מוכרות (recognized revenue) * לתאגיד שהציג תחזית הכנסות לרשות החדשנות, יש לציין את התחזית שהוצגה * עבור תאגיד שזו הפנייה הראשונה לרשות החדשנות, יש להציג את תחזית ההכנסות כפי שהוצגה למועצת המנהלים של התאגיד |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **השנה הקלנדרית** | [y-3] | [y-2] | [y-1] | [y] |
| **התחזית שסיפק התאגיד עבור אותה שנה** |  |  |  |  |
| **הכנסות בפועל** |  |  |  |  |

# אבן הדרך המימונית בתוכנית הקודמת

|  |
| --- |
| * תאר את אבן הדרך המימונית בתוכנית הקודמת שבתוכנית הרב שלבית ואת אופן העמידה בה, אם לא היו ציין: "לא רלוונטי" |

הזן טקסט כאן...

# שלב הגיוס הנוכחי

## יכולות התאגיד

### טבלת בעלי מניות קיימים עיקריים

|  |
| --- |
| * יש למלא את טבלת המשקיעים העיקריים (עד 8 משקיעים) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **#** | **שם בעל המניות** | **אחוז אחזקות 5%<** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** |  |  |
| **2** |  |  |
| **3** |  |  |
| **4** |  |  |
| **5** |  |  |
| **6** |  |  |
| **7** |  |  |
| **8** | ESOP |  |

### תיאור הסבב הצפוי

|  |
| --- |
| * יש לציין את מטרות הסבב והיעדים המתוכננים מבחינה טכנולוגית, עסקית (מכירות, שיווק, ייצור) וכד'. |

הזן טקסט כאן...

### המשקיעים הצפויים להשתתף בסבב

|  |
| --- |
| * אם החברה מקיימת מגעים עם משקיעים על השתתפות בסבב ההשקעה הצפוי, יש לציין את:   + סטטוס ההסכמות (כולל הסכמות בע"פ)   + תמצית תנאי ההשקעה   + סוג ההשקעה   + לוחות זמנים. * אם קיימות אסמכתאות או טיוטות למגעים יש לצרפן כנספחים לבקשה. |

הזן טקסט כאן...

### הסכמים בין חברתיים

|  |
| --- |
| * אם התאגיד משתייך לקבוצת תאגידים יש להעביר הסכמים בין תאגידיים שנוגעים במישרין או בעקיפין למגישת הבקשה. |

הזן טקסט כאן...

## סך המימון הכספי שקיבל המבקש

|  |
| --- |
| * בין אם המימון הועבר בפועל ובין אם רק נחתם בינו לבין המשקיע הסכם סופי * התייחס לתקופה החל מיום ההתאגדות ועד שלושה חודשים לפני החודש שבו הוגשה הבקשה |

|  |  |
| --- | --- |
| **סך המימון שהתקבל לפני הגשת הבקשה** |  |

## אבן הדרך המימונית בסוף תקופת התיק

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | תיאור אבני דרך | פירוט והסבר |
| 1 |  |  |

## ישימות התוכנית ותרומתה להגעה לאבן הדרך המימונית

### הגעה לאבן הדרך המימונית באמצעות מימוש מוצלח של תוכנית המו"פ

|  |
| --- |
| * פרט והסבר כיצד מימוש מוצלח של תוכנית המו"פ יוביל להגעה לאבן דרך המימונית |

הזן טקסט כאן...

### תרומת שאר פעילויות התאגיד בתקופת התיק להגעה לאבן הדרך המימונית

הזן טקסט כאן...

### ישימות התוכנית

|  |
| --- |
| * פרט והסבר כיצד הקף הגיוס יאפשר להגיע לאבן דרך מימונית |

הזן טקסט כאן...

# סטטוס פיתוח יכולת המוצר

## יכולת המוצר בתחילת ובסיום התיק הנוכחי

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| # | תיאור היכולת | המצב בתחילת תקופת התיק הנוכחי | המצב בסיום תקופת התיק הנוכחי |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |

## הניצול המוערך של התקציב המאושר בתיק קודם (אם היה)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| מספר  תיק קודם | תקציב  מאושר (₪) | תקציב  מנוצל מוערך (₪) | הסבר אם יש תת ניצול |
|  |  |  |  |

### תכנון מול ביצוע המשימות המאושרות בתיק הקודם ובבקשות שינוי שאושרו

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| # | שם המשימה | % ביצוע | פירוט והסבר לשינויים ולחריגות בביצוע ביחס לתכנון |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |
| 8 |  |  |  |
| 9 |  |  |  |
| 10 |  |  |  |

### עמידה באבני דרך בתיק הקודם

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| # | תיאור אבני דרך | מועד  מתוכנן | מועד  ביצוע בפועל | פירוט והסבר |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |

### הישגים ראויים לציון (טכנולוגית או עסקית) שהתאגיד מבקש לציין

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] הישגי המחקר והפיתוח בתיק הקודם, לרבות תוצאות של ניסויים שבוצעו  [**2**] ככל שרלוונטי, שינויים שחלו בהגדרת ו/או במפרט המוצרים במהלך ביצוע התיק הקודם  [**3**] תוכנית הייצור והשיווק - הביצוע, השינויים והחריגות ביחס לתכנון בתיק הקודם  [**4**] באם אושרה הארכת תקופה, משכה והסיבות להארכה |

הזן טקסט כאן...

# הטכנולוגיה, ייחודיות וחדשנות, חסמי כניסה טכנולוגיים, אתגרים, מוצרי צד ג'

## הטכנולוגיה

|  |
| --- |
| יש להתייחס לנושאים הבאים:  [**1**] פרוט הטכנולוגיות שיפותחו במסגרת בקשה זו, ככל שרלוונטי – יש לצרף גם את עיקרי מפרט הביצועים של המוצרים, כולל נתונים כמותיים וסכמת בלוקים (חומרה/ תוכנה)  [**2**] התייחסות להיתכנות של הטכנולוגיות שבבסיס המוצרים המפותחים בתוכנית |

הזן טקסט כאן...

## ייחודיות וחדשנות

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] הייחודיות והחדשנות הטכנולוגית ו/או הפונקציונאלית (בנפרד) ביחס לקיים בתאגיד ובעולם במועד תחילת התיק הנוכחי  [**2**] האתגרים/המורכבות בתיק הנוכחי לצד דרכי הפתרון |

הזן טקסט כאן...

## חסמי כניסה טכנולוגיים

|  |
| --- |
| * תאר ופרט את חסמי הכניסה הטכנולוגיים אשר יקשו על מתחרים פוטנציאלים להתחרות עם מוצר דומה |

הזן טקסט כאן...

## מוצרי צד ג'

|  |
| --- |
| ככל שרלוונטי, תאר ופרט שימוש ברכיבי צד ג' ו/או רכיבי קוד פתוח על פי הפירוט להלן - אחרת ציין :"לא רלוונטי"   * רכיבי הידע, לרבות פטנטים, רישיונות שימוש, מוצרים ומוצרים של צד שלישי, עליהם מתבססת תוכנית המו"פ בתיק הרב שנתי ו/או משולבים במוצרי התוכנית |

הזן טקסט כאן...

# קניין רוחני

|  |
| --- |
| * שים לב! במילוי סעיף ‎זה יש להתייחס ולפרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שלבית |

## בדיקת הפרת זכויות קניין רוחני וסקירת פטנטים

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד מהמוצרים:  [**1**] האם נבדק כי המחקר והפיתוח ומוצריו אינם מפרים זכויות קניין רוחני (לרבות פטנטים) של אחרים? באיזה אופן? |

הזן טקסט כאן...

## רישום פטנטים

|  |
| --- |
| * פרט את הפטנטים שהוגשו לרישום או יוגשו לרישום במסגרת התוכנית הרב שלבית על פי הידוע במועד הגשת הבקשה |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **#** | הפטנט | **רלוונטיות הפטנט לתוכנית** | **מועד וסטאטוס הרישום** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |

## הבעלות במוצרי התוכנית הרב שלבית

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד מהמוצרים:  [**1**] התייחס לזכויות הקניין של המבקש בידע המקדמי הנדרש לביצוע התוכנית וציין כיצד ישיג המבקש את זכויות השימוש בקניין הרוחני אם אינם בבעלותו (בבעלות חברת אם, אקדמיה וכד').  [**2**] האם כל זכויות הקניין, לרבות הקניין הרוחני, בטכנולוגיות ובמוצרי התוכנית, הנם בבעלות הבלעדית של התאגיד מגיש הבקשה?  א. התייחס לזכויות הקניין של המבקש בידע החדש שייווצר כתוצאה מביצוע התוכנית.  ב. אם לא, לגבי כל רכיב כזה פרט את מהותו, הבעלות עליו וסוג ההרשאה שקבל התאגיד לשימוש בידע או במוצר.  [**3**] בבקשה הכוללת בעלות משותפת בידע:  א. יש להתייחס לזהות הבעלים הנוספים בידע שייווצר, לתרומת הבעלים הנוספים לפיתוח הידע, לחלוקת הבעלות והזכויות בידע, לזכות השימוש של המבקש בידע אשר אינו בבעלותו ולקיומו ולפרטיו של ההסכם המסדיר את האמור.  ב. על המבקש לצרף את הסכם הבעלות המשותפת ליתר מסמכי הבקשה.  [**4**] התייחס לזכויות הקניין בתוצרי המו"פ של קבלני המשנה או כל גורם אחר המועסקים במסגרת התוכנית. אם לא ייווצר IP האם ייווצר ?knowhow או שהבעלות הקניינית לא רלוונטית, הסבר מדוע. |

הזן טקסט כאן...

## פיתוח בקוד פתוח (open source)

|  |
| --- |
| * ככל שרלוונטי, פרט את רכיבי הקוד שיפותחו ויוחזרו לשימוש הקהילה כקוד הפתוח (Open Source), באיזה סוג רישיון ונמק את ההצדקה הכלכלית לכך: (1) בתוכנית הרב שלבית, ו- (2) בתיק הנוכחי, אחרת ציין : "לא רלוונטי |

הזן טקסט כאן...

# תוכנית המו"פ

|  |
| --- |
| * שים לב! במילוי סעיף ‎זה יש להתייחס ולפרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית שמובילים לאבן דרך |

## רשימת כלל משימות המו"פ במסגרת סבב ההשקעה המבוקש בתיק הרב שנתי

|  |
| --- |
| [**1**] פרט את שמות המשימות ותתי המשימות המתוקצבות בתיק הנוכחי ואת משאבי כוח האדם והתקציב הכולל הנדרשים לביצוען  [**1**] פרט את שמות המשימות ותתי המשימות המתוקצבות בבקשה זו לשם ביצוע התוכנית (בנפרד לגבי כל מוצר) ואת משאבי כוח האדם והתקציב הכולל הנדרשים לביצוען   * משימה הנה פעילות הפיתוח (על כל שלביה) של רכיב או מרכיב או אבן בנין או פונקציה של המוצר ו/או הטכנולוגיה נשואי בקשה זו, או בלוק בסכמת הבלוקים של המוצר.   לדוגמא: מודול תוכנה המממש פונקציה מסוימת של המוצר, מרכיב חומרתי או מכני או כימי פיסיקאלי או ביולוגי במוצר.   * הרשימה בטבלה תכיל את שמות המשימות ולא את פירוט המשימות * פירוט המשימות יבוצע בסעיף הבא |
| כיצד להגדיר שם משימה:  שם המשימה אמור לענות על השאלה: "מה מפתחים?".  (אין להתייחס לשלבי הפיתוח כגון: אפיון, תכנון, יישום, קידוד, ביצוע בדיקות, אינטגרציה וכו'.) |
| הערות   * "**שנות אדם**": יש להתייחס לכוח אדם בתאגיד בלבד (כפי שמופיע בחוצץ כוח אדם בגיליון התקציב) * "**תקציב כולל**": מתייחס לסך כל רכיבי תקציב המשימה בתקופת התיק ולא רק לרכיב כוח האדם * ניתן להרחיב את שורות הטבלה או להוסיף שורות בהתאם לצורך (יש למחוק שורות ריקות) |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | שמות המשימות בבקשה זו | מועד התחלה  mm/yy | מועד סיום  mm/yy | שנות  אדם | תקציב כולל  (אלפי ₪) |
| **1** |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |
| **5** |  |  |  |  |  |
| **6** |  |  |  |  |  |
| **7** |  |  |  |  |  |
| **8** |  |  |  |  |  |
| **9** |  |  |  |  |  |
| **10** |  |  |  |  |  |
| **#** | **סה"כ** (צריך להיות זהה לרשום בגיליון התקציב) |  |  |  |  |

## פירוט תכולת המשימות

|  |
| --- |
| **סעיף זה הוא לב הבקשה**  **יש לקרוא בעיון ולפרט כל משימה בהתאם להנחיות הבאות !!!** |
| לגבי כל אחת מהמשימות שבטבלה לעיל יש לתאר, לפרט ולהתייחס בהרחבה לנושאים הבאים:  [**1**] פירוט תכולת המו"פ במשימה ומוצריה באופן שניתן יהיה להבין: **מה מפתחים, איך מפתחים**  [**2**] פירוט **קבלני המשנה** המשתתפים בביצועה המשימה, תפקידם ומוצריהם  [**3**] פירוט **שלב המו"פ** של המשימה בתיק הנוכחי, כגון: אפיון, תכנון, מימוש, קידוד, בדיקות, אינטגרציה..,  [**4**] **האתגר והחדשנות** שבמשימה ביחס לקיים במוצר בבסיס התוכנית מושא הבקשה בתחילת תקופת התיק הנוכחי  [**5**] **היתרון התחרותי** שהמשימה מקנה (ככל שרלוונטי)  [**6**] **הצדקה לרכיבי התקציב** הנדרשים לביצוע המשימה (יש להתייחס לכל רכיבי התקציב)  הערות:   * משימות הכוללות מעל 2 שנות אדם, יש לפרק לתת משימות, ולהתייחס לכל תת משימה כנדרש לעיל * יש לפרט חדשנות רק במשימות בהן קיימת חדשנות (לא כל משימה חייבת שתהיה חדשנית) * יש להתייחס בנפרד לחדשנות טכנולוגית (טכנולוגיה חדשה בעולם) ולחדשנות פונקציונאלית (פונקציה חדשה בעולם) * מומלץ לאפיין את מוצרי המשימה במונחים מדידים ככל שניתן (כגון: רמת דיוק, ביצועים...) * ניתן להרחיב את שורות הטבלה או להוסיף שורות בהתאם לצורך |

|  |  |
| --- | --- |
| # | נושאי פיתוח פעילות/משימה/מוצרים |
| **1** |  |
| **2** |  |
| **3** |  |
| **4** |  |
| **5** |  |
| **6** |  |
| **7** |  |
| **8** |  |
| **9** |  |
| **10** |  |

## קבלני משנה ישראל

|  |
| --- |
| * תאר ופרט את קבלני המשנה המתוקצבים בתיק הנוכחי שפועלים בישראל, מהות פעילותם בתיק והסיבות להעסקתם במקום העסקת עובדים |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| # | שם קבלן המשנה | יישוב בישראל | תיאור מהות הפעילות והסיבות להעסקת קבלן משנה |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |

## קבלני משנה חו"ל

|  |
| --- |
| * תאר ופרט את קבלני המשנה (קב"מ) המתוקצבים בתיק הנוכחי הפועלים מחוץ לישראל או שאינם תושבי ישראל, את מהות פעילותם בתיק ואת הסיבות להעסקתם במקום העסקת עובדים ו/או קבלני משנה ישראלים |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| # | שם קבלן המשנה בחו"ל | ארץ מושב | תיאור מהות הפעילות והסיבות להעסקת קבלן משנה ב-חו"ל |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |

# אבני דרך

|  |
| --- |
| * תאר ופרט מספר אבני דרך מדידות ו/או הניתנות לבחינה בתקופה המצוינת |

## אבני דרך טכנולוגיות / שיווקיות / עסקיות בתקופת התיק הרב שנתי

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | תיאור אבני דרך ואופן בדיקת העמידה בהם | מועד  מתוכנן |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |

## אבני דרך עיקריות טכנולוגיות, שיווקיות, עסקיות מעבר לתקופת התיק הנוכחי (ככל שרלוונטי)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | תיאור אבני דרך ואופן בדיקת העמידה בהם | מועד  מתוכנן |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |

# שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות

|  |
| --- |
| * יש להתייחס לשוק הספציפי אליו שייך המוצר (ולא לשוק הכללי אליו משתייך / פונה המוצר ) |

## שוקי היעד

|  |
| --- |
| * מלא בטבלאות הבאות עד חמישה שוקי יעד |

|  |
| --- |
|  |
| **שוק יעד א'** |
|  |
| **שוק היעד אליו פונה התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |
| **גודל השוק מוערך לתקופת ההגשה** (עד 3 שנים טרום או אחרי הגשה) – **מלא את הסכום בדולרים ואת השנה הרלוונטית** |
| השנה הרלוונטית: {שנה...} : הסכום בדולרים: {הסכום בדולרים...} |
| **התייחס לשוק היעד** (אם יש) |
| הזן טקסט כאן... |
| **שוק גיאוגרפי בו פועל התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |

|  |
| --- |
|  |
| **שוק יעד ב'** |
|  |
| **שוק היעד אליו פונה התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |
| **גודל השוק מוערך לתקופת ההגשה** (עד 3 שנים טרום או אחרי הגשה) – **מלא את הסכום בדולרים ואת השנה הרלוונטית** |
| השנה הרלוונטית: {שנה...} : הסכום בדולרים: {הסכום בדולרים...} |
| **התייחס לשוק היעד** (אם יש) |
| הזן טקסט כאן... |
| **שוק גיאוגרפי בו פועל התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |

|  |
| --- |
|  |
| **שוק יעד ג'** |
|  |
| **שוק היעד אליו פונה התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |
| **גודל השוק מוערך לתקופת ההגשה** (עד 3 שנים טרום או אחרי הגשה) – **מלא את הסכום בדולרים ואת השנה הרלוונטית** |
| השנה הרלוונטית: {שנה...} : הסכום בדולרים: {הסכום בדולרים...} |
| **התייחס לשוק היעד** (אם יש) |
| הזן טקסט כאן... |
| **שוק גיאוגרפי בו פועל התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |

|  |
| --- |
|  |
| **שוק יעד ד'** |
|  |
| **שוק היעד אליו פונה התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |
| **גודל השוק מוערך לתקופת ההגשה** (עד 3 שנים טרום או אחרי הגשה) – **מלא את הסכום בדולרים ואת השנה הרלוונטית** |
| השנה הרלוונטית: {שנה...} : הסכום בדולרים: {הסכום בדולרים...} |
| **התייחס לשוק היעד** (אם יש) |
| הזן טקסט כאן... |
| **שוק גיאוגרפי בו פועל התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |

|  |
| --- |
|  |
| **שוק יעד ה'** |
|  |
| **שוק היעד אליו פונה התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |
| **גודל השוק מוערך לתקופת ההגשה** (עד 3 שנים טרום או אחרי הגשה) – **מלא את הסכום בדולרים ואת השנה הרלוונטית** |
| השנה הרלוונטית: {שנה...} : הסכום בדולרים: {הסכום בדולרים...} |
| **התייחס לשוק היעד** (אם יש) |
| הזן טקסט כאן... |
| **שוק גיאוגרפי בו פועל התאגיד** |
| הזן טקסט כאן... |

## המיצוב, השוק הרלוונטי, נתונים כמותיים של פלחי השוק הרלוונטיים (השוק העולמי)

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התיק הרב שנתי את הנושאים הבאים:  [**1**] המגמות וההתפתחויות בשוק וכיצד ישפיעו על אורך חיי המוצר  [**2**] מיקומו של המוצר בשרשרת הערך בשוק  [**3**] נתח השוק החזוי  [**4**] ציין את המקורות עליהם מתבסס המענה |

הזן טקסט כאן...

## הלקוחות המשלמים והמשתמשים

### פילוח סוגי הלקוחות (customer discovery / customer segmentation)

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים לגבי כל אחד ממוצרי התיק הרב שנתי:  [**1**] סוגי הלקוחות (ישירים וסופיים) ומאפייניהם  [**2**] פלח השוק/ סוג הלקוחות הראשון אליו מיועד המוצר, והפלח הבא אחריו (ככל שרלוונטי)   * **לקוחות ישירים**: הגופים המשלמים לתאגיד בעבור מוצרי התוכנית, כגון: מפיצים, יצרנים, מפתחים, לקוחות סופיים... * **לקוחות סופיים**: הלקוחות האחרונים בשרשרת השוק, כגון: הצרכנים, משתמשי הקצה...   הבהרות:   * אם כלפי לקוחות שונים נדרשות הצעות, תהליכי הפצה או מחירים שונים - הדבר מצביע על קיומם של מספר פלחי שוק /סוגי לקוחות שונים * משתמשים: הלקוחות האחרונים בשרשרת השוק שמשתמשים במוצר, כגון: הצרכנים, משתמשי הקצה... * לקוחות משלמים: הגופים המשלמים ישירות לתאגיד בעבור מוצרי התוכנית, כגון: משתמשים, חברות OEM, אינטגרטורים.... * אבחנה זו חשובה במקרה שבו הגורם המשלם אינו הגורם המשתמש. יש להציג בסעיף זה את שני סוגי הלקוחות. |

הזן טקסט כאן...

### תיקוף הלקוחות ותובנות מהמגעים עם השוק (pivot & customer validation)

|  |
| --- |
| ככל שנוצר קשר עם לקוחות פוטנציאלים, תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] הפגישות עם הלקוחות לתיקוף הצורך והפתרון  [**2**] תכולת ההצגה ללקוחות (MVP), כגון: פיטץ', מצגת, סרטון, דמו, מוצר ראשוני...  [**3**] Pivot, השינויים שבוצעו, ככל שבוצעו, בעקבות משוב מהלקוחות  [**4**] מידת ההתאמה והאטרקטיביות של מוצרי התוכנית לצרכי הלקוחות ואופן הסקת מסקנה זו  [**5**] מידת המוכנות של הלקוחות לשלם ולהשתמש במוצרי התוכנית של כל קבוצת לקוחות ואופן הסקת מסקנה זו   * סעיף זה בא לבחון עד כמה המוצר משמעותי ללקוחות ועד כמה התאגיד בדק ומכיר את השוק   מונחים:   * **הכרת השוק** (customer discovery): לימוד השוק באמצעים עקיפים כמו: מחקרי שוק, אתרי אינטרנט רלוונטיים... * **תיקוף השוק** (customer validation): בדיקה ישירה עם לקוחות פוטנציאלים לוודא שהמוצר עונה לדרישותיהם |

הזן טקסט כאן...

### מצב המוצר המוצע על ידי התאגיד בשוק כיום (רלוונטי רק במקרה של מוצר קיים שהוא נשוא הבקשה)

|  |
| --- |
| תאר ופרט את:  [**1**] לקוחות עיקריים  [**2**] שיתופי פעולה מהותיים (למשל, מעבדות מחקר, ספקים, ייצרני ציוד, מפיצים, אינטגרטורים וכדומה)  [**3**] מכירות המוצר עד שנה זו – יש לשים לב שסעיף זה מתייחס למכירות המוצר ולא למכירות כלל התאגיד |

הזן טקסט כאן...

## מוצרים מתחרים, תחרות ישירה, יתרון תחרותי (competition and competitive edge)

### טבלת המתחרים

|  |
| --- |
| הצג בטבלאות הבאות את המידע הבא:  [**1**] נתוני המוצרים המתחרים, יש להתייחס לפחות לשלושה מתחרים (ישירים ו/או עקיפים) ועד חמישה  [**2**] יכולות, יתרונות וחסרונות המוצרים המתחרים ביחס למוצרי התיק הרב שנתי  הנחיות:   * ככל שרלוונטי, תאר את הקטגוריות הישירות והעקיפות של תמונת התחרות * ציין את המקורות עליהם מתבסס המענה (כולל קישורים)   מונחים:   * **מתחרים ישירים**: מתחרים שפונים לאותם לקוחות עם מוצר מאותה קטגוריה בהקשר לאותה בעיה/צורך   **מתחרים עקיפים**: מתחרים שפונים לאותם לקוחות עם מוצר מקטגוריה אחרת בהקשר לאותה בעיה/צורך |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  | **מתחרה א'** |  |  |
|  |  |  |  |
| **שם התאגיד:** | הזן טקסט כאן... | **שלב התאגיד:** | בחר... |
| **אתר האינטרנט:** | הזן טקסט כאן... | **שלב המוצר:** | בחר... |
| **שם המוצר המתחרה:** | הזן טקסט כאן... | **מתחרה ישיר או עקיף:** | בחר... |

|  |
| --- |
| **מידע נוסף על החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר החברה אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  | **מתחרה ב'** |  |  |
|  |  |  |  |
| **שם התאגיד:** | הזן טקסט כאן... | **שלב התאגיד:** | בחר... |
| **אתר האינטרנט:** | הזן טקסט כאן... | **שלב המוצר:** | בחר... |
| **שם המוצר המתחרה:** | הזן טקסט כאן... | **מתחרה ישיר או עקיף:** | בחר... |

|  |
| --- |
| **מידע נוסף על החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר החברה אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  | **מתחרה ג'** |  |  |
|  |  |  |  |
| **שם התאגיד:** | הזן טקסט כאן... | **שלב התאגיד:** | בחר... |
| **אתר האינטרנט:** | הזן טקסט כאן... | **שלב המוצר:** | בחר... |
| **שם המוצר המתחרה:** | הזן טקסט כאן... | **מתחרה ישיר או עקיף:** | בחר... |

|  |
| --- |
| **מידע נוסף על החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר החברה אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  | **מתחרה ד'** |  |  |
|  |  |  |  |
| **שם התאגיד:** | הזן טקסט כאן... | **שלב התאגיד:** | בחר... |
| **אתר האינטרנט:** | הזן טקסט כאן... | **שלב המוצר:** | בחר... |
| **שם המוצר המתחרה:** | הזן טקסט כאן... | **מתחרה ישיר או עקיף:** | בחר... |

|  |
| --- |
| **מידע נוסף על החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר החברה אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  | **מתחרה ה'** |  |  |
|  |  |  |  |
| **שם התאגיד:** | הזן טקסט כאן... | **שלב התאגיד:** | בחר... |
| **אתר האינטרנט:** | הזן טקסט כאן... | **שלב המוצר:** | בחר... |
| **שם המוצר המתחרה:** | הזן טקסט כאן... | **מתחרה ישיר או עקיף:** | בחר... |

|  |
| --- |
| **מידע נוסף על החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר החברה המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר החברה אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |

## מוצרים נוספים שווקים ותחרות (אם רלוונטי)

|  |
| --- |
| הנחייה:  אם יש לחברה משפחה של מוצרים נוספים שלא צוינו מעלה שלהם מאפייני שוק אחרים: יש לענות על סעיפים הבאים (‏13.5.1 ו- ‏13.5.1), אחרת, ציין לא רלוונטי |

### פירוט המוצרים הנוספים של החברה

|  |
| --- |
| עבור כל מוצר נוסף תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] שם המוצר, סטאטוס המוצר, תיאור קצר של המוצר  [**2**] פרט בקצרה את שוק היעד וגודלו  [**3**] המגמות וההתפתחויות בשוק וכיצד ישפיעו על אורך חיי המוצר  [**4**] מיקומו של המוצר בשרשרת הערך בשוק  [**5**] נתח השוק החזוי |

הזן טקסט כאן...

### מתחרים למוצרים הנוספים

|  |
| --- |
| עבור כל מוצר מתחרה תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] שם המוצר המתחרה  [**2**] האם הוא מתחרה ישיר או עקיף  [**3**] הבדלים עיקריים ביכולות מוצר החברה אל מול המוצר המתחרה  [**4**] יתרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה  [**5**] חסרונות מוצר החברה ביחס למוצר המתחרה |

הזן טקסט כאן...

## חסמי כניסה לשוק / מורכבות חדירה לשוק

|  |
| --- |
| ככל שידוע בשלב זה תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] חסמי הכניסה הפורמליים לשוק של מוצרי התאגיד (כגון: צורך ברישוי, עמידה בתקינה, דרישות רגולטוריות במדינות שונות, מגבלות חוקיות וכד')  [**2**] חסמי הכניסה הלא פורמליים לשוק של מוצרי התאגיד (כגון: אישור של מבטח למימון תרופה, צורך לרכוש את אמון הצרכנים, יכולת מכירה רק בנקודות זמן מסוימות – מוצרים לבתי ספר יכולים להימכר רק מספר חודשים לפני פתיחת שנת לימודים וכד')  [**3**] כיצד בכוונת התאגיד להתמודד עם החסמים שצוינו |

הזן טקסט כאן...

## תוכנית השיווק של מוצרי התוכנית

|  |
| --- |
| ככל שידוע בשלב זה תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] האסטרטגיה העסקית לטווח ארוך ולטווח קצר  [**2**] תוכנית הפעולה השיווקית (go to market)  [**3**] ערוצי השיווק: פעילות ישירה, פעילות עם שותפים (יש לפרט מיהם השותפים), פעילות באמצעות חברת בת, joint venture, OEM, נוכחות בארצות היעד.  [**4**] ככל שרלוונטי, הסכמי שיווק קיימים, הזמנות, הסכמה לפיילוט...  [**5**] משאבי השיווק בתאגיד, לרבות תקציב השיווק המתוכנן (לפי שנים) ומטרותיו  [**6**] בעלי התפקידים שיעסקו בשיווק המוצרים  [**7**] ה- sales cycle הצפוי למוצר, כמה זמן יעבור מרגע הצגת המוצר ללקוח בפעם הראשונה ועד לסיום הרכישה  [**8**] עלות רכישת לקוח. כמה עולה לרכוש לקוח ממוצע (כולל משאבי שיווק, מכירות, עמלות וכדומה) |

הזן טקסט כאן...

## מודל הכנסות, מחירים, תמחור ותחזית המכירות של מוצרי התיק הרב שנתי

### מודל ההכנסות

|  |
| --- |
| תאר ופרט את מודל ההכנסות (על מה הלקוחות ישלמו?) עבור כל אחד ממוצרי התיק הרב שנתי  הנחיות:   * **מודל ההכנסות** מתאר את האסטרטגיה, את "מנגנון יצירת ההכנסות". מתייחס לתהליך שבו נמכר מוצר או שירות תמורת תשלום ולאופן שבו התאגיד מייצר ערך עסקי ומניבה הכנסות ורווחים * **לדוגמה**: מכירת מוצר נפרד, OEM, מכירה לעסקים B2B או לצרכנים B2C, במכירה חד פעמית, מכירה חוזרת, בתשלום חודשי או שנתי.... |

הזן טקסט כאן...

### טבלת מחירי המוצרים ($)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| # | המוצר | המחיר  ללקוח הישיר | המחיר  ללקוח הסופי | עלות היצור\* |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |

\* עלות הייצור כוללת עלויות ישירות ועלויות נלוות

## תחזית המכירות של מוצרי התיק הרב שנתי (אלפי $)

### פירוט מבנה ההכנסות

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] פירוט הנחות על פיהן מבוססת התחזית.  [**2**] הסבר מהו הערך הנוסף החזוי של המוצר להכנסות התאגיד והאם מכירות התאגיד תפגענה במידה והתוכנית לא תצא לפועל.  [**3**] התייחסות למספר היחידות שימכרו בכל שנה כפול מחירה של יחידה אחת.  [**4**] ההכנסות הן במונחי recognized revenue.  [**5**] האם וכיצד בוצע אימות התמחור המוצע מול לקוחות? |

הזן טקסט כאן...

### טבלת תחזית ההכנסות של מוצרי התוכנית (אלפי $)

|  |
| --- |
| * יש לעדכן בטבלה את ציוני השנה באופן הבא: [y] מציין את שנת המכירות הראשונה הצפויה, [y+1] מציין את השנה העוקבת לה וכך הלאה |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | המוצר | שוק היעד | [y] | [y+1] | [y+2] | [y+3] | [y+4] | סה"כ |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| # | סה"כ |  |  |  |  |  |  |  |

### פירוט הנחות תחזית ההכנסות

|  |
| --- |
| * יש לפרט את ההנחות על פיהן מבוססת התחזית ואת הגידול הצפוי במכירות |

הזן טקסט כאן...

# התרומה למשק בישראל

|  |
| --- |
| [**1**] פרטו את פוטנציאל גידול התאגיד והתפתחות חברה שלמה בישראל (גודל תאגיד, חוליות בשרשרת הערך)  לדוגמה: תרומה לתעסוקה בישראל בכלל ובפריפריה בפרט, שילוב אוכלוסיות מגוונות, תרומה ליצוא, תחליף יבוא, שימושים נוספים בטכנולוגיה ובמוצר בתעשיות במשק הישראלי  [**2**] תרומת המענק לתאגיד. |

הזן טקסט כאן...

# תמלוגים

|  |
| --- |
| תאר ופרט את:  [**1**] פרט את הטכנולוגיות והמוצרים, לרבות מוצרים שימכרו כשרות, עבורם ישולמו התמלוגים לרשות החדשנות בגין התיק הרב שנתי |

|  |  |
| --- | --- |
| # | טבלת הטכנולוגיות והמוצרים לתמלוגים |

|  |  |
| --- | --- |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |

# הייצור - ככל שיש ייצור

|  |
| --- |
| אי מילוי סעיף זה משמעותו 100% ייצור בישראל   * הפרק מתייחס לייצור הסדרתי של המוצרים שבתיק הרב שנתי (ולא לייצור אבות טיפוס עבור המו"פ) * ביחס למוצרי התיק הרב שנתי שאין בצידם ייצור (כגון: תוכנה, רישיונות, וכד') יש לציין: "אין ייצור" |

## תוכנית הייצור

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התיק הרב שנתי את הנושאים הבאים:  [**1**] תוכנית הייצור  [**2**] החסמים הפוטנציאלים לייצור  [**3**] תחזית הייצור (במונחים כמותיים) על פני 5 שנים  [**4**] האמצעים הפיזיים, התשתיות והמשאבים הפיננסיים הנדרשים לביצוע תוכנית הייצור  [**5**] היצרנים, מקומות הייצור והשיקולים שבבחירתם |

הזן טקסט כאן...

## סטאטוס ההיערכות לייצור

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים:  [**1**] ההיערכות לייצור שנעשתה והמשאבים שהוקצו עד לתחילת תקופת התיק הנוכחי  [**2**] היקפי הייצור שבוצעו (ביחידות) עד לתחילת תקופת התיק הנוכחי |

הזן טקסט כאן...

## הצהרה בדבר מקום הייצור לגבי כלל מוצרי תוכנית המו"פ הכוללת

|  |
| --- |
| לתשומת ליבכם:   * הצהרה זו נבחנת על ידי ועדת המחקר בבואה לקבל החלטה בנוגע לאישור הבקשה * העברת ייצור נוסף לחו"ל בחריגה מהאמור בהצהרה זו מצריכה קבלת אישור מראש מועדת המחקר   **הנחיות למילוי הטבלה**   * ככל שיתבצע ייצור בחו"ל, עדכן את הכותרת: " **שם המדינה**", בשם המדינה בה יתבצע הייצור * אם לגבי כל מוצרי התיק הרב שנתי אין ייצור (כגון: תוכנה, רישיונות וכד'), יש לציין: "אין ייצור" * כל שורה מתייחסת למוצר מסוים, ניתן להוסיף או להסיר שורות ככל שנדרש בהתאם למספר המוצרים |
| * "**מהות הייצור**" מתאר את המרכיב במוצר שייוצר במדינה המסוימת. לדוגמה: מארז, מעגל אלקטרוני, מנוע, צ'יפ, תרופה, יציקה * "**היקף %**" מתייחס להיקף הייצור באחוזים. האחוז יחושב על פי עלויות היצור של הרכיבים במדינה ביחס לסך עלויות היצור של המוצר כולו * "**היקף הייצור הכולל (%)**" מתייחס להיקף הייצור הכולל באחוזים של כלל המוצרים בכל אחת מהמדינות, האחוז יחושב על פי סך תשומות היצור של כלל המוצרים במדינה ביחס לסך תשומות היצור של כלל המוצרים בכלל המדינות. מספר זה אינו סיכום של השדות "היקף %" |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | מדינת הייצור← | ישראל |  | שם המדינה |  | שם המדינה |  | שם המדינה |  |
| # | שם המוצר | מהות הייצור | היקף  % | מהות הייצור | היקף  % | מהות הייצור | היקף  % | מהות הייצור | היקף  % |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **היקף היצור**  **הכולל במדינה (%)**  **ביחס ליצור כלל המוצרים** |  |  |  |  |  |  |  |  |

# נספחים (לשימוש מגיש הבקשה)

הזן טקסט כאן...