|  |
| --- |
| בקשת לתמיכה בתכנית מו"פ |
| **בקשה להשקעה במחקר ופיתוח בתוכנית מעבר מייצור לפיתוח**2025/05 (מסלול הטבה מס' 3א') |
| הקדמה* טופס הבקשה המוגש ע"י התאגיד הוא האמצעי העיקרי לבחינת הבקשה להשקעה. טופס הבקשה מפרט ומסביר את בקשת התאגיד, לכן קיימת חשיבות רבה להקפיד למלא אותו באופן מלא ומפורט כך 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 וועדת המחקר.
* 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.
* ניתן להגיש את הבקשה בעברית ו/או באנגלית.

הגדרות* "**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.

הערות* **שלבים**: טופס זה מיועד להגשת בקשות ל"שלב היתכנות טכנו-כלכלית" **או** ל"שלב פיתוח המוצר" כהגדרתם בהוראת המסלול. יש לבחור בטופס בקשה זה את השלב אליו מוגשת הבקשה.
* **עמידה בתנאי סף**: תאגידים אשר טרם הגישו בקשות במסגרת מסלול זה (3א'), מתבקשים לפנות לרשות החדשנות באמצעות הטופס הבא: "טופס לבדיקת עמידה בתנאי סף למסלול מופ"ת" בכדי לבדוק את עמידתם בתנאי הסף של המסלול.

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- **30** 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: |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 12.06.2025 |  | 3.14.13 | track\_3a | מעבר מייצור לפיתוח |  | 3.14 | IIA\_SupReq\_Track3a\_3.14.13 |

**תוכן עניינים**

[בקשה להשקעה במחקר ופיתוח בתוכנית מעבר מייצור לפיתוח](#_Toc200640586)

[1 פרטי המגיש והבקשה](#_Toc200640587)

[2 סיכום מנהלים (יועתק כלשונו לחוות הדעת ויוצג בפני וועדת המחקר)](#_Toc200640588)

[3 סטטוס הבקשה](#_Toc200640589)

[4 התאגיד: רקע, יכולות, צוות, תשתית פיננסית](#_Toc200640590)

[5 הצורך, המוצר, הטכנולוגיה, החדשנות, הבשלות וההיתכנות](#_Toc200640591)

[6 קניין רוחני](#_Toc200640592)

[7 תוכנית המו"פ](#_Toc200640593)

[8 אבני דרך](#_Toc200640594)

[9 שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות](#_Toc200640595)

[10 התרומה לתאגיד ולמשק בישראל](#_Toc200640596)

[11 תמלוגים](#_Toc200640597)

[12 נספחים (לשימוש מגיש הבקשה)](#_Toc200640598)

# פרטי המגיש והבקשה

## שם התאגיד מגיש הבקשה

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

## עמידה בתנאי הסף של מסלול 3א'

|  |  |
| --- | --- |
| **האם התאגיד קיבל את אישור רשות החדשנות על עמידתו בתנאי הסף של מסלול 3א?** | כן/לא |
| **אם כן – ציין את מועד קבלת האישור** | תאריך קבלת האישור... |

## פרטי התוכנית

|  |  |
| --- | --- |
| **נושא התוכנית** |  |
| **תיאור התוכנית** |  |
| **שלב הבקשה** | בחר... |

## תקופת התוכנית

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **תקופת ההשקעה המבוקשת בבקשה זו** | **שנת הבקשה הנוכחית בתוכנית הרב שלבית** | **מועד התחלה** | **מועד סיום** |
| בחר... | בחר... | מועד התחלה... | מועד סיום... |

## הערכת תקציבים לאחר השלמת בקשה זו (באלפי ₪)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **סה"כ תקציב חזוי לבקשות המשך** |  | **השקעה מוערכת עד הגעה ראשונית לשוק** |  | **צפי מועד התחלת מכירות** (mm/yy) |  |

## 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 והאתגרים הטכנולוגיים המאפיינים אותם, הפעילות המקדימה שבוצעה, עיקרי תכולת המו"פ, החדשנות הטכנולוגית והפונקציונאלית המאפיינת את המוצרים המפותחים במסגרת תוכנית המו"פ נשואת הבקשה[**2**] השוק הרלוונטי למוצרים, ההזדמנות העסקית, ההיערכות השיווקית, המודל העסקי, תחזית המכירות, מתחרים* הערה: עד 15 שורות (גופן Arial-11)
 |
| הזן טקסט כאן... |

# סטטוס הבקשה

|  |
| --- |
| הנחייה: על מגיש הבקשה למלא סעיף זה בהתייחס לאחד משני המצבים הבאים: בקשה חדשה או בקשת המשך* **בקשה חדשה** הינה בקשת השקעה ראשונה במסגרת תוכנית רב שלבית
* **בקשת המשך** הינה בקשת השקעה שאינה ראשונה בתוכנית רב שלבית
 |

## בקשה חדשה – הסטטוס בתחילת התוכנית

|  |
| --- |
| תאר ופרט את סטטוס המו"פ וההישגים בהתייחסות לנושאים הבאים:[**1**] הטכנולוגיות והתוצרים הרלוונטיים לתוכנית, הקיימים בתאגיד[**2**] הממצאים הרלוונטיים לתוכנית שהושגו עד לתחילתה |

הזן טקסט כאן...

## בקשת המשך – סטאטוס ביצוע התיק הקודם בתוכנית הרב שלבית

### הניצול המוערך של התקציב המאושר בתיק קודם

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| מספר תיק קודם | תקציבמאושר (₪) | תקציבמנוצל מוערך (₪) | הסבר החריגות |
|  |  |  |  |

### 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 |  |  |  |
| 11 |  |  |  |
| 12 |  |  |  |
| 13 |  |  |  |
| 14 |  |  |  |
| 15 |  |  |  |

### עמידה באבני דרך בתיק הקודם

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| # | תיאור אבני דרך | מועדמתוכנן | מועדביצוע בפועל | פירוט והסבר |

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

### הישגי המחקר, שינויים, תוכנית הייצור והשיווק בתיק הקודם (ככל שרלוונטי)

|  |
| --- |
| 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...

# התאגיד: רקע, יכולות, צוות, תשתית פיננסית

## 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 על אירועים מהשנה האחרונה[**2**] קווי המוצרים הנוכחיים של התאגיד |

הזן טקסט כאן...

## בעלות וחברות קשורות

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **חברות אם** | **חברות בנות** | **חברות אחיות** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **שם** | **מקום התאגדות** | **% בעלות** | **שם** | **מקום התאגדות** | **% בעלות** | **שם** | **מקום התאגדות** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

## פילוג כוח האדם בתאגיד

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **מו"פ** | **תמיכה****טכנית במוצרים** | **שיווק** | **תמיכת****לקוחות** | **מכירות** | **תפעול וייצור** | **הנהלה****וכלליות** | **סה"כ** |
| **בארץ** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **בחו"ל** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **סה"כ** |  |  |  |  |  |  |  |  |

## יכולות צוות התאגיד והצוות המסייע (תיאור מפורט)

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים:[**1**] הרקע התפקיד והניסיון הרלוונטי של אנשי המפתח ומובילי המו"פ[**2**] הסתייעות התאגיד בקבלני משנה מהותיים ו/או במסגרות תומכות (דוגמת מאיץ מופ"ת). נא לפרט את היכולות הרלוונטיות של מסגרות תמיכה/קבלני משנה אלו בהקשר של בקשת המו"פ. [**3**] הרקע והניסיון (ובפרט הניסיון הבינלאומי) של התאגיד ושל מובילי השיווק והמכירות לרבות ידע קיים וביצועי עבר  |

הזן טקסט כאן...

## נתונים פיננסיים (באלפי $)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **שנה** |  | **מכירות** | **יצוא** | **רווח גולמי** | **רווח נקי** |
| **אחרונה** |  |  |  |  |  |
| **לפני אחרונה** |  |  |  |  |  |
| **קודמת לה** |  |  |  |  |  |

## יכולת פיננסית

|  |
| --- |
| תאר ופרט:[**1**] מימון הפעילות עד כה[**2**] כיצד בכוונת התאגיד לממן את חלקו בתקציב התיק הנוכחי, עד להגעה ליכולת ייצור מלאה[**3**] ככל שרלוונטי, פירוט המגעים עם משקיעים פוטנציאליים |

הזן טקסט כאן...

## טבלת השקעות (ככל שישים)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **תאריך** | **סכום (אלפי $)** | **שווי (לפני הכסף)** | **משקיעים עיקריים** |
| **1** |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |
|  | סה"כ |  |  |  |

# הצורך, המוצר, הטכנולוגיה, החדשנות, הבשלות וההיתכנות

## הצורך במוצר

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד מן המוצרים נשואי הבקשה:[**1**] תיאור הצורך או הבעיה שהמוצר מיועד לתת לו מענה.[**2**] הערכת עוצמת הצורך[**3**] האופן בו הצורך נענה כיום |

הזן טקסט כאן...

## המוצר

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד מן המוצרים נשואי הבקשה:[**1**] המוצר (כולל תיאור פונקציונאלי) והאופן בו הוא עונה לצורך[2] מרכיבי המוצר, רכיביו ועקרונות הפעולה שלו[3] הטכנולוגיות העיקריות המיושמות במוצר[4] תרחישי השימוש במוצר (use cases)[5] פירוט הצעת הערך הייחודית של המוצר* **הצעת הערך הייחודית**: מסבירה (בקצרה) את התועלת הייחודית המוצעת ללקוח ומאפשרת לתאגיד להתבלט ביחס למתחרים.
 |

הזן טקסט כאן...

## החדשנות במוצר

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד מן המוצרים נשואי הבקשה:[**1**] הייחודיות והחדשנות המאפיינות את המוצר. יש להתייחס לקיים בתאגיד ובעולם, במועד תחילת הבקשה הנוכחית* הערה: יש להתייחס הן לחדשנות הטכנולוגית והן לחדשנות הפונקציונאלית המאפיינות את המוצר
 |

הזן טקסט כאן...

## אתגרים טכנולוגיים והיתכנות

|  |
| --- |
| תאר ופרט ביחס למוצרים נשואי הפיתוח בבקשה:[**1**] האתגרים הטכנולוגיים הכרוכים בהשגת יעדי הפיתוח בהתייחס למוצרים נשואי הבקשה[**2**] אופן ההתמודדות המוצע עם אתגרים אלו[**3**] האם בוצעו פעילויות להוכחת/הדגמת קיום היתכנות לעמידה ביעדי פיתוח אלו? נא לפרט |

הזן טקסט כאן...

# קניין רוחני

|  |
| --- |
| * שים לב! במילוי סעיף ‎זה יש להתייחס לכל אחד מן המוצרים נשואי הבקשה
 |

## בדיקת הפרת זכויות קניין רוחני וסקירת פטנטים

|  |
| --- |
| תאר ופרט לגבי כל אחד מהמוצרים נשואי הבקשה:[**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

|  |
| --- |
| 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 התוכניתב. 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 האמורב. 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...

# תוכנית המו"פ

|  |
| --- |
| * שים לב! במילוי סעיף ‎זה יש להתייחס ולפרט לגבי כל אחד מן המוצרים נשואי הבקשה
 |

## רשימת כלל משימות המו"פ במסגרת התיק

|  |
| --- |
| [**1**] פרט את שמות המשימות ותתי המשימות המתוקצבות בבקשה זו לביצוע תוכנית המו"פ, את משאבי כוח האדם ואת התקציב הכולל הנדרשים לביצועןהערות* הרשימה בטבלה תכיל את שמות המשימות ולא את פירוט המשימות
* על המשימות להתייחס לתוצרים מוגדרים של תכנית המו"פ ו/או לרכיבי המוצר/ים נשואי הפיתוח בבקשה
* "**שנות אדם**": יש להתייחס לכוח אדם בתאגיד בלבד (כפי שמופיע בחוצץ כוח אדם בגיליון התקציב)
* "**תקציב כולל**": מתייחס לסך כל רכיבי תקציב המשימה בתקופת הבקשה ולא רק לרכיב כוח האדם
* ניתן להרחיב את שורות הטבלה או להוסיף שורות בהתאם לצורך (יש למחוק שורות ריקות)
 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | שמות המשימות בבקשה זו | מועד התחלהmm/yy | מועד סיוםmm/yy | שנותאדם | תקציב כולל(אלפי ₪) |
| **1** |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |
| **5** |  |  |  |  |  |
| **6** |  |  |  |  |  |
| **7** |  |  |  |  |  |
| **8** |  |  |  |  |  |
| **9** |  |  |  |  |  |
| **10** |  |  |  |  |  |
| **11** |  |  |  |  |  |
| **12** |  |  |  |  |  |
| **13** |  |  |  |  |  |
| **14** |  |  |  |  |  |
| **15** |  |  |  |  |  |
| **#** | **סה"כ (צריך להיות זהה לרשום בגיליון התקציב)** |  |  |  |  |

## פירוט תכולת המשימות

|  |
| --- |
| לגבי כל אחת מהמשימות שבטבלה לעיל:* תאר את הפעילויות הנדרשות לצורך השגתה ברמת פירוט שתאפשר לבודק/ת המקצועי/ת להעריך את האתגרים הכרוכים במשימה
* הערך את סבירות היקף המשאבים המבוקשים לביצועה
 |

|  |  |
| --- | --- |
| # | נושאי פיתוח פעילות/משימה/מוצרים |
| **1** |  |
| **2** |  |
| **3** |  |
| **4** |  |
| **5** |  |
| **6** |  |
| **7** |  |
| **8** |  |
| **9** |  |
| **10** |  |
| **11** |  |
| **12** |  |
| **13** |  |
| **14** |  |
| **15** |  |

## קבלני משנה ישראל

|  |
| --- |
| * תאר ופרט את קבלני המשנה העיקריים שמתוקצבים בבקשה הנוכחית שפועלים בישראל, מהות פעילותם בבקשה והסיבות להעסקתם במקום העסקת עובדים (ובכלל זה מאיץ מופ"ת ככל שמשולב בבקשה)
 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| # | 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 בבקשה הנוכחית הפועלים מחוץ לישראל או שאינם תושבי ישראל, את מהות פעילותם בבקשה 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 בחו"ל |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |

# אבני דרך

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

## אבני דרך טכנולוגיות / שיווקיות / עסקיות בתקופת הבקשה הנוכחית

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

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

## אבני דרך עיקריות טכנולוגיות, שיווקיות, עסקיות מעבר לתקופת הבקשה הנוכחית (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 נשוא הבקשה
 |

## 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)

### תיקוף השוק שנעשה על ידי תאגיד

|  |
| --- |
| ככל שנוצר קשר עם לקוחות פוטנציאלים, תאר ופרט את הנושאים הבאים:[**1**] הפגישות עם הלקוחות לתיקוף הצורך והפתרון המוצע ותכולתן של פגישות אלו[**2**] השינויים שבוצעו במוצרים נשואי הבקשה, ככל שבוצעו, בעקבות משוב מהלקוחות הפוטנציאליים[**3**] הערכה מנומקת להתאמה ולאטרקטיביות של המוצרים עבור הלקוחות [**4**] הערכה מנומקת לנכונות הלקוחות לשלם ולהשתמש במוצרי התוכנית |

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)

|  |
| --- |
| הצג בטבלאות הבאות את המידע הבא:[**1**] נתוני המוצרים המתחרים, יש להתייחס לפחות לשלושה מתחרים (ישירים ו/או עקיפים) ועד לחמישה מתחרים (ישירים ו/או עקיפים) למוצרים נשואי הבקשה[**2**] יכולות, יתרונות וחסרונות המוצרים המתחרים ביחס למוצרים נשואי הבקשההנחיות:* 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 התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר התאגיד אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר התאגיד ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר התאגיד 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 התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר התאגיד אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר התאגיד ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר התאגיד 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 התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר התאגיד אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר התאגיד ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר התאגיד 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 התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר התאגיד אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר התאגיד ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר התאגיד 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 התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **מידע נוסף על מוצר התאגיד המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **הבדלים עיקריים ביכולות מוצר התאגיד אל מול המוצר המתחרה:** |
| הזן טקסט כאן... |
| **יתרונות מוצר התאגיד ביחס למוצר המתחרה** |
| הזן טקסט כאן... |
| **חסרונות מוצר התאגיד 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 המוצרים נשואי הבקשה (כגון: צורך ברישוי, עמידה בתקינה, דרישות רגולטוריות במדינות שונות, מגבלות חוקיות, מכס ומיסים, וכד')[**2**] חסמי הכניסה הלא פורמליים לשוק של המוצרים נשואי הבקשה (כגון: אישור של מבטח למימון תרופה, צורך לרכוש את אמון הצרכנים, מוצרים עונתיים) [**3**] ככל שכיום לא קיימים חסמים רגולטורים, נא להעריך את הסבירות שבעתיד הנראה לעין יתעוררו חסמים שכאלה[**4**] אופן ההתמודדות המוצע ע"י התאגיד עם החסמים שצוינו |

הזן טקסט כאן...

## תוכנית השיווק של המוצרים נשואי הבקשה

|  |
| --- |
| ככל שידוע בשלב זה תאר ופרט את הנושאים הבאים:[**1**] האסטרטגיה העסקית לטווח ארוך ולטווח קצר[**2**] תוכנית הפעולה השיווקית [**3**] ערוצי השיווק: פעילות ישירה, פעילות עם שותפים (יש לפרט מיהם השותפים), פעילות באמצעות חברת בת, joint venture, OEM, נוכחות בארצות היעד וכו'. ככל שרלוונטי נא להציג הסכמי שיווק קיימים, הזמנות, הסכמה לפיילוט... [**4**] משאבי השיווק בתאגיד, לרבות תקציב השיווק המתוכנן (לפי שנים) ומטרותיו[**5**] הערכת משך הזמן שיידרש מרגע הצגת המוצר ללקוח בפעם הראשונה ועד להשלמת הרכישה[**6**] 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 הבקשה הרב שלבית

### מודל ההכנסות

|  |
| --- |
| תאר ופרט את מודל ההכנסות (על מה הלקוחות ישלמו?) עבור כל אחד מהמוצרים נשואי הבקשההנחיות:* **מודל ההכנסות** מתאר את "מנגנון יצירת ההכנסות" ומתייחס לאופן בו נמכר מוצר או שירות כך שהתאגיד מפיק ממנו ערך כלכלי
* **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 | המחירללקוח הישיר | המחירללקוח הסופי | עלות היצור\* |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |

\* עלות הייצור כוללת עלויות ישירות ועלויות נלוות

## תחזית המכירות של המוצרים נשואי הבקשה

### פירוט מבנה ההכנסות

|  |
| --- |
| תאר ופרט את הנושאים הבאים:[**1**] יש לפרט את ההנחות על פיהן מבוססת התחזית.[**2**] הערכת הכמויות הצפויות להימכר בכל שנה ואת מחיר היחידה הצפוי (ההכנסות הן במונחי recognized revenue)[**3**] האופן בו בוצע אימות התמחור המוצע מול הלקוחות |

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 |  |  |  |  |  |  |  |

# התרומה לתאגיד ולמשק בישראל

|  |
| --- |
| [**1**] מהי התרומה הצפוייה למשק מביצוע מוצלח של תכנית מו"פ נשואת בקשה זו? לדוגמה: פוטנציאל גידול התאגיד והתפתחות חברה שלמה בישראל (גודל תאגיד, חוליות בשרשרת הערך, שידרוג יכולות המו"פ בתאגיד), תרומה לתעסוקה בישראל בכלל ובפריפריה בפרט, שילוב אוכלוסיות מגוונות, תרומה ליצוא, תחליף יבוא, שימושים נוספים בטכנולוגיה ובמוצר במשק הישראלי[**2**] מהי תרומת המענק לתאגיד?[**3**] מהו הגידול הצפוי בהעסקת העובדים בתאגיד ואצל קבלני המשנה העיקריים שלו לאחר 5 שנים מתום תכנית המו"פ? נא להציג את החישוב ולנמקו.  |

הזן טקסט כאן...

# תמלוגים

|  |
| --- |
| * תאר ופרט את הטכנולוגיות והמוצרים, לרבות מוצרים שימכרו כשרות, עבורם ישולמו התמלוגים לרשות החדשנות בגין תמיכת רשות החדשנות בתוכנית המו"פ נשואת בקשה זו.
 |

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

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

# נספחים (לשימוש מגיש הבקשה)

הזן טקסט כאן...