

בקשת תמיכה בתוכנית מו"פ

2023/03 (מסלול הטבה מס' 1)

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, שילול 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).
- על התאגיד לציין **אבן דרך מימונית** לסוף תקופה של עד 3 שנים.

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.
- "**תאגיד הזנק**" הינו תאגיד (למשל חברה) שהתאגד 5 שנים או פחות לפני מועד הגשת הבקשה הנוכחית ואשר סך התקציב המבוקש בכל בקשותיו שהוגשו במסגרת מסלול הטבה זה בשנה הקלנדרית אינו עולה על סך של 5 מיליון ש"ח.
- "**תוכנית רב שנתית**": 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.
- "**אבן דרך מימונית**" (Fundable Milestone): הורדת הסיכון הגבוה ביותר בתוכנית:
 - בחברות צעירות הממומנות בעיקר מהשקעות (ללא הכנסות): יש לתאר מהם ההישגים אליהם החברה צריכה להגיע כדי שתהיה לה היכולת לגייס הון חיצוני לאחר השבחה משמעותית בערך החברה מסבב הגיוס הקודם.
 - בחברות בוגרות יותר (בעלות הכנסה משמעותית ממכירות): הגעה להוכחת היתכנות הטכנולוגיה וביסוסה בשוק; צמצום האתגר השיווקי/עסקי בתוכנית.

הנחיות לעריכת המסמך

- אין לחרוג בבקשה המוגשת מ- **25** 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**.
- יש להשתמש **בגרסה העדכנית** של מסמך הבקשה.
- **אין להסיר את הנעילה** שאיתה מגיע המסמך שהורד מהרשת.
- יש להשתמש בגרסת **מיקרוסופט אופיס 2010** ומעלה ובמחשב מבוסס **Windows 7** ומעלה.

[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."

תאריך:

תפקיד:

שם:

המאשר

3.11 IIA_SupReq_Track01_3.11.79_2032

v קק המ"פ track_1 3.11.79 2032 27.03.2023

תוכן עניינים

בקשת תמיכה בתוכנית מו"פ	
1	פרטי המגיש והבקשה
2	סיכום מנהלים (יועק כלשונו לחוות הדעת ויוצג בפני וועדת המחקר)
3	הצורך
4	המוצר, רגולציה והיבטי תקינה
5	הצוות ויכולות התאגיד
6	קניין רוחני
7	סטטוס הבקשה
8	הטכנולוגיה, ייחודיות וחדשנות, חסמי כניסה טכנולוגיים, אתגרים, מוצרי צד ג'
9	תוכנית המו"פ (R&D Plan) הרב שנתית
10	אבני דרך
11	שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות
12	התרומה למשק בישראל
13	תמלוגים
14	הייצור - ככל שיש ייצור
15	נספחים (לשימוש מגיש הבקשה)

1 פרטי המגיש והבקשה		
1.1 שם התאגיד מגיש הבקשה		
שם התאגיד (עברית)	שם התאגיד (אנגלית)	

1.2 מסלול הבקשה			
מסלול הבקשה	בחר מסלול...	עבור תאגידי הזנק	בחר מתאגידי הזנק...
המסגרות בהן נתמך התאגיד	בחר...	בחר...	בחר...

1.3 נושא ותיאור התוכנית הרב שנתית (עד למוצר סופי)	
נושא התוכנית	
תיאור התוכנית	

1.4 מועדי התוכנית והתיק			
מס' השנים עד הגעה לאבן דרך מימונית	שנת התיק הנוכחי	מועד התחלה לתיק הנוכחי	מועד סיום לתיק הנוכחי
בחר...	בחר...	מועד התחלה...	מועד סיום...

1.5 תקציב התוכנית עד אבן דרך מימונית (אלפי ₪)			
תקציב מנוצל מצטבר בתוכנית	תקציב מבוקש בתיק הנוכחי	תקציב חזוי לתיקי המשך	סה"כ תקציב התוכנית

1.6 אנשי המפתח בתוכנית עד אבן דרך מימונית				
#	תפקיד	שם מלא	טלפון	Email
1				
2				
3				

1.7 מספרי תיקים בתוכנית הנוכחית (עד שני תיקים) ומספרי התיקים המשויכים לתוכנית הרב שנתית				
> "תיקים המשויכים לתוכנית": כל תיק אשר בטכנולוגיה ו/או במוצרים ו/או במוצרים שפותחו במסגרתו ו/או בחלק מהם, נעשה שימוש במו"פ של התיק הנוכחי ו/או שהם משולבים בטכנולוגיות ו/או במוצרים ו/או במוצרים נשואי התיק הנוכחי (ואשר אינו בתוכנית הנוכחית)				
✧ מספרי תיקים בתוכנית הנוכחית:				
✧ מספרי תיקים שמשויכים לתוכניות קודמות:				

2 סיכום מנהלים (יועקת 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...	

3 הצורך

➤ תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את הבעיה/הצורך שהתוכנית הרב שנתית באה לתת לו מענה

הזן טקסט כאן...

4 המוצר, רגולציה והיבטי תקינה

4.1 המוצר

תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את הנושאים הבאים:

[1] המוצר (כולל תיאור פונקציונאלי) והאופן בו הוא עונה לצורך

[2] מרכיבי המוצר, רכיביו ועקרונות הפעולה

[3] מהי הצעת הערך הייחודית? – פרט

הצעת הערך הייחודית: מסבירה (בקצרה) את התועלת הייחודית המוצעת ללקוח והמאפשרת לחברה להתבלט מהמתחרים.

הזן טקסט כאן...

4.2 היבטי תקינה, רגולציה ואיכות הסביבה

[1] תקינה והיבטי איכות הסביבה, רגולציה או תקנות איכות סביבה לייצור המוצר או להפעלת המוצר הסופי בסיום התוכנית הרב שנתית 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 התוכנית הרב שנתית 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 התוכנית

הרב שנתית וכיצד זה משפיע על היכולת למכור את השרות או המוצר.

הזן טקסט כאן...

5 הצוות ויכולות התאגיד

5.1 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, וכו' – הדגש אירועים מהשנה האחרונה

[2] קווי המוצרים הנוכחיים של התאגיד

הזן טקסט כאן...

5.2 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

[3] ציין האם קיימים פערים ביכולות הצוות וכיצד בכוונת החברה לגשר עליהם

הזן טקסט כאן...

5.3 הכנסות בשנים קודמות (באלפי \$)

הנחייה:

עדן 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)

לחברה שהציגה תחזית הכנסות לרשות החדשנות, יש לציין את התחזית שהוצגה

עבור חברה שזו לה הפניה הראשונה לרשות החדשנות, יש להציג את תחזית ההכנסות כפי שהוצגה למועצת המנהלים של התאגיד

השנה הקלנדרית	[y-3]	[y-2]	[y-1]	[y]
התחזית שסיפקה החברה עבור אותה שנה				
הכנסות בפועל				

5.4 מימון ותשתית פיננסית

תאר ופרט:

[1] מימון הפעילות עד כה

[2] כיצד בכוונת התאגיד לממן את חלקו בתקציב התיק הנוכחי, עד הגעה לאבן דרך מימונית ובתוכנית הרב שנתית

[3] ככל שרלוונטי, פירוט המגעים עם משקיעים פוטנציאליים

הזן טקסט כאן...

6 קניין רוחני

➤ שים לב! במילוי סעיף זה יש להתייחס ולפרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית

6.1 בדיקת הפרת זכויות קניין רוחני וסקירת פטנטים

תאר ופרט לגבי כל אחד מהמוצרים:

[1] האם נבדק כי המחקר והפיתוח ומוצרו אינם מפרים זכויות קניין רוחני (לרבות פטנטים) של אחרים? באיזה אופן?

הזן טקסט כאן...

6.2 רישום פטנטים

➤ פרט את הפטנטים שהוגשו לרישום או יוגשו לרישום במסגרת התוכנית הרב שנתית על פי הידוע במועד הגשת הבקשה

#	הפטנט	רלוונטיות הפטנט לתוכנית	מועד וסטאטוס הרישום
1			
2			

6.3 הבעלות במוצרי התוכנית הרב שנתית

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 שיווצר 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 שיווצר, לתרומת הבעלים הנוספים לפיתוח הידע, לחלוקת הבעלות והזכויות בידע, לזכות

השימוש של המבקש בידע אשר אינו בבעלותו ולקיטו ולפרטיו של ההסכם המסדיר את האמור.

ב. על המבקש לצרף את ההסכם הבעלות המשותפת ליתר מסמכי הבקשה.

[4] התייחס לזכויות הקניין במוצרי המוצר המ"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...

6.4 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 שנתית, ו- (2) בתיק הנוכחי, אחרת ציין: "לא רלוונטי"

הזן טקסט כאן...

7 סטטוס הבקשה

הנחייה: על מגיש הבקשה למלא סעיף זה בהתייחס לאחד משני המצבים הבאים: **תיק חדש או תיק המשך**

➤ **תיק חדש** הינו בקשת תמיכה לשנה ראשונה במסגרת תוכנית שנתית או רב שנתית

➤ **תיק המשך** הינו בקשת תמיכה לשנה שאינה ראשונה בתוכנית רב שנתית

7.1 תיק חדש – הסטטוס בתחילת התוכנית הרב שנתית

#	תיאור היכולת	מצב בתחילת התקופה הנדונה	מצב בסיום התקופה הנדונה
1			
2			
3			

7.2 תיק המשך – סטאטוס הביצוע בתיק הקודם

7.2.1 הניצול המוערך של התקציב המאושר בתיק קודם

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

7.2.2 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

7.2.3 עמידה באבני דרך בתיק הקודם

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

7.2.4 הישגים ראויים לציין (טכנולוגית או עסקית) שהחברה מבקשת 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...

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

8.1 הטכנולוגיה

יש להתייחס לנושאים הבאים:

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

הזן טקסט כאן...

8.2 ייחודיות וחדשנות

תאר ופרט את

- [1] הייחודיות והחדשנות הטכנולוגית שתתווסף בפיתוח ביחס לקיים בתאגיד ובעולם במועד תחילת התיק הנוכחי
- [2] האתגרים/המורכבות בתיק הנוכחי לצד דרכי הפתרון

הזן טקסט כאן...

8.3 חסמי כניסה טכנולוגיים

- תאר ופרט את חסמי הכניסה הטכנולוגיים אשר יקשו על מתחרים פוטנציאליים להתחרות עם מוצר דומה

הזן טקסט כאן...

8.4 מוצרי צד ג'

ככל שרלוונטי, תאר ופרט שימוש ברכיבי צד ג' ו/או רכיבי קוד פתוח על פי הפירוט להלן - אחרת ציין: "לא רלוונטי"

- [1] רכיבי הידע, לרבות פטנטים, רישיונות שימוש, מוצרים ומוצרים של צד שלישי, עליהם מתבססת תוכנית המו"פ הרב שנתית ו/או משולבים במוצרי התוכנית

הזן טקסט כאן...

9 תוכנית המו"פ (R&D Plan) הרב שנתית

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

9.1 רשימת משימות המו"פ בתיק זה

- [1] פרט את שמות המשימות ותתי המשימות המתקצבות בתיק הנוכחי 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 בחוץ 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				

9.2 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 בתאגיד 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	

9.3 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 קב"מ חו"ל	ארץ מושב	תיאור מהות הפעילות והסיבות להעסקת קב"מ חו"ל
1			
2			

10 אבני דרך

- תאר ופרט מספר אבני דרך מדידות ו/או הניתנות לבחינה בתקופה המצוינת
- בעמודה "מימונית" יש לציין כן אם אבן הדרך מימונית

10.1 אבני דרך טכנולוגיות / שיווקיות / עסקיות בתקופת התיק הנוכחי

#	תיאור אבני דרך ואופן בדיקת העמידה בהם	מימונית [כן / לא]	מועד מתוכנן
1			

			2
			3

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

#	תיאור אבני דרך ואופן בדיקת העמידה בהם	מימונית [כן / לא]	מועד מתוכנן
1			
2			
3			

11 שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות

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

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

תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את הנושאים הבאים:

- [1] שוקי היעד הרלוונטיים
- [2] היקף השוק השנתי העולמי, קצב הגידול, המגמות וההתפתחויות בשוק וכיצד ישפיעו על אורך חיי המוצר
- [3] מיקומו של המוצר בשרשרת הערך בשוק
- [4] נתח השוק החזוי

ציין את המקורות עליהם מתבסס המענה

הזן טקסט כאן...

11.2 הלקוחות המשלמים והמשתמשים

11.2.1 פילוח סוגי הלקוחות (customer discovery / customer segmentation)

תאר ופרט את הנושאים הבאים לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית:

- [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...

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

ככל שנוצר קשר עם לקוחות פוטנציאליים, 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] השינויים שבוצעו, ככל שבוצעו, בעקבות משוב מהלקוחות (Pivot)
- [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 בדיק 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 פוטנציאליים לוודא שהמוצר עונה לדרישותיהם

הזן טקסט כאן...

11.2.3 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, יצרני 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...

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

11.3.1 טבלת המתחרים

הצג בטבלה הבאה את המידע הבא:

- [1] נתוני המוצרים המתחרים, יש להתייחס לפחות לשלושה מתחרים (ישירים ו/או עקיפים)
[2] יכולות, יתרונות וחסרונות המוצרים המתחרים ביחס למוצרי התוכנית הרב שנתית

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

#	שם היצרן	קישור לאתר	שם המוצר המתחרה	פירוט והסבר: יכולות, יתרונות וחסרונות מאפיינים, מחיר (\$), נתח שוק (%) וכל מידע רלוונטי אחר
1				
2				
3				

הזן טקסט כאן...

11.4 חסמי כניסה לשוק

ככל שידוע בשלב זה תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] חסמי השיווק למוצרי התוכנית הרב שנתית (כגון: צורך ברישוי, עמידה בתקינה, דרישות רגולטוריות במדינות שונות, מגבלות חוקיות וכד')
- [2] כיצד בכוננת התאגיד להתמודד עם החסמים שצוינו

הזן טקסט כאן...

11.5 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, OEM, joint venture, 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...

11.6 מודל הכנסות, מחירים, תמחור ותחזית המכירות של מוצרי תוכנית הרב שנתית

11.6.1 מודל ההכנסות

תאר ופרט את מודל ההכנסות (על מה הלקוחות ישלמו?) עבור כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית

הנחיות:

- **מודל ההכנסות** מתאר את האסטרטגיה, את "מנגנון יצירת ההכנסות". מתייחס לתהליך שבו נמכר מוצר או שירות תמורת תשלום ולאופן שבו החברה מייצרת ערך עסקי ומניבה הכנסות ורווחים
- לדוגמה: מכירת מוצר נפרד, OEM, מכירה לעסקים B2B או לצרכנים C2B, במכירה חד פעמית, מכירה חוזרת, בתשלום חודשי או שנתי....

הזן טקסט כאן...

11.6.2 טבלת מחירי המוצרים (\$)

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

* עלות הייצור כוללת עלויות ישירות ועלויות נלוות

11.7 תחזית המכירות של מוצרי התוכנית הרב שנתית (אלפי \$)

11.7.1 פירוט מבנה ההכנסות

תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] פירוט הנחות על פיהן מבוססת התחזית
- [2] ככל הסבר מהו הערך הנוסף החזוי של המוצר על הכנסות החברה – או – אם מכירות החברה תפגענה במידה והתוכנית לא תצא לפועל
- [3] התייחסות למספר היחידות שימכרו בכל שנה כפול מחירה של יחידה אחת.
- [4] ההכנסות הן במונחי recognized revenue

הזן טקסט כאן...

11.7.2 טבלת תחזית ההכנסות של מוצרי התוכנית

יש לעדכן בטבלה את ציוני השנה באופן הבא: $[y]$ מציינ את שנת המכירות הראשונה הצפויה, $[y+1]$ מציינ 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							

הזן טקסט כאן...

12 התרומה למשק בישראל

[1] תאר ופרט את התרומה הישירה והעקיפה של התוכנית הרב שנתית למדינת ישראל

לדוגמה: תרומה לתעסוקה בישראל בכלל ובפריפריה בפרט, שילוב אוכלוסיות מגוונות, תרומה ליצוא, תחליף יבוא, שימושים נוספים בטכנולוגיה ובמוצר בתעשיות במשק הישראלי

הזן טקסט כאן...

13 תמלוגים

13.1 מוצרים וטכנולוגיות לתשלום תמלוגים לרשות החדשנות

תאר ופרט את:

[1] הטכנולוגיות והמוצרים, לרבות מוצרים שימכרו כשרות, עבורם ישולמו התמלוגים לרשות החדשנות בגין התוכנית הרב שנתית

#	טבלת הטכנולוגיות והמוצרים
1	
2	
3	

14 הייצור - ככל שיש ייצור

אי מיליון סעיף זה משמעותו 100% ייצור בישראל

הפרק מתייחס לייצור הסדרתי של המוצרים שבתוכנית הרב שנתית (ולא לייצור אבות טיפוס עבור המו"פ)
ביחס למוצרי התוכנית הרב שנתית שאין בצידם ייצור (כגון: תוכנה, רישיונות, וכד') יש לציין: "אין ייצור"

14.1 תוכנית הייצור

תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את הנושאים הבאים:

- [1] תוכנית הייצור
- [2] החסמים הפוטנציאליים 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...

14.2 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...

14.3 הצהרה בדבר מקום הייצור ושיעור הערך המוסף 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 ועלולה לחייב את התאגיד בתשלום תקרת החזר מוגדלת

הנחיות למילוי הטבלאות בסעיף זה (14.3):

- יש למלא את שתי הטבלאות בתת הסעיפים (14.3.1) ו-(14.3.2)
- ככל שיתבצע ייצור בחו"ל, החלף את הכותרת בטבלה: "ציין את שם המדינה", בשם המדינה בה יתבצע הייצור
- אם לגבי כל מוצרי התוכנית הרב שנתית ומוצריה 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

14.3.1 הצהרת מקום הייצור בתיק הנוכחי

