



1. דוגמאות לפרויקטים שיזמו המפעילים

1.1. מרחב עסקי אריאל

מרכז לב אריאל הוקם בשנת 1987 ושימש כאזור מסחר, פנאי ובילוי הראשון בעיר. המרכז קרוב לבית העירייה, לקופת החולים, העיכל התרבות ועוד מבני תרבות רבים. המרחב סובל מהזנחה, מנגישות לקויה הנובעים מהעברת מרכז הכובד המסחרי לקניון ולאזור התעשייה בעיר. בחודש ינואר 2019 יצאה בקשה של ראש המועצה לאישור התמיכה בהוצאות השיווק ובחודש פברואר 2019 מנהל הסוכנות לעסקים אישר את הבקשה. במרחב קיימים 43 עסקים קטנים שמרביתם הצטרפו לעמותת לב אריאל, המייצגת את המרחב העסקי. לעמותה זו מונתה מנכ"לית שתפקידה למתג ולשפר את מערך השיווק של העסקים במקום. מנהל סניף אריאל מלווה את הפרויקט בשיתוף הרשות המקומית, לפרויקט זה מונה יועץ מלווה בעל ניסיון רב בתחום המרחבים העסקיים (ניר לבלוביץ'). למרחב זה הוכנה תוכנית שיווק מפורטת מאוד המציינת את האסטרטגיה השיווקית ותוכנית הוצאות מפורטת לתחום זה. התוכנית הוגשה בתאריך 30 יוני 2019 ולמרב ניתן אישור למימוש התקציב ביום 22 יוני 2019.

1.2. פורום רכש בחיפה

פורום מנהלי הרכש בחיפה והסביבה אושר ע"י מנהל הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בתאריך 17/5/2018. הפורום הינו יוזמה של מעוף (אשכול 2) ועיריית חיפה. מטרת הפורום הינה יצירת הזדמנויות עסקיות לעסקים הקטנים והבינוניים באזור חיפה והסביבה באמצעות עידוד רכש מעסקים קטנים ע"י חברות עוגן מקומיות. הפורום החל לפעול בחודש יולי 2018 וכלל 4 מפגשים ו-2 סיורים – בנמל חיפה ובחברת חשמל. מנחה הפורום – ארז לוי. 22 משתתפים בפעילות הפורום (בתחילת הפעילות השתתפו 11 חברות) מ-15 מוסדות עוגן באזור חיפה, לרבות: חברת החשמל לישראל, אינטל, בז"ן, נמל חיפה, אלביט, בית החולים רמב"ם, אוניברסיטת חיפה, עיריית חיפה, החברה הכלכלית חיפה, תאגיד מי כרמל, גלעם, בית חולים בני ציון, שטראוס, ארדן, לוריאל ועוד.

במסגרת המפגשים התקיימו דיונים אודות עידוד רכש מעסקים קטנים ובינוניים, התקיימו הרצאות אורח בתחום והוזמנו עסקים קטנים וקבלי משנה להצגת העסק שלהם בפני חברי הפורום. הפורום סיים את פעילותו בחודש יוני 2019.

תוצרי הפורום המרכזיים:

- בוצע סקר צרכים בקרב חברות העוגן ונשלחו אליהן רשימות ספקים פוטנציאליים.
- בוצעו 3 כנסי רכש – כנס בנמל חיפה, כנס עם חברת החשמל לישראל וכנס עם עיריית חיפה בהם השתתפו מאות בעלי עסקים.
- כתוצאה מהכנסים נקלטו במאגרי החברות עשרות בעלי עסקים וחלקם אף קיבלו עבודות.
- העלאת המודעות בקרב חברות העוגן לעידוד רכש מעסקים קטנים ובינוניים.
- למידת עמיתים – היכרות עם מערכי הרכש והממשקים מול העסקים הקטנים והבינוניים של חברות העוגן.
- חשיפת עסקים קטנים ובינוניים, מקבלי שרותי מעוף ומיזמים טכנולוגיים ממאיץ הגליל (תעשייה 4.0) בפני חברות העוגן.

2. דוגמאות לפרויקטים שהמזמין הגדיר

2.1. מסחר מקוון

2.1.1. לצורך מימוש פרויקט מסחר מקוון באופן איכותי ויעיל, הוגדר פרויקט בכל אשכול.

2.1.2. מטרות הפרויקט

2.1.2.1. לממש ולקדם את יעדי הפרויקט, על ידי הגדלת מספר הלקוחות וכן

על ידי סיוע ללקוחות בקבלת כל השירותים הנדרשים להם במסגרת הפרויקט ובמסגרת השירותים המשלימים הניתנים על ידי המעוף.

2.1.2.2. לתאם ולשלב את השירותים הניתנים ללקוח.

2.1.2.3. להוות הגורם המקצועי באשכול לכל נושא המסחר המקוון ומתן כלי

הסיוע והפתרונות ללקוחות, לפקח על הספקים ובדיקת תוצרי הלקוח בהתאם לקווים המנחים והנהל.

2.1.2.4. לוודא מתן שירות יעיל ואיכותי ללקוחות במסגרת הפרויקט.

2.1.2.5. לבצע מעקב בקרה על ביצוע הפרויקט ומימוש התקציב ולספק דוחות חודשיים לסוכנות. למלא דוחות מעקב דוחות תוצאתיים וכו

2.1.3. משימות הפרויקט

2.1.3.1. ליזום ולבנות תכנית שיווק, פרסום וגיוס הלקוחות ולממש אותה בשיתוף עם רכז השיווק במעוף.

2.1.3.2. לנהל את כל ההיבטים האדמיניסטרטיביים של הפרויקט בהתאם לנהלים.

2.1.3.3. להציע לסוכנות כלי סיוע משלימים מקצועיים עבור מנהלי הליווי העסקי לביצוע מול העסקים.

2.1.3.4. לבצע הכשרות וליווי מעשי למנהלי הליווי העסקי במטרה לשפר את המיומנות המקצועית שלהם בתחום האבחון ומתן כלי הסיוע ללקוחות במסלול.

2.1.3.5. לגבש ולהדריך את מאגר הספקים לפרויקט.

2.1.3.6. ללוות את מנהלי הליווי העסקי והעסקים במימוש השירותים לאורך כל שלבי התהליך.

2.1.3.7. לעקוב אחר העמידה בתנאים שנקבעו למתן תשלום עבור תוצר ליועץ (בהתאם לאמור בנוהל) תחת המלצת/אי המלצת מנהל הליווי העסקי.

2.1.3.8. להכין דיווח רבעוני ולהעביר לסוכנות. בנוסף יש לכולל את המידע הבא:

2.1.3.8.1. ריכוז הפעולות לשיווק הפרויקט שבוצעו במהלך הרבעון.

2.1.3.8.2. מעקב ובקרה בהתאם להנחיות הסוכנות למדדי התוצאה של הפרויקט.

2.1.4. תשלום בגין מרכיב הניהול הוצאות כלליות ורווח - תשלום חודשי קבוע כ 21 אלף שח ₪ ללא מע"מ, יועמד לטובת המפעילים

2.2. מרכז עסקים בבאקה אל-גרביה

2.2.1. כחלק משירותי הסיוע הניתנים מטעם הסוכנות, מופעלים מרכזים בהם יינתן לעסקים קטנים וזעירים ללא התחייבות ולתקופת זמן ארוכה שטח פיסי לביצוע פעילות עסקית (להלן: "המרכז" או "מרכז עסקים"). בנוסף, במסגרת פעילות המרכז יסופקו לעסקים אלו מכלול שירותי סיוע וליווי עסקי בתחילת דרכם.

2.2.2. פירוט אופן הקמת והפעלת המרכזים קיים בתקנון ובנוהל שירותי הסיוע.

2.2.3. להלן פירוט עלויות ההפעלה המאושרות, לא כולל מע"מ:

מרכיבי עלות ההפעלה	עלות מאושרת לשנת הפעלה (₪)
הוצאות ניהול שיווק	225,000
שכ"ד ואחזקת מבנה	332,200
הנהלה וכלליות	16,000
בצ"מ	12,000
סה"כ ללא מע"מ	585,200