קרן מהלך
מובילים עמותות לעצמאות כלכלית

תכנית קרן מהלך מחזור ג' – קול קורא
לליווי מקצועי בתהליך פיתוח הכנסות עצמיות

קרן מהלך פועלת במטרה להוביל ארגונים חברתיים לפיתוח הכנסות עצמיות, על ידי בניית מודל עסקי בר קיימא.
הקרן הוקמה על מנת לשכלל את מקורות המימון בארגונים חברתיים ולהקטין את התלות בפילנתרופיה הקלאסית, מתוך תפיסת אחריות לשמירה על איתנות פיננסית ועצמאות כלכלית של המגזר החברתי.
הקרן מקדמת את מטרתה באמצעות פיתוח והקמת יחידות רווח מניבות בארגונים חברתיים, המושתתות על ליבת העשייה והפעילות המקצועית של הארגון ואשר תומכות בחזונו.

הקרן מורכבת מצוות מקצועי, מחברי וחברות ועד מנהל, וועדה מייעצת של אנשי ונשות עסקים מובילים במשק הישראלי, אשר מלווים את הארגונים כמנטורים עסקיים.

הכנסות עצמיות בארגונים חברתיים
קרן מהלך זיהתה מגמה חיובית של ארגונים חברתיים בישראל הבוחנים אפיקי פעולה מניבי הכנסות ומשיאי רווחים. בין הסיבות למגמה האמורה ניתן להצביע על הצטמצמותם של מקורות המימון הפילנתרופיים המסורתיים, במקביל למספר הולך וגדל של עמותות וארגונים ללא כוונות רווח אשר קמים מדי שנה והצורך של מובילי הארגונים בחופש פעולה תקציבי.
בנוסף, הגופים הפילנתרופיים - הממנים דורשים התנהלות על פי אמות מידה המקובלות בעולם העסקי, כמו שקיפות, קביעת מטרות ויעדים, שילוב מנגנוני מדידה, פיקוח ובקרה וכדומה.
תנועות חזקות אלה הכינו את הקרקע להקמתן של יחידות רווח המתנהלות על פי עקרונות עסקיים בקרב ארגונים חברתיים.

מטרת התכנית:
פיתוח יחידת רווח מניבה המושתת על ליבת העשייה והפעילות המקצועית של הארגון
יחידת רווח עצמאית לכל ארגון, המייצרת רווח שנתי נקי בסך של 500,000 – 100,000 ₪, החל מסיום שנת הפעילות הראשונה

יעדי התכנית:
- בניית תשתית ארגונית לתחום ההכנסות העצמיות בארגונים והענקת כלים עסקיים יישומיים למימוש מודל העבודה
- בניית תכנית עבודה ייעודית ליצירת הכנסות עצמיות על פי יעד כספי מוגדר
- הגדלת תקציב הארגון ממקורות עצמיים, שהם בליבת העשייה של הארגון ותומכים בחזונו

מבנה התכנית:
12 חודשי ליווי
66 שעות ייעוץ וליווי עסקי אישי לכל ארגון
15 שעות ליווי ע"י כלכלן בכיר בבניית מודל עסקי
10 מפגשי למידה קבוצתיים הכוללים:
- הרצאות של בכירי המשק הישראלי
- סדנאות פיתוח מיומנויות עסקיות
- למידת עמיתים

לאורך כל תקופת התכנית, ילוו הארגונים על ידי מנטורים - אנשי עסקים מובילים בעלי ניסיון נרחב - אשר יסייעו לארגונים לפי תחומי העניין והמומחיות שלהם ובהתאם לצרכי הארגונים החברתיים.

קריטריונים להגשת מועמדות:

- אישור ניהול תקין
- תקציב שנתי מעל 2.5 מיליון ש"ח
- לארגון מנהל קבוע המכהן בתפקיד לפחות שנה

התחייבות הארגון:

- מינוי איש צוות מוביל לתכנית המוגדר במינימום 50 אחוזי משרה
- השתתפות מנכ"ל במפגשים אסטרטגיים על פי לוח זמנים שיינתן מראש
- דמי השתתפות בסך 1000 ₪ לשנה

אופן הגשת המועמדות:

לצורך הגשת הממועמדות אנא **לחצו כאן** ומלאו את טופס הגשת המועמדות, בצירוף המסמכים הבאים:

- אישור ניהול תקין בתוקף
- טופס בקשה מלא, חתום על ידי מנכ"ל ויו"ר הארגון

מספר המקומות מוגבל, יבחרו הארגונים המתאימים ביותר למטרות התכנית

את המועמדות יש להגיש לא יאוחר מה - 23.10.2017

לוחות זמנים:

תשובה חיובית על מעבר לשלב ב' תינתן עד לתאריך 8.11.2017

שלב ב' - פגישה בנוכחות מנכ"ל ורפרנט הארגון

שלב ג' - הצגה קצרה בוועדת מיונים בהשתתפות חברי בורד קרן מהלך והשותפים האסטרטגיים

הודעה סופית על קבלה לתכנית תינתן עד לתאריך 17.12.2017

תחילת התכנית: 1.1.2018

למידע נוסף ניתן לפנות ליפעת רפופורט – מנכ"לית הקרן :

משרד: 072-2248670

נייד: 052-8288204

מייל: yifat@shalgi.co.il

- המסמך כתוב בלשון זכר אך פונה לנשים וגברים כאחד
- מצ"ב נספח המפרט את שלבי התכנית

נספח – שלבי התכנית

משך התכנית – 1.1.2018 – 30.12.2018

שלב 1 - הכרות, אבחון ומיפוי הסביבה הקיימת

- הכרות עם תחום ההכנסות העצמיות בארץ
- היבטים משפטיים מיסויים וחוקיים
- ניתוח היבטים פנים ארגוניים בארגון

תוצרים - מוכנות הארגון ליציאה לדרך

שלב 2 - אסטרטגיה עסקית

- ניתוח והבנת הסביבה העסקית - פנימית וחיצונית
- בחינת יכולות פנים ארגוניות, מחקר פנימי, מיפוי שחקנים והשוק, מיפוי צרכי השוק, מיפוי קהלי יעד ומיפוי מתחרים
- ניתוח S.W.O.T
- מיקוד המוצר
- בניית תקציב ואסטרטגיית תמחור

תוצרים - מוצר כלי פיננסי ותמחור

שלב 3 - אסטרטגיה שיווקית

- בניית תכנית שיווקית
- בניית אסטרטגיית מכירות
- תהליכים פנים ארגוניים ובניית תשתיות

תוצרים - לוגו, חומרים שיווקים, הטמעת תפיסת מכירות בארגון, תכנית עבודה חצי שנתית

שלב 4 - פיילוט מכירות

- מיפוי קשרים אסטרטגיים
- שירות ושימור לקוחות
- בניית הסכמי התקשרות משפטיים עבור יחידת הרווח
- עבודה בהתאם לתכנית יעדים חצי שנתית

תוצרים - הגדלת מכירות

שלב 5 - הפקת לקחים ויישום מסקנות

- עדכון המוצר והאסטרטגיה בהתאם לצורך
- בניית תכנית עבודה 2019 הכוללת חזון, יעדים ופעולות

תוצרים – מוצר ממוקד, אסטרטגיית שיווק ומכירה ותכנית עבודה לשנה הקרובה