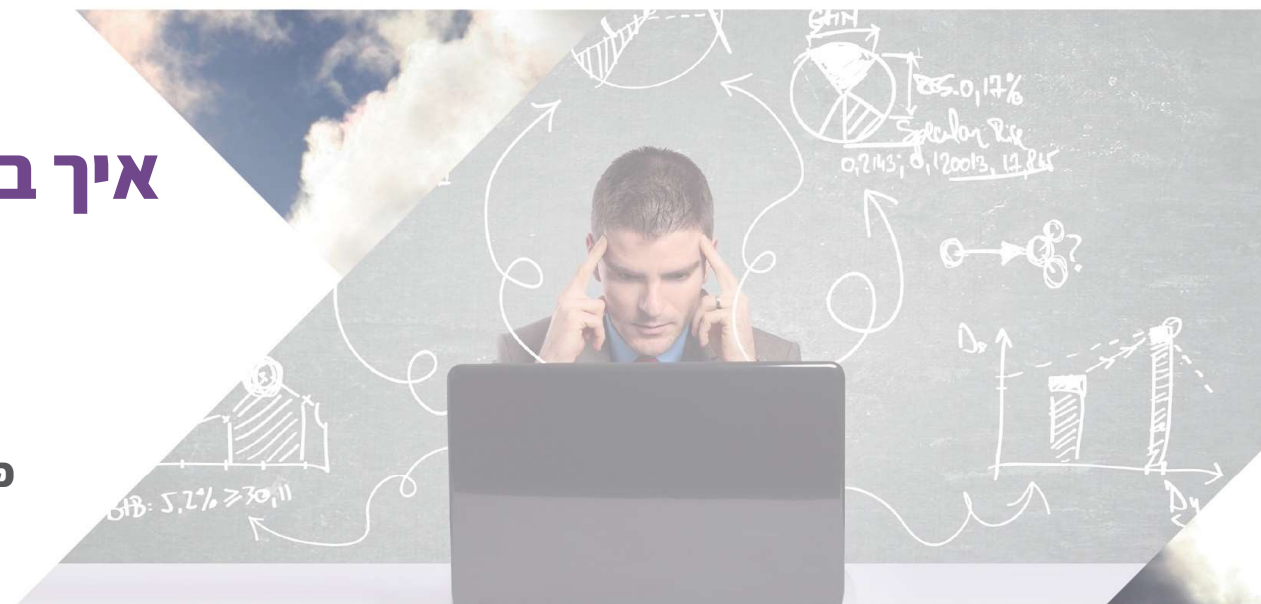


איך בונים תוכנית עסקית לסטארטאפ

סדר הפעולות והסברים
פרקטיים לתכנון עסקי נכון



יאיר פלד | פלד יעוץ אסטרטגי
TLV Startup Marketing & Strategy Meetup
13/03/22



מי אני?

יועץ עסקי, מאמן עסקי ומרצה ליזמים ויזמיות

מה אני עושה?

מלמד **איך להתחיל עסקים, איך לנהל אותם ואיך להגדיל אותם**
מרצה בפני יותר מ **אלף יזמים** בשנה
מנהל קבוצת מיטאפ על יזמות עם **מעל 5,000 חברים**

הניסיון שאני מביא איתי

עובד עם סטארטאפים ויזמים כבר **6 שנים**

עבדתי עם **מאות** יזמים ויזמיות

מרצה ב **20 מאיצים**

הייתי מעורב בעסקאות בסכום כולל של **950** מיליון דולר

הייתי מעורב ב **אלפי** פרוייקטים מסוגים שונים ומגוונים (**5** יבשות)

הייתי מעורב ב- **2** מיזוגים, הנפקה אחת ב- **NASDAQ** ואחת ב **בורסה בת"א**

על סדרת ההרצאות הזו



1 פרודקט-מרקט-פיט

איך לוודא שיש לי שוק לרעיון העסקי שלי



2 כלים למחקר שוק

איך לעשות מחקר שוק באינטרנט



3 השקה

איך מתכננים ומבצעים השקת מוצר



4 תוכנית עסקית

איך בונים תוכנית עסקית לסטארטאפ



5 גיוס הון

איך לגייס (ואיך לא לגייס) הון ממשקיעים

אז מה בהרצאה ?

AGENDA

1. מה זו תוכנית עסקית, למה ומתי צריך אותה
2. תהליך היצירה של תוכנית עסקית
3. דוגמא מפורטת
4. קווים מנחים וטיפים כדי לשמור עליכם בכיוון הנכון

אז מה זה תוכנית עסקית בכלל ?

**תוכנית עסקית זה סיפור...
הסיפור של איך אני אצליח עם הסטארטאפ שלי**

וכמו כל סיפור, יש כאן התחלה, אמצע וסוף -

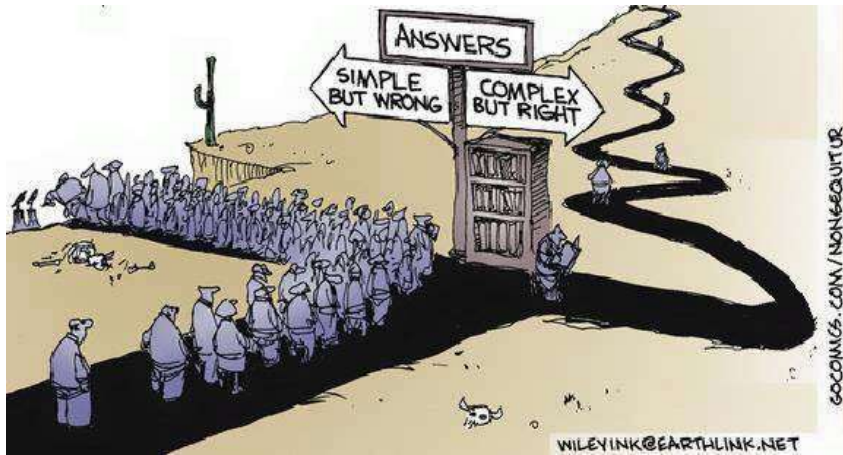
ההתחלה – קבלת הגיוס הנוכחי (Seed)

הסוף – 24 חודש אחרי ההתחלה כאשר קיבלתי את הגיוס הבא (A)

האמצע – זה עיקר הסיפור - הפעולות שאני אעשה, התוצאות שיתקבלו



אז מה הפרטים שצריכים להיות בתוכנית עסקית ?



1. מי בדיוק יעשה **מה ומתי** ?
2. **איך תבוצע ההשקה** של המוצר / שירות ?
3. **תחזית הכנסות ועלויות**
4. **תפקידים נוספים** שצריך לגייס ?
5. כמה **זמן** זה יקח ?

תוכנית עסקית מעבירה אותי מעולם הדימיון לעולם הת'כלס

מתי צריך תוכנית עסקית ?

חייבים תוכנית עסקית במקרה הבא:

1. כאשר אני צריך **לגייס כסף** (ממשקיעים או מבנקים)



מתי צריך תוכנית עסקית ?

מומלץ להכין תוכנית עסקית כשיש קושי לענות על השאלות הבאות:

1. **כמה כסף** אני אצטרך השנה לעסק ?
2. איך אני אגיע ללקוחות שלי **ואשכנע אותם לקנות** ממני ?
3. מה הדברים **שהכי חשוב** לי להתעסק איתם עכשיו ?
4. האם אני יכול ריאלית להרים את העסק הזה **לבד או שצריך עוד אנשים** ?

מה צריך כדי להתחיל לתכנן תוכנית עסקית ?



1. לדעת **מה הבעיה** שאני פותר **ומי סובל** ממנה
2. להחליט באיזו **מדינה ואזור** אני מתחיל
3. להבין בגדול איזה **סוגים של פתרונות קיימים** היום בשוק
4. לדעת מה **ה WOW שלי** לעומת פתרונות קיימים

במילים אחרות, צריך **קודם כל למצוא Product-Market Fit ראשוני**

אוקי, אז הבנו מתי ולמה צריך תוכנית עסקית
ומתי אפשר להתחיל לעשות אותה

עכשיו בואו נדבר על איך בפועל בונים תוכנית עסקית...

תוכנית עסקית בנויה מ 5 חלקים שמובילים זה לזה

1. חזון ומטרות – באיזה שוק תפעל החברה ומה היא רוצה להשיג שם

2. מחקר שוק לשוק היעד שחושף את הפתרונות הקיימים בו

3. תוכנית שיווקית כללית לביצוע חדירה לשוק היעד

4. תוכנית עבודה מפורטת ברמת משימות ויעדים

5. **תחזית פיננסית מפורטת** ברמת תזרים חודשי לכל משימה ויעד



	Week 1	2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6	Week 7	Week 8	Week 9	Week 10	Week 11	Week 12
Weekly Sales (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Weekly Expenses (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Costs (operational costs)								5	10			
Depreciation								10	10			
Marketing												
Research & Development												
Interest												
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Assets (in \$ mil)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Liabilities (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Equity (in \$ mil)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Costs (in \$ mil)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Revenue (in \$ mil)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Profit (in \$ mil)	15	15	15	15	15	1						



פרק 1 - חזון ומטרות

החזון הוא עליכם, אבל חייב שיהיה ספציפי ולא אמורפי



חזון של "החברה תעזור לחקלאים" הוא אמורפי



חזון של "החברה תעזור למגדלי חיטה לחסוך במים ולזהות מזיקים ומחלות בשלבים ראשוניים" הוא ספציפי

פרק 2 - מחקר שוק

מחקר שוק טוב דורש גם מחקר רוחב **באינטרנט** וגם מחקר עומק של **ראיונות**

התוצרים צריכים להיות :

גודל שוק **בכמות לקוחות / מקרים** בשנה **ובכסף** שמוציאים על פתרונות בשנה

מגמות בשנים האחרונות ו**מגמות צפויות** לשנים הקרובות

מידע מקיף על **מתחרים עיקריים והסיבות שלקוחות בוחרים בהם**

אפיון **סוגי הלקוחות השונים** בשוק ומה מייחד אותם

כללי המשחק בשוק – חוקים ותקנות, שיטת מכר, תרבות מקומית וכו'



פרק 3 – תוכנית שיווקית / תוכנית חדירה

מה הדבר שלקוחות צריכים, שאנחנו יודעים לתת והמתחרים לא ?

התוצרים צריכים להיות :

סוג לקוחות שבחרנו להתמקד בו (בהתאם לצורך שלהם ולמענה שלנו)
בחירת **אפיקי השיווק והמכירה** הנכונים ביותר לסוג הלקוחות הזה
גיבוש **2-3 מסרים שיווקיים** שממחישים את היתרון שלנו
פירוט ה Sale Cycle ומשך הזמן הנדרש למכירה בודדת
הערכת **משך הזמן שידרש לחדירה** לשוק (בחודשים)

תמחיר



פרק 4 - תוכנית עבודה / GANTT

לעשות תוכנית עבודה טובה דורש **דימיון, סבלנות ודקדקנות**

התוצרים צריכים להיות :

סדר הפעולות המינימלי כדי להגיע ליעד העסקי הנדרש לגיוס הבא + 6 חודשים

זיהוי התוצרים שכל משימה צריכה להביא

זיהוי פעולות תלויות שדורשות ביצוע פעולות אחרות לפניהן

הערכת זמנים ריאלית בהתבסס על כ"א קיים, מגבלות אנושיות ותרבותיות

חלוקת אחריות לביצוע לכל משימה (מי אחראי להביא את התוצרים?)



פרק 5 – תחזית פיננסית

לעשות תחזיות זה מסובך, אבל בעיקר לגבי העתיד ... (קרל קריסטיאן שטיינק)

התוצרים צריכים להיות :

גיליון הנחות עבודה מסודר

גיליון שכר לפי תפקידים ושמות כולל עלות מעסיק בהתאם לחוק המקומי

תחזית מכירות חודשית

תחזית תזרים חודשית – הכנסות והוצאות, כולל מיסים

שורת תזרים מצטבר כדי להבין כמה כסף חסר לנו וצריך לגייס



דוגמא לבניית תחזית פיננסית

סטארטאפ מערכת השקייה חכמה למגדלי חיטה



רקע לדוגמא - חזון

חיטה היא אחד משלושת הגידולים המרכזיים בעולם.

מים הם אחד מעלויות הגידול המרכזיות בחיטה.

העולם סובל ממחסור במים שהולך ומחריף ונהיה בעיה גלובלית חמורה

לחקלאי חיטה יש רווחיות נמוכה ובנוסף שימוש נרחב במים יוצר בעיות פוריות לקרקע בשימוש מסיבי לאורך זמן (סחף קרקע / תהליכי מידבור)

חזון - מערכת השקייה חכמה יכולה לעזור לחקלאים לחסוך במים וכסף ולשמר את הקרקע פורייה לאורך זמן



רקע לדוגמא - מחקר שוק

חיטה היא אחד משלושת הגידולים המרכזיים בארה"ב.

ארה"ב היא מגדלת החיטה השלישית בעולם אחרי סין והודו.

מדינת יעד - קנזס היא המדינה שבה מגדלים הכי הרבה חיטה בארה"ב (כ 40%)

גודל שוק - בקנזס יש **כ 20,000 חקלאים** מגדלי חיטה, ושטח שדות של 7.7 מיליון דונם

גודל שוק - חקלאות החיטה בקנזס היא תעשייה של **21 מיליארד דולר** בשנה

תחרות – השקייה רגילה, טפטפות, תמונות לוויין, תמונות מרחפנים, סנסורים בקרקע, כיסויי קרקע מפלסטיק, תזמון השקייה דינמי



רקע לדוגמא – תוכנית חדירה

חקלאים הם זהירים לגבי אימוץ טכנולוגיות חדשות
הזהירות נובעת גם מרווחים נמוכים וגם מחשש לנזק ליבול שיוביל להשמדתו
חדירה לשוק החקלאי עם מוצר חדשני דורשת **סבלנות**, **עבודה לאורך זמן**
והוכחות בשטח

תוכנית תמציתית –

שיווק בעיתונות מקצועית ותערוכות (אונליין בקורונה), גוגל ופייסבוק לתזכור
הדגמה מרחוק

התקנה בשדה אחד לתקופת ניסיון

הוכחת הצלחה בתקופת הניסיון

מכירה לשדה ראשון

הוכחת הצלחה בשטח

מכירה לכל שאר השדות



הפסקה 5 דקות ?

אוקי, הבנו את הרקע ואת התוכנית השיווקית לחדירה לשוק

בוא נראה איך תראה התחזית הפיננסית

דוגמא לגיליון הנחות עבודה

Work Assumptions - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers

Last updated: 23/10/20

Marketing & Sales Funnel Assumptions

Conv. Rate Marketing to Leads - 1st Year	8%
Conv. Rate Marketing to Leads - 2nd Year	12%
Conv. Rate Leads to Demo - 1st Year	50%
Conv. Rate Leads to Demo - 2nd Year	70%
Conv. Rate Demo to Try&Buy - 1st Year	30%
Conv. Rate Demo to Try&Buy - 2nd Year	45%
Try&Buy length (Months):	2
Conv. Rate Try&Buy to Customer - 1st Year	60%
Conv. Rate Try&Buy to Customer - 2nd Year	80%

Pricing, Sales & Upsales Assumptions

Field Master system - Price per unit (\$):	\$2,130
Average no. of units in initial sale	1
Sprinklers' sensors - Price per unit (\$):	\$10.65
Average no. of units in initial sale	6
Software Annual Subscription \ User (\$):	\$320
Average no. of users in initial sale	1
Time to upsale (Months):	6
Field master units in upsale:	11
Sprinklers' sensor units in upsale:	66
Software subscription in upsale:	0

Production Assumptions

Unit production cost (\$) - Manual Assembly - Master System	\$1,200
Unit cost (\$) - Sensors (of the shelf)	\$4
Packaging cost per unit (\$):	\$5

Logistics Assumptions

International shipping cost per Field Master System unit (\$) - Air Shipment:	\$150
International shipping cost per Field Master System unit (\$) - Sea Shipment:	\$25
International shipping cost per sensor unit (\$) - Air Shipment:	\$1
International shipping cost per sensor unit (\$) - Sea Shipment:	\$0.17
Domestic shipment cost per Field Master System unit (\$):	\$5
Domestic shipment cost per Sensor unit (\$):	\$0.5
Full product package weight (KG):	5.50
Lead Time from production order to delivery (Months)	2

Tax Assumptions

Kansas Sales Tax	6.50%
Kansas Corporate Income Tax	7%

Warranty and Churn Assumptions

Percentage of Warranty replacements	6%
Churn rate - 1st Year	10%
Churn rate - 2nd Year	5%

Currency Assumptions

USD \ NIS Rate assumption:	3.65
----------------------------	------



דוגמא לגיליון שכר

HR & Salaries - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																									
Last updated: 15/10/20																									
Name	Role	Location	Base Monthly Salary	Salary + Social Benefits	Start Month		Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17		
Pinhas Haber	Co-Founder & CEO	Kansas	\$5,700	\$7,296	1		\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	
Noami Borlaug	Co-Founder & CTO	Israel	\$5,700	\$7,695	1		\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	\$7,695	
Gil Carver	Co-Founder & CPO	Kansas	\$5,700	\$7,296	1		\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	
Carmel McCormick	Chief Engineer	Israel	\$10,000	\$13,500	1		\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	
Eli Whitney	Senior Programmer	Israel	\$10,000	\$13,500	1		\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	\$13,500	
Future Programmer	Programmer	Israel	\$7,500	\$10,125	8		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$10,125	\$10,125	\$10,125	\$10,125	\$10,125	\$10,125	\$10,125	\$10,125	\$10,125	\$10,125	\$10,125	
Future QA Person	QA	Israel	\$5,000	\$6,750	8		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$6,750	\$6,750	\$6,750	\$6,750	\$6,750	\$6,750	\$6,750	\$6,750	\$6,750	\$6,750	\$6,750	
Future Marketing Person	Marketing Manager	Kansas	\$10,000	\$12,800	9		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$12,800	\$12,800	\$12,800	\$12,800	\$12,800	\$12,800	\$12,800	\$12,800	\$12,800	\$12,800	
Future Field Technician 1	Field Technician	Kansas	\$3,333	\$4,267	8		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	
Future Field Technician 2	Field Technician	Kansas	\$3,333	\$4,267	8		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	
Future Field Technician 3	Field Technician	Kansas	\$3,333	\$4,267	11		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	
Future Field Technician 4	Field Technician	Kansas	\$3,333	\$4,267	11		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	\$4,267	
Future Sales Person	Sales	Kansas	\$11,000	\$14,080	11		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$14,080	\$14,080	\$14,080	\$14,080	\$14,080	\$14,080	\$14,080	\$14,080	
Future Customer Service 1	Customer Service	Kansas	\$3,000	\$3,840	12		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	
Future Customer Service 2	Customer Service	Kansas	\$3,000	\$3,840	12		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	
Future Customer Service 3	Customer Service	Kansas	\$3,000	\$3,840	15		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	
Future Customer Service 4	Customer Service	Kansas	\$3,000	\$3,840	15		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3,840	\$3,840	\$3,840	\$3,840	
Total Salary Expenses							\$49,287	\$49,287	\$49,287	\$49,287	\$49,287	\$49,287	\$49,287	\$74,695	\$87,495	\$87,495	\$110,109	\$117,789	\$117,789	\$117,789	\$125,469	\$125,469	\$125,469		



דוגמא לגיליון תחזית מכירות – מבט על

Sales Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																			
Last updated: 15/10/20																			
	Sales & Marketing Activities						MVP Ready		Product Launch + 2 FTs	Marketing person hired			Sales Person + 2 FTs Hired	2 Customer Service			2 Customer Service hired		
	Production & Operations Activities	Finishing MVP development						1st production run	<- LEAD TIME ->	1st batch received				2nd production run	<- LEAD TIME ->	2nd batch received		3rd production run	<- LEAD TIME ->
	Potential Customers	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	
No. of potential customers marketed to	20,000	0	0	0	0	0	0	5,000	12,000	12,000	12,000	15,000	15,000	17,000	17,000	19,000	19,000	20,000	
No. of leads		0	0	0	0	0	0	0	417	1,000	1,000	1,000	1,250	1,250	1,416	1,416	1,583	1,583	
No. of online demos done		0	0	0	0	0	0	0	208	500	500	500	625	625	708	708	791	791	
No. of Try&Buys initiated		0	0	0	0	0	0	0	62	150	150	150	187	187	212	212	237	237	
New Signed customers		0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	90	90	90	112	112	127	127	
Customers churn		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-4	-9	-9	-9	-11	-11	-13	
Total customers		0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	123	204	285	389	490	607	721	
No. of Field Master Systems on Try&Buy		0	0	0	0	0	0	0	62	212	300	237	125	75	162	300	375	312	
No. of Field Master Systems Sold		0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	90	90	90	112	112	127	127	
No. of Sensors on Try&Buy		0	0	0	0	0	0	0	375	1,274	1,799	1,424	750	450	975	1,799	2,249	1,874	
No. of Sensors sold		0	0	0	0	0	0	0	0	0	225	540	540	540	675	675	765	765	
Revenue - Units solds - Initial Sale		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$82,238	\$197,372	\$197,372	\$197,372	\$246,715	\$246,715	\$279,610	\$279,610	
Refunds to churned customers		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-\$8,776	-\$19,745	-\$19,745	-\$19,745	-\$24,133	-\$24,133	-\$28,521	
No. of subscriptions sold		0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	90	90	90	112	112	127	127	
Revenue - Annual subscriptions solds		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$11,976	\$28,743	\$28,743	\$28,743	\$35,929	\$35,929	\$40,720	\$40,720	
Revenue - subscriptions renewals		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Refunds to canceled subscriptions		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-\$1,278	-\$2,876	-\$2,876	-\$2,876	-\$3,515	-\$3,515	-\$4,154	
Upsale - Field Master Systems		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	412	990	
Upsale - Sensors		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,474	5,938	
Upsale - Subscriptions		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Upsale revenues		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$904,622	\$2,171,092	
Total Revenue		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$94,215	\$216,062	\$203,495	\$203,495	\$260,024	\$254,997	\$1,197,305	\$2,458,748	
No. of Field Master units produced							1,000						1,200				1,200		
No. of sensors bought							6,000						7,200				7,200		
No. of Field Master system units returned										0	25	122	210	147	12	0	35	172	
No. of sensors returned										0	150	735	1,259	885	75	0	210	1,035	
No. of warranty replacement - field units										0	4	13	20	20	13	10	16	30	
No. of warranty replacement - sensors										0	22	76	121	118	77	59	148	181	
No. of Field Master system units in storage										1,000	938	721	396	171	146	1,315	1,043	615	
No. of Sensors in storage										6,000	5,625	4,329	2,378	1,028	880	7,898	6,265	3,692	
Production cost							\$1,200,000						\$1,440,000				\$1,440,000		
Sensors cost							\$24,000						\$28,800				\$28,800		
Packaging cost							\$5,000						\$6,000				\$6,000		
International Shipping costs										\$26,000					\$31,200				
Domestic Shipping costs										\$8,000					\$9,600				
Try&Buy domestic shipping costs - to customers										\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Try&Buy domestic shipping costs - return from customers										\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Upsale domestic shipping costs										\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Warranty replacement domestic shipping - there and back										\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Total Cost of Sales		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	#####	\$0	\$34,000	\$0	\$0	\$0	#####	\$0	\$40,800	\$0	\$1,474,800	\$0	
Gross Profit		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	#####	\$0	-\$34,000	\$0	\$94,215	\$216,062	#####	\$203,495	\$219,224	\$254,997	-\$277,495	\$2,458,748	



דוגמא לגיליון תחזית מכירות - ההכנסות

Sales Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers

Last updated: 15/10/20

	Sales & Marketing Activities						MVP Ready		Product Launch + 2 FTs	Marketing person hired		Sales Person + 2 FTs Hired	2 Customer Service		2 Customer Service hired			
	Production & Operations Activities	Finishing MVP development					1st production run	<- LEAD TIME ->	1st batch received				2nd production run	<- LEAD TIME ->	2nd batch received		3rd production run	<- LEAD TIME ->
	Potential Customers	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17
No. of potential customers marketed to	20,000	0	0	0	0	0	0	5,000	12,000	12,000	12,000	15,000	15,000	17,000	17,000	19,000	19,000	20,000
No. of leads		0	0	0	0	0	0	0	417	1,000	1,000	1,000	1,250	1,250	1,416	1,416	1,583	1,583
No. of online demos done		0	0	0	0	0	0	0	208	500	500	500	625	625	708	708	791	791
No. of Try&Buys initiated		0	0	0	0	0	0	0	62	150	150	150	187	187	212	212	237	237
New Signed customers		0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	90	90	90	112	112	127	127
Customers churn		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-4	-9	-9	-9	-11	-11	-13
Total customers		0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	123	204	285	389	490	607	721
No. of Field Master Systems on Try&Buy		0	0	0	0	0	0	0	62	212	300	237	125	75	162	300	375	312
No. of Field Master Systems Sold		0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	90	90	90	112	112	127	127
No. of Sensors on Try&Buy		0	0	0	0	0	0	0	375	1,274	1,799	1,424	750	450	975	1,799	2,249	1,874
No. of Sensors sold		0	0	0	0	0	0	0	0	0	225	540	540	540	675	675	765	765
Revenue - Units solds - Initial Sale		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$82,238	\$197,372	\$197,372	\$197,372	\$246,715	\$246,715	\$279,610	\$279,610
Refunds to churned customers		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-\$8,776	-\$19,745	-\$19,745	-\$19,745	-\$24,133	-\$24,133	-\$28,521
No. of subscriptions sold		0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	90	90	90	112	112	127	127
Revenue - Annual subscriptions solds		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$11,976	\$28,743	\$28,743	\$28,743	\$35,929	\$35,929	\$40,720	\$40,720
Revenue - subscriptions renewals		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Refunds to canceled subscriptions		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-\$1,278	-\$2,876	-\$2,876	-\$2,876	-\$3,515	-\$3,515	-\$4,154
Upsale - Field Master Systems		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	412	990
Upsale - Sensors		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,474	5,938
Upsale - Subscriptions		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Upsale revenues		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$904,622	\$2,171,092
Total Revenue		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$94,215	\$216,062	\$203,495	\$203,495	\$260,024	\$254,997	\$1,197,305	\$2,458,748



דוגמא לגיליון תחזית מכירות – עלות המכר

Sales Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers

Last updated: 15/10/20

	Sales & Marketing Activities						MVP Ready		Product Launch + 2 FTs	Marketing person hired		Sales Person + 2 FTs Hired	2 Customer Service		2 Customer Service hired			
	Production & Operations Activities	Finishing MVP development					1st production run	<- LEAD TIME ->	1st batch received				2nd production run	<- LEAD TIME ->	2nd batch received		3rd production run	<- LEAD TIME ->
	Potential Customers	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17
Total Revenue		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$94,215	\$216,062	\$203,495	\$203,495	\$260,024	\$254,997	\$1,197,305	\$2,458,748
No. of Field Master units produced							1,000						1,200				1,200	
No. of sensors bought							6,000						7,200				7,200	
No. of Field Master system units returned												122	210	147	12	0	35	172
No. of sensors returned												735	1,259	885	75	0	210	1,035
No. of warranty replacement - field units												20	20	13	10	16	25	30
No. of warranty replacement - sensors												121	118	77	59	99	148	181
No. of Field Master system units in storage												396	171	146	1,315	1,043	615	122
No. of Sensors in storage												2,378	1,028	880	7,898	6,265	3,692	740
Production cost							\$1,200,000						\$1,440,000				\$1,440,000	
Sensors cost							\$24,000						\$28,800				\$28,800	
Packaging cost							\$5,000						\$6,000				\$6,000	
International Shipping costs																		
Domestic Shipping costs									\$26,000						\$31,200			
Try&Buy domestic shipping costs - to customers								\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Try&Buy domestic shipping costs - return from customers								\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Upsale domestic shipping costs																\$0	\$0	\$0
Warranty replacement domestic shipping - there and back										\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Cost of Sales		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	#####	\$0	\$34,000	\$0	\$0	\$0	#####	\$0	\$40,800	\$0	\$1,474,800	\$0
Gross Profit		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	#####	\$0	-\$34,000	\$0	\$94,215	\$216,062	#####	\$203,495	\$219,224	\$254,997	-\$277,495	\$2,458,748



דוגמא לגיליון רווח והפסד תזרימי

Cashflow P&L Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																		
Last updated: 15/10/20																		
	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	
Sales - Units	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$82,238	\$188,596	\$177,627	\$177,627	\$226,970	\$222,582	\$255,477	\$251,090	
Sales - Subscriptions	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$11,976	\$27,465	\$25,868	\$25,868	\$33,054	\$32,415	\$37,205	\$36,566	
Sales - Upsales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$904,622	\$2,171,092	
Total Sales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$94,215	\$216,062	\$203,495	\$203,495	\$260,024	\$254,997	\$1,197,305	\$2,458,748	
Cost of Sales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1,229,000	\$0	\$34,000	\$0	\$0	\$0	\$1,474,800	\$0	\$40,800	\$0	\$1,474,800	\$0	
Gross Profit	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	#####	\$0	-\$34,000	\$0	\$94,215	\$216,062	#####	\$203,495	\$219,224	\$254,997	-\$277,495	\$2,458,748	
Sales & Marketing																		
S&M Salaries	0	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$15,829	\$28,629	\$28,629	\$42,709	\$50,389	\$50,389	\$50,389	\$50,389	\$50,389	
Field Technicians cars									\$10,000	\$700	\$10,700	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	
Website design & maintenance	\$1,482									\$1,500		\$200						
Digital marketing - Google						\$5,000	\$5,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$15,000	\$15,000	\$17,000	\$17,000	\$19,000	\$19,000	\$20,000	
Digital marketing - Facebook						\$10,000	\$10,000	\$24,000	\$24,000	\$24,000	\$30,000	\$30,000	\$34,000	\$34,000	\$38,000	\$38,000	\$40,000	
Professional Magazines ads								\$20,000			\$20,000			\$20,000			\$20,000	
Conventions - tickets and booth			\$1,000		\$5,000		\$0	\$1,000			\$0				\$2,000		\$20,000	
Flights & Hotels						\$700		\$700		\$700		\$700		\$700	\$700			
Total S&M expenses	\$1,482	\$7,296	\$8,296	\$7,296	\$12,296	\$22,996	\$22,296	\$74,996	\$54,029	\$76,029	\$95,029	\$90,009	\$102,789	\$123,489	\$111,489	\$108,789	\$151,789	
Research & Development																		
R&D Salaries	0	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	
Cloud expenses	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$300	\$500	\$600	\$780	\$1,500	\$2,500	\$2,700	\$2,700	\$2,600	\$3,000	
Penetration tests						\$5,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	
Software licenses	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$1,000	\$1,200	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	
Workshop machinery	\$100,000																	
Total R&D expenses	\$100,500	\$35,195	\$35,195	\$35,195	\$35,195	\$40,195	\$36,495	\$37,195	\$54,370	\$54,650	\$55,370	\$56,370	\$57,770	\$57,770	\$57,670	\$57,670	\$58,070	
General & Administrative																		
G&A Salaries	0	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	
Office rent - Israel	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	
Office rent - California	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000	
Utilities (Electricity & water)	\$274	\$274	\$274	\$274	\$274	\$274	\$274	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	
Communications expenses	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$500	\$500	\$500	\$700	\$700	\$700	\$1,000	
Accounting	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$2,084	\$481	\$481	\$481	\$481	
Legal						\$1,644						\$2,740						
Business consulting		\$882				\$882					\$1,442							
Flights	\$2,500			\$2,000			\$2,000			\$2,000			\$2,000			\$2,000		
Office supplies	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$801	\$801	\$801	\$801	
Computers for employees	\$2,564							\$1,282	\$2,564	\$1,282	\$2,564							
Storage costs								\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$500	\$500	\$500	
Insurance								\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	
Recruiting agencies fees								\$16,400	\$24,000		\$42,400	\$14,400			\$14,400			
Total G&A expenses	\$8,130	\$11,243	\$10,362	\$12,362	\$10,362	\$12,887	\$12,362	\$28,853	\$38,135	\$15,053	\$60,917	\$27,773	\$13,971	\$17,131	\$31,831	\$19,431	\$17,731	
Total Expenses	\$110,112	\$53,734	\$53,853	\$54,853	\$57,853	\$76,078	\$71,153	\$141,044	\$146,534	\$145,732	\$211,317	\$174,153	\$174,530	\$198,390	\$200,990	\$185,890	\$227,590	
Profit before Taxes	-\$110,112	-\$53,734	-\$53,853	-\$54,853	-\$57,853	#####	-\$71,153	-\$175,044	-\$146,534	-\$51,517	\$4,745	#####	\$28,965	\$20,834	\$54,007	-\$463,386	\$2,231,158	
Sales Tax	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$6,124	\$14,044	\$13,227	\$13,227	\$16,902	\$16,575	\$77,825	\$159,819	
Revenue Tax	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$332	\$0	\$2,028	\$1,458	\$3,780	\$0	\$156,181	
Net Cashflow	-\$110,112	-\$53,734	-\$53,853	-\$54,853	-\$57,853	#####	-\$71,153	-\$175,044	-\$146,534	-\$57,641	-\$9,631	#####	\$13,710	\$2,474	\$33,651	-\$541,210	\$1,915,158	
Investment cashflow	\$4,200,000																	
Aggregate Cashflow	\$4,089,888	\$4,036,153	\$3,982,301	\$3,927,448	\$3,869,595	\$2,564,517	\$2,493,364	\$2,318,320	\$2,171,786	\$2,114,145	\$2,104,514	\$645,829	\$659,539	\$662,013	\$695,664	\$154,454	\$2,069,612	
Minimum Cash Point																		



דוגמא לגיליון רווח והפסד - הכנסות

Cashflow P&L Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																		
Last updated: 15/10/20																		
		Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17
Sales - Units		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$82,238	\$188,596	\$177,627	\$177,627	\$226,970	\$222,582	\$255,477	\$251,090
Sales - Subscriptions		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$11,976	\$27,465	\$25,868	\$25,868	\$33,054	\$32,415	\$37,205	\$36,566
Sales - Upsales		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$904,622	\$2,171,092
Total Sales		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$94,215	\$216,062	\$203,495	\$203,495	\$260,024	\$254,997	\$1,197,305	\$2,458,748
Cost of Sales		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1,229,000	\$0	\$34,000	\$0	\$0	\$0	\$1,474,800	\$0	\$40,800	\$0	\$1,474,800	\$0
Gross Profit		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	#####	\$0	-\$34,000	\$0	\$94,215	\$216,062	#####	\$203,495	\$219,224	\$254,997	-\$277,495	\$2,458,748



דוגמא לגיליון רווח והפסד - הוצאות שיווק ומכירה (S&M)

Cashflow P&L Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																		
Last updated: 15/10/20																		
		Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17
Sales & Marketing																		
S&M Salaries		0	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$15,829	\$28,629	\$28,629	\$42,709	\$50,389	\$50,389	\$50,389	\$50,389	\$50,389
Field Technicians cars									\$10,000	\$700	\$10,700	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400
Website design & maintenance		\$1,482								\$1,500			\$200					
Digital marketing - Google							\$5,000	\$5,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$15,000	\$15,000	\$17,000	\$17,000	\$19,000	\$19,000	\$20,000
Digital marketing - Facebook							\$10,000	\$10,000	\$24,000	\$24,000	\$24,000	\$30,000	\$30,000	\$34,000	\$34,000	\$38,000	\$38,000	\$40,000
Professional Magazines ads									\$20,000			\$20,000			\$20,000			\$20,000
Conventions - tickets and booth				\$1,000		\$5,000		\$0	\$1,000			\$0				\$2,000		\$20,000
Flights & Hotels							\$700		\$700		\$700		\$700		\$700		\$700	
Total S&M expenses		\$1,482	\$7,296	\$8,296	\$7,296	\$12,296	\$22,996	\$22,296	\$74,996	\$54,029	\$76,029	\$95,029	\$90,009	\$102,789	\$123,489	\$111,489	\$108,789	\$151,789



דוגמא לגיליון רווח והפסד – הוצאות מחקר ופיתוח (R&D)

Cashflow P&L Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																		
Last updated: 15/10/20																		
		Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17
Research & Development																		
R&D Salaries		0	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$34,695	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570	\$51,570
Cloud expenses		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$300	\$500	\$600	\$780	\$1,500	\$2,500	\$2,700	\$2,700	\$2,600	\$2,600	\$3,000
Penetration tests							\$5,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000
Software licenses		\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$1,000	\$1,200	\$1,300	\$1,300	\$1,300	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500
Workshop machinery		\$100,000																
Total R&D expenses		\$100,500	\$35,195	\$35,195	\$35,195	\$35,195	\$40,195	\$36,495	\$37,195	\$54,370	\$54,650	\$55,370	\$56,370	\$57,770	\$57,770	\$57,670	\$57,670	\$58,070



דוגמא לגיליון רווח והפסד – הוצאות הנהלה וכלליות (G&A)

Cashflow P&L Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																		
Last updated: 15/10/20																		
		Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17
General & Administrative																		
G&A Salaries		0	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296	\$7,296
Office rent - Israel		\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$1,370	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055	\$2,055
Office rent - Kansas		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000
Utilities (Electricity & water)		\$274	\$274	\$274	\$274	\$274	\$274	\$274	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548	\$548
Communications expenses		\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$500	\$500	\$500	\$700	\$700	\$700	\$700	\$1,000
Accounting		\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481	\$2,084	\$481	\$481	\$481	\$481	\$481
Legal							\$1,644					\$2,740						
Business consulting			\$882				\$882					\$1,442						
Flights		\$2,500			\$2,000			\$2,000			\$2,000			\$2,000			\$2,000	
Office supplies		\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$641	\$801	\$801	\$801	\$801
Computers for employees		\$2,564							\$1,282	\$2,564	\$1,282	\$2,564						
Storage costs									\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$500	\$500	\$500
Insurance									\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
Recruiting agencies fees									\$16,000	\$24,000		\$42,400	\$14,400			\$14,400		
Total G&A expenses		\$8,130	\$11,243	\$10,362	\$12,362	\$10,362	\$12,887	\$12,362	\$28,853	\$38,135	\$15,053	\$60,917	\$27,773	\$13,971	\$17,131	\$31,831	\$19,431	\$17,731



דוגמא לגיליון רווח והפסד - רווח נקי, מיסים וגיוס הון נדרש

Cashflow P&L Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																		
Last updated: 15/10/20																		
	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	
Total Expenses	\$110,112	\$53,734	\$53,853	\$54,853	\$57,853	\$76,078	\$71,153	\$141,044	\$146,534	\$145,732	\$211,317	\$174,153	\$174,530	\$198,390	\$200,990	\$185,890	\$227,590	
Profit before Taxes	-\$110,112	-\$53,734	-\$53,853	-\$54,853	-\$57,853	-\$1,305,078	-\$71,153	-\$175,044	-\$146,534	-\$51,517	\$4,745	-\$1,445,458	\$28,965	\$20,834	\$54,007	-\$463,386	\$2,231,158	
Sales Tax	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$6,124	\$14,044	\$13,227	\$13,227	\$16,902	\$16,575	\$77,825	\$159,819	
Revenue Tax	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$332	\$0	\$2,028	\$1,458	\$3,780	\$0	\$156,181	
Net Cashflow	-\$110,112	-\$53,734	-\$53,853	-\$54,853	-\$57,853	-\$1,305,078	-\$71,153	-\$175,044	-\$146,534	-\$57,641	-\$9,631	-\$1,458,685	\$13,710	\$2,474	\$33,651	-\$541,210	\$1,915,158	
Investment cashflow	\$0																	
Aggregate Cashflow	-\$110,112	-\$163,847	-\$217,699	-\$272,552	-\$330,405	-\$1,635,483	-\$1,706,636	-\$1,881,680	-\$2,028,214	-\$2,085,855	-\$2,095,486	-\$3,554,171	-\$3,540,461	-\$3,537,987	-\$3,504,336	-\$4,045,546	-\$2,130,388	Minimum Cash Point



דוגמא לגיליון רווח והפסד - רווח נקי, מיסים וגיוס הון נדרש

Cashflow P&L Projection - smart waterhead & Sensor system for Wheat farmers																		
Last updated: 15/10/20																		
	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Month 13	Month 14	Month 15	Month 16	Month 17	
Total Expenses	\$110,112	\$53,734	\$53,853	\$54,853	\$57,853	\$76,078	\$71,153	\$141,044	\$146,534	\$145,732	\$211,317	\$174,153	\$174,530	\$198,390	\$200,990	\$185,890	\$227,590	
Profit before Taxes	-\$110,112	-\$53,734	-\$53,853	-\$54,853	-\$57,853	-\$1,305,078	-\$71,153	-\$175,044	-\$146,534	-\$51,517	\$4,745	-\$1,445,458	\$28,965	\$20,834	\$54,007	-\$463,386	\$2,231,158	
Sales Tax	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$6,124	\$14,044	\$13,227	\$13,227	\$16,902	\$16,575	\$77,825	\$159,819	
Revenue Tax	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$332	\$0	\$2,028	\$1,458	\$3,780	\$0	\$156,181	
Net Cashflow	-\$110,112	-\$53,734	-\$53,853	-\$54,853	-\$57,853	-\$1,305,078	-\$71,153	-\$175,044	-\$146,534	-\$57,641	-\$9,631	-\$1,458,685	\$13,710	\$2,474	\$33,651	-\$541,210	\$1,915,158	
Investment cashflow	\$4,200,000																	
Aggregate Cashflow	\$4,089,888	\$4,036,153	\$3,982,301	\$3,927,448	\$3,869,595	\$2,564,517	\$2,493,364	\$2,318,320	\$2,171,786	\$2,114,145	\$2,104,514	\$645,829	\$659,539	\$662,013	\$695,664	\$154,454	\$2,069,612	

Minimum Cash Point



קווים מנחים

קווים מנחים 1 – מבנה עלויות

עד ההשקה – 80% מההוצאות יהיו שכר

חברה שמוכרת תוכנה לארגונים גדולים – 75% שכר, 20% שיווק ומפיצים

חברה שמוכרת תוכנה לצרכנים / ארגונים קטנים – 50% שכר, 45% שיווק ומפיצים

חברה שמוכרת מוצרים פיזיים לעסקים גדולים –
40% שכר, 40% ייצור ולוגיסטיקה, 10% שיווק ומפיצים

חברה שמוכרת מוצרים פיזיים לצרכנים / ארגונים קטנים –
20% שכר, 20% ייצור, 30% לוגיסטיקה, 25% שיווק ומפיצים



קווים מנחים 2 - זמנים

אין גיוס עובדים מהיום למחר – התהליך לוקח 90+ יום, וההצטרפות לוקחת חודש+

אין מכירות מהיום למחר - תמיד יש שיווק שלוקח זמן ולרוב יש Sale Cycle

ניהול עובדים זו עבודה. כשמנהלים כ-10 עובדים, זו העבודה היחידה.

במוצרים פיזיים קריטי לזכור את נושא ה Lead Time



קווים מנחים 3 – מדינה אחרת

הנחת יסוד – **הכל עובד אחרת** – חייבים לבדוק כל פעילות כיצד מתבצע

דוגמא א' – תשלום לעובדים מתבצע אחרת

דוגמא ב' – תקנות שונות למכס, להעברת כספים, לשעות עבודה וכו'

דוגמא ג' – (בארה"ב) הלקוח תמיד צודק



מה לא לבזבז זמן

מה לא קריטי ולא לבזבז זמן

לא לעשות הערכת שווי אם אתם בשלב שעוד אין מכירות

לא להשקיע בגרפיקה יפה / צבעוניות בתוכנית עצמה

לא לעשות תחזיות ליותר מ 24 חודש (36 חודש בתעשיות עם תהליכים ארוכים)



בהצלחה!





תודה!

יאיר פלד | פלד יעוץ אסטרטגי
054-972-8338
yair@peledconsulting.co.il
www.peledconsulting.co.il