

חטיבת ביניים ע"ש משה שרת

כפר סבא

יזמים צעירים עושים עסקים

דוח מסכם של פעילות חברת "אטלס"

לשנת 2014-2015 שנת תשע"ה



מנחים עסקיים: אסתי בן ארצי, אריה וייס

מנחים סטודנטים: נופר לוי, מני שרעבי

מנחה פדגוגי: חליוה לאה

רכזת אזור השרון: עדן סוריאנו

חברי הקבוצה:

שקד כהן, אנסטסיה בזילב, ליאור סביר, חגי נצר, לוי דני, עמית שביט, שניר הראל,
עומר אמסל, אורן בן נתן, יאנה פרוחורוב, אורי הרן, נעם קוגמן, יובל קליימן, ערן ספיר.

כ"ב/אייר/תשע"ה

11/05/2015

בחסות

תקציר מנהלים: חברת "אטלס"

רקע: חברת "אטלס" הוקמה בנובמבר 2014 בחטיבת ביניים שרת בכפר סבא ע"י תלמידי כתות ט' במסגרת השתתפות בתוכנית "יזמים צעירים עושים עסקים" ועל פי כלליה.

מטרות חברת "אטלס":

א. ללמוד ולהפנים את הסביבה העסקית, תוך התנסות אמיתית בפיתוח מוצר חדש ובהובלתו, משלב הרעיון ועד ייצור ושיווקו כמוצר בשל.

ב. לפעול כחברה כלכלית לפי חוקי תכנית "יזמים צעירים", להרוויח כסף מפעילות זו, לנצח בתחרות ולייצג את ישראל באירופה.

חזון חברת "אטלס": חברתנו שואפת להגשמת מטרותיה תוך תרומה אישית של כל אחד מחבריה, ותוך פעילות משותפת. החברה תקבל החלטות ביחד, תוך מתן עדיפות לערכים של חדשנות, יוזמה, למידה, יעילות כלכלית ותפעולית, בטיחות, איכות, קיימות סביבתית, שיתוף פעולה, יצירתיות, שיח חופשי והבעת דעה.

הבעיה: המציאות מכתובה לנו מעט מאוד זמן עם המשפחה. הטלוויזיה המחשב ומכשיר הטלפון נמצאים במרכז חיינו. בישיבה משפחתית בסלון או בארוחה, סביר להניח שאחד מהמשתתפים (אם לא כולם) יגניב כמה מבטים לכיוון הסמארטפון.



"אטלס" הינה המפתחת, המייצרת והמשווקת של פונבוקס PHONEBOX.

המוצר פונבוקס ("PHONEBOX") הינו קופסה מעוצבת (אסתטית ונוחה לשימוש) לשמירה ואחסון מכשירי הטלפון הניידים בזמן ארוחה, פגישה או התכנסות חברתית. המטרה לדבר ולהקשיב ללא הסחות דעת, כדי ליצור שינוי באורח החיים של המשפחות בישראל.

כשהזמן המשפחתי הולך ופוחת, אמצו לכם מנהג: פונבוקס!

תוצאותינו העסקיות ליום הגשת מסמך זה: בתקופה של חודשיים הצלחנו למכור כ- 106 יחידות של המוצר וקהל רחב של לקוחות מרוצים.

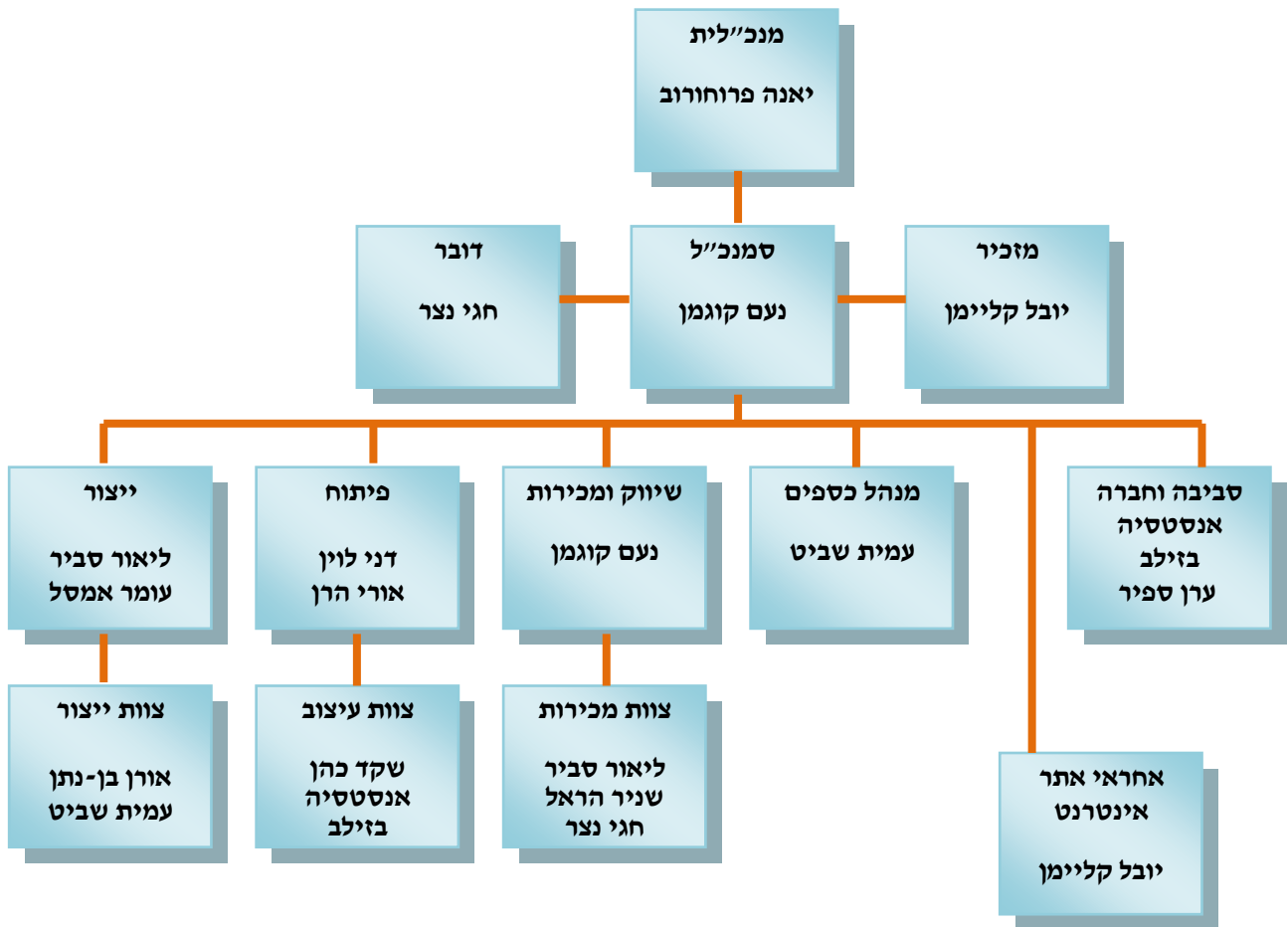
סיכום פעילותנו וביצועי החברה: הגשמנו חלק ממטרות החברה המוגדרות לעיל, וזאת על פי רוח החזון שקבענו לעצמנו כקבוצה.

תוכן עניינים

2.....	תקציר מנהלים
4.....	תרשים מבנה החברה ובעלי תפקידים
5.....	המוצר והטכנולוגיה : צוות הייצור מתאר את דרכנו בפיתוח המוצר וייצורו
6.....	צוות השיווק והמכירות מתאר את דרכנו בשוקים
7.....	צוות הכספים מתאר את דרכנו הפיננסית
8.....	היבטים כספיים בתחום ייצור הפונדוקס, בהתייחס לשלבים השונים
9.....	דוחות כספיים ונתונים עסקיים
10	פתרון בעיות והסקת מסקנות
11.....	אחריות סביבתית וחברתית
11.....	סיכום – החלטות, תובנות ומחשבות לעתיד
13.....	נספחים

תרשים מבנה החברה ובעלי תפקידים

- כל בעלי התפקידים שותפים בהחלטות החברה ועובדים ע"פ חזון הארגון ומטרותיו.



חלוקת התפקידים בין חברי הקבוצה

בתחילת השנה חילקנו תפקידים בצורה דמוקרטית לפרק זמן מוגבל, ולאחר היכרות עם חברי הקבוצה נערכו בחירות לתפקידים קבועים. לאחר חלוקת התפקידים הרכבנו צוותים, כל צוות עבד על תחום שונה, כאשר המנכ"לית דאגה לתאום ביניהם.

בתחילת הפעילות מרבית המשאבים הופנו לגיוס הון, ולכן צוות שיווק ומכירות פעל הכי הרבה בהמשך, כאשר נבחר המוצר, צוות פיתוח נכנס לפעולה בשיתוף עם מנחי הקבוצה ומנחה מקצועי בתחום הייצור לאחר מכן, כל החברה, בהובלת צוות הייצור נרתמה למציאת ספקים ויצרנים.

המוצר והטכנולוגיה: צוות הייצור מתאר את דרכנו בפיתוח המוצר וייצורו

פיתוח פונבוקס: לאחר סדרת דיונים ופגישת סיעור מוחות להצפת רעיונות עם ההורים, נבחר הרעיון של **קופסה מעוצבת (בצורת ספר)** לאחסון ושמירת מכשירי הטלפון הניידים בזמן ארוחה, פגישה או כל אירוע חברתי אחר.

דגם מעץ

בתהליך הגיבוש הסופי ובהנחייתם של שני נציגים מהתעשייה, עשינו הכרה עם היבטים חשובים

בדרכו של רעיון לכדי מוצר: מבנה וצורה, חומר גלם, נוחות למשתמש, יעילות בייצור, תמחיר, קיימות סביבתית, ועוד.

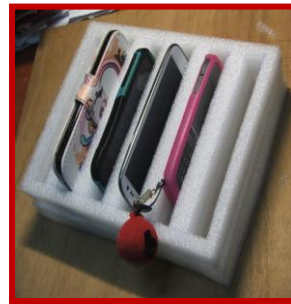
בשלבי הפיתוח למדנו על סוגי הנייר ותכונותיהם, הכרנו את תעשיית אריזות הקרטון. במקביל לפיתוח אב טיפוס למוצר, ערכנו סקר שוק למיקוד צרכי משתמש, העדפותיו וציפיותיו מהמוצר.

משיקולי תמחיר, הדפסה, ותרומה לסביבה הוחלט לייצר את המוצר מקרטון.

ייצור פונבוקס: בשל לוחות זמנים ומבנה התמחיר, החלטנו לרכוש מהיבואן **יחידות מוכנות** של המוצר. בנוסף, פנינו למפעל **די סי פאק בע"מ** שייצר לנו את **המחיצות מפוליאתילן מוקצף** בהתאם לתבנית שהכנו לו.



דגם ראשוני מקרטון ←



פוליאתילן מוקצף ←

החלטנו לבצע **הרכבה ידנית** בקו ייצור שהקמנו בשילוב עם אריזת המוצר. העיצוב הגרפי בוצע ע"י חברי הקבוצה באופן עצמאי.

הצלחנו ללחוץ על היבואן לספק לנו את המוצר והעמדתו מלאי ראשוני לפני ערב פסח. למדנו שעל מנת לעמוד בזמנים יש חשיבות גדולה לתיאום בין כולם, ולשיתוף פעולה קבוצתי מרבי.



צוות השיווק והמכירות מתאר את דרכנו

גיוס כספים: צוות השיווק היה פעיל באיתור מקורות מימון ובחירת מוצרים למכירה. כמו כן, הצוות נתן תמיכה בדוכני הממכר בקניון ובימי הורים בביה"ס וקבע לוח תורנויות, ויעדים כספיים.

פיתוח הרעיון ובחירת שם למוצר: צוות השיווק בחן את הרעיונות מבחינה מסחרית ושיווקית. לאחר בחירת הרעיון המוביל, יצר הצוות את שם המוצר **פונבוקס**.

סקרי שוק: ערכנו סקר שוק למשתמשים הפוטנציאלים של המוצר וקיבלנו תגובות אוהדות רבות.

השוק: בהתאם לאמור לעיל, החלטנו שהמוצר יותאם למגוון רחב של מידות הטלפונים, ולשני ערוצי מכירה: **לצרכן הביתי** (משקי בית) **ולצרכן העסקי** (מסעדות ואחרים). בדרך לאב-טיפוס נבחנו מספר מודלים מחומרים שונים. (ראה סעיף המוצר והטכנולוגיה).

מתחרים: קיימים בשוק פתרונות שונים המנסים לענות על הצורך שמצאנו (**צבא ובטחון**) אך אין מוצר שנותן פתרון לקהל היעד שלנו (**משפחות ומפגשים חברתיים**).

אסטרטגיה שיווקית: כל צוות היזמים לקח חלק בהפצת המוצר והרעיון העומד מאחוריו ע"י שיחות יזומות עם הקהל והסבר לגבי המוצר. עיצבנו את הדוכן בצורה מושכת את העין, הדפסנו מדבקה ופלייר שמשקפים את הרעיון של המוצר, כמו כן, עיצבנו חולצה קבוצתית עם הלוגו והרעיון המרכזי של החברה.



העיצוב הגרפי כולל את המסר העיקרי שלנו:

- ✓ ליצור שינוי באורח החיים של המשפחה בישראל.
- ✓ לדבר ולהקשיב זה לזה ללא הסחת דעת.

IT'S NOT ABOUT YOUR PHONE..

IT'S ABOUT YOUR FAMILY!

מכירה: בזכות זריזותנו הגענו עם מוצר לפני ערב פסח והצלחנו למכור לפני החג בקניונים מוצר ארוז ומוכן. מכרנו כ- 50 יחידות, קיבלנו מחמאות על המוצר שלנו ונוכחנו לדעת שאמון טוב במוצר משפר תוצאות. אחדים מאתנו הפגינו מיומנות מכירה מצוינת. זריזותנו בפיתוח ובייצור המלאי תרמה לנו.

לקוחות נוספים הגיעו אלינו משום ששמעו על המוצר מקונה מרוצה, לדוגמה: התקשרות עסקית שהתבצעה לאחרונה עם מזכיר היישוב ענתות שליז ירושלים נמכרו 50 יחידות מוצר, בהבטחה על המשך ייצור למכירה בהתאם לדרישת הלקוח.

יצרנו קשר עם חברת "אמדוקס" להשתתפות ביריד מכירות שיתקיים בתחילת יוני אליו מגיעים נציגים מחברות הייטק נוספות.

על מנת לקדם את מכירות המוצר, שלחנו בקשה לחברת אסם וידיעות אחרונות להיות שותפים לפרויקט "שולחן משפחתי" אך לא קיבלנו תשובה מהם! (ראה נספח 2)

צוות הכספים מתאר את דרכנו הפיננסית

במקביל לייצור הפונבוקס ולמכירתו, עסקנו בגיוס הון משלושה מקורות:

❖ **גיוס הון מניות ראשוני מחברי הקבוצה.** כפי שנקבע בתקנון החברה, קנה כל חבר בחברה מכספו האישי מנייה בערך של 40 ₪.

❖ **מכירות בימיי הורים בבית ספר.**

❖ **מכירות בקניון בכפר סבא.** נמכרו מגוון מוצרים (ממתקים, פירות, כיסויי טלפון, וכו') בימי שישי, בדוכן שהועמד לרשותנו ללא עלות.

שיקולי כספים בשלב הפיתוח: הקפדנו לשמור על מסגרת הוצאות שמרנית שתאפשר כיסוי הוצאותינו במהירות. כלומר: לא להתחייב על השקעות גדולות מההון ההתחלתי.

תמהיל עלויות הייצור:

העלות ליחידה היא כ-23 ₪ על פי הפירוט הבא:

✓ קופסה: 17.7 ₪

✓ ספוג: 3 ₪

✓ מדבקה: 1.5 ₪

✓ אריזה: 0.6 ₪

✓ ההכנסות ממכירת המוצר עד כה: 3,450 ₪. נמכרו 106 יחידות

עלויות קבועות והוצאות שיווק:

עלויות קבועות והוצאות שיווק הסתכמו ב-130 ₪ על פי הפירוט הבא:

✓ סכין חיתוך (שטנץ): (500 ₪ ניתן כתרומה על ידי די. סי. פאק בע"מ)

✓ פליירים: 130 ₪.

מחיר לצרכן ורווח:

המחיר לצרכן עומד על 35 ₪ והרווח ליחידה הינו 12 ₪ - כ-35%.

נקודת איזון:

נקודת האיזון היא לאחר מכירה של 11 יחידות.

הנחות למכירות מרוכזות:

לאחר שהתחלנו למכור פונבוקס קיבלנו פנייה ממזכיר הישוב ענתות אשר התעניין ברכישת 50

יחידות, לכן מכרנו לו כל יחידה במחיר של 28 ₪. (נספח 3)

גיוס הון ראשוני:

בשלב שהגיעה החברה לייצור המוצר, חיפשנו מפעלים שונים לייצור המחיצות. במסגרת חיפוש זה הגענו לחברת **די. סי פאק** והם הפגינו התלהבות מהמוצר והחליטו לתת לנו **כתרומה** של 60 יחידות ספוג ראשונות וסכין חיתוך (שטנץ) בעלות של 680 ₪.

סה"כ הסכום שגויס: 4,050 ₪ (לפני הוצאות). התנסות זו לימדה אותנו שגיוס הון הכרחי לפיתוח מוצר

ולפעילת חברה, ושעלינו לנקוט בקבלת החלטות זהירה בפעילות שלאחר מכן.

היבטים כספיים בתחום ייצור הפונבוקס, בהתייחס לשלבים השונים:

שיקולי כספים בשלב הפיתוח: הקפדנו לשמור על מסגרת הוצאות שמרנית שתאפשר כיסוי הוצאותינו במהירות. כלומר: לא להתחייב על השקעות גדולות מההון ההתחלתי.

החלטות בשלב הרכש והמו"מ עם הספק: במטרה לצמצם למינימום את עלות המוצר ולאחר דיון קבוצתי, קיבלנו שתי החלטות חשובות:

❖ שימוש בקופסאות מוכנות ומעוצבות למוצר במקום ייצור עצמי על פי פריסה עקב עלות גבוהה של ייצור הקופסאות.

❖ ויתור על אפשרות ההטענה - בדיקה מעמיקה בנושא העלתה, שעלות אפשרות ההטענה והטמעתה במוצר יקרה מידי ולא כלכלית. הוספת אפשרות ההטענה מייקרת את המוצר בכ-50 ₪. בהמשך דו"ח התייחסנו לאפשרות זו.

תדפיס יתרה בבנק לזכות אטלס (נכון ליום -)

תאריך שמירה/הדפסה: 19/05/15

מצב החשבון שלי

מספר לקוח: 946-421380/35 946-421380/35

יתרה 2,200.05 ₪		תנועות אחרונות בחשבון: 946-421380/15		
תאריך	תיאור	חובה	זכות	יתרה בש"ח
22/12/14	הפ.מזומן*94610		800.00	800.00
31/12/14	רבית זכות		0.01	800.01
31/03/15	מס הכנסה	0.02		799.99
31/03/15	רבית זכות		0.06	800.05
18/05/15	הפק.שיק ע94670		1,400.00	2,200.05
ריכוז יתרות				
נכון ל- 18/05/15				
סוג פעילות	נכון לתאריך	יתרה בש"ח		
עובר ושב	18/05/15	2,200.05		
סה"כ בש"ח:		2,200.05		

דוחות כספיים ונתונים עסקיים:

דו"ח מאזן לתאריך 12.5.15

התחייבויות + הון עצמי		נכסים	
	התחייבויות לזמן קצר (ספקים)		נכסים שוטפים
0	ממבצע מכירה - ספקים לשלם	2,459	מזומן יתרה בבנק
0	מפעילות עסקית - ספקים לשלם		
	התחייבויות לזמן קצר (אחרים)		לקוחות חייבים
166	מניית בכורה (10%) - לתשלום למנהלת יזמים צעירים		ממבצע מכירה
	הון עצמי	0	מפעילות עסקית
1,493	יתרת רווח (לפני תשלום מניית בכורה למנהלת)	0	חייבים אחרים
800	השקעה של בעלי מניות	0	מתרומה או חסות
2,459	סה"כ	2,459	סה"כ

דו"ח רווח והפסד			
	5/12/15	ל -	8/1/08
הסכומים נקובים ב נ"ח			
	4,050		הכנסות ממכירות מוצרים במבצע מכירה
	3,450		הכנסות ממכירות מוצרים מפעילות עסקית
	0		הכנסות מחסויות או מתרומות
	7,500		סה"כ הכנסות
	1,946		הוצאות שנבעו ממבצע מכירה
	0		הוצאות מכירה של מלאי מוצר מוגמר
	2,930		הוצאות מכירה של חומרי גלם, ייצור ואחרות
	4,876		סה"כ עלויות מכירה
	2,624		רווח גולמי
	0		הוצאות פיתוח
	825		הוצאות שיווק, פירסום ומכירות
	140		הוצאות הנהלה וכלליות
	965		סה"כ הוצאות תפעול
	1,659		רווח תפעולי
	166		הוצאות מס 10%
	1,493		רווח נקי

5/12/15		דו"ח תזרים מזומנים נכון ליום :	
	תקבולים		
800	מגיוס הון עי מכירת מניות		
0	מתרומות או חסות		
4,050	ממבצע מכירה		
3,450	מפעילות עסקית עקרית		
	תשלומים		
1,946	ממבצע מכירה		
0	מפעילות עסקית - קניות למלאי של יחידות מוגמרות		
2,930	מפעילות עסקית - עלויות מכירות (עלויות ייצור אריזה משלוח)		
965	מפעילות עסקית - עלות פיתוח שיווק הנהלה וכלליות		
2,459	מזומן + יתרה בבנק נכון להיום		

פתרון בעיות, הסיקת מסקנות והפקת לקחים.

- ❖ הבעיה הראשונה בה נתקלנו הייתה בזמן **בחירת המוצר**, שכן היו לנו שני מוצרים, ה"שקיתא" וה"פונבוקס", זמן רב לא הצלחנו להחליט ביניהם חשבנו ששני המוצרים טובים, אך בסוף משיקולים כלכליים ומגבלות לוח זמנים העדפנו את הפונבוקס.
- ❖ בעיה נוספת הייתה בשלב **הפיתוח וייצור** הפונבוקס - ייצרנו אב-טיפוס מקרטון גלי מתוך כוונה להוריד את עלויות הייצור, אך בהתקשרות עם מפעלי הקרטון נתקלנו בקושי לייצר את הכמות המתאימה בעיצוב הרצוי ובזמן אספקה מידי.
- ❖ **הבעיה העיקרית** בה נתקלנו לאורך תהליכי הפיתוח, הייצור והמכירה הייתה **נושא ההטענה**. נשאלנו מדוע אין אפשרות להטענת טלפונים בפונבוקס.
כרגע אנו בודקים אפשרות לפיתוח דגם חדש שיענה על צורך זה.
- ❖ בתחילת פעילותה של החברה, חלק מחבריה לא הכירו בחשיבותה של עבודת צוות, אך בעידוד ראשי הקבוצות והמנכ"לית למדנו לעבוד בשיתוף פעולה, ואנו מאמינים שזה בא לידי ביטוי ההישגי החברה.

תיאור חוויות מיוחדות

במהלך השנה היו ארבעה אירועים מיוחדים לכל קבוצות היזמים הצעירים באזור השרון. בעבורנו, המשמעותי מבניהן היה יריד המכירות, שכן זו הייתה הפעם הראשונה שמכרנו במרוכז את המוצר שלנו לצד מוצרים של חברות אחרות, ויצאנו מהאירוע מרוצים מהמכירה וגאים בהישגנו. חוויה מיוחדת נוספת שהייתה לנו הייתה כשזכינו בארוחה קבוצתית במקדונלדס כאות לפעילות נכונה ועמידה טובה בלוחות זמנים.

אחריות סביבתית וחברתית

כחלק מאחריות החברתית והסביבתית הצוות פעל על פי חשיבה ירוקה במציאת חומרים מתכלים. בנוסף, זיהינו כי קיים צורך בהמעטת השימוש בטלפונים בזמן אירועים או מפגשים חברתיים במטרה לשוחח ולהקשיב אחד לשני ללא הסחת דעת. לאחר התלבטויות וניסיונות לפתח מוצר הגענו להבנה שיש צורך בקופסה פשוטה שמאחוריה עומד רעיון משמעותי וחשוב.

הקופסה מורכבת מקרטון דחוס, נייר ופוליאתילן מוקצף (חומרי גלם). בהתחלה ניסינו לייצר קופסה מקרטון גלי מפני שזה חומר מתכלה ונוח לשימוש. ניסינו גם מעץ אך הבנו שזהו חומר יקר וקשה לעיבוד, כבד ודורש עבודה רבה.

לאחר בחינות אלה בחרנו בקרטון הדחוס מפני שהוא עמיד בצורה הרצויה ואין לו את חסרונות העץ. הקרטון הדחוס שממנו ייצרנו את הקופסה הסופית הוא קל, נוח לשימוש, ידידותי לסביבה, נראה טוב ורב שימושי. הקופסה מורכבת גם ממחיצות שעשויות מפוליאתילן מוקצף אשר מגנות על הטלפונים בזמן השימוש. בנוסף חומר זה ניתן למחזור.



יצנים וספקים – הקופסה מיובאת מעדן אריזות



והספוג מחברת – די סי פאק בע"מ

סיכום – החלטות, תובנות ומחשבות לעתיד

מצב החברה כעת: שנת הפעילות מסתיימת, ועלינו לגבש את המשך דרכנו. יש לנו מוצר פעיל ורווחי, ולקוחות מרוצים. כיסינו את השקעותינו הראשוניות, והגדלנו את קופת המזומנים של אטלס. ברשותנו אמצעי ייצור להזמנות עתידיות (ו/או למכירה).

דרכנו כקבוצה: חברי הקבוצה התגבשו במהלך השנה, התמודדו עם קשיים שעמדו בדרכם, למדו דברים חדשים, והגשימו את מטרות החברה. מכול תובנותינו, ניכר כי השלב שבו יוצא המוצר לאוויר העולם הוא המלהיב ביותר ומתדלק לתהליך המכירות ולהבנת הסביבה העסקית.

תובנות של בעלי המניות: באירוע חשיפת אב הטיפוס הבנו טוב יותר את משמעות המושג "יזמים צעירים", התחברנו למוצר, קיבלנו כלים, וראינו מקרוב גיבוש רעיון וקבוצה. המסלול שעברנו (כיחידים וכקבוצה) בדרכה של "אטלס" הוא שיעור חשוב לחיים.

החלטות עסקיות של הקבוצה לקראת סוף שנת הלימודים: אנו מתמקדים כעת בפעולת שיווק שתביא להזמנה מגוף עסקי נוסף, לא רק לאנשים פרטיים, אלא לחברות גדולות שיש להם צורך במוצר זה בדומה לחזון המוצר – ליצור שינוי באורח החיים של המשפחה בישראל, החזרת התקשורת הבין אישית.

במקביל, נפעל לשיפור התצוגה שלנו (לאור קבלת משוב על היריד האזורי) ובאימון צוות החברה למצגת בתחרות.

פוטנציאל עתידי - פיתוח מוצר בשילוב טכנולוגיה מתקדמת.

בעקבות הצעות חוזרות מקהל הלקוחות החלטנו **שיפור הדגם** הקיים והוספת חידושים טכנולוגיים לפונבוקס תעלה את האטרקטיביות של המוצר.

במקביל לייצור הפונבוקס על פי הדגם הראשון, אנו עובדים על פיתוח דגם שני ודגם שלישי בעלי אופי טכנולוגי חדיש.

הדגם השני: PHONEBOX -B



דגם שבו תהיה אפשרות נוחה להטענה, אשר לא מצריכה מאמץ רב. לאחר התייעצות עם אנשי מקצוע וחברי קבוצה אשר בעלי ידע בתחום, הוחלט ליצור פתח בחלק האחורי של הקופסה ודרכו להעביר חוט חשמל אליו יתחבר מבפנים מפצל בעל חיבורי micro USB ו lightning אשר יאפשרו הטענה של מספר מכשירי הטלפון בזמן שהם נמצאים בקופסה.

הדגם השלישי - PHONEBOX -C

שימוש **במשטח הטענה**: מניחים את המכשיר החכם על משטח ההטענה, והמכשיר נטען אוטומטית, ללא צורך בחוטים.





סקר שוק – פונבוקס

הקף בכל אחת מהשאלות את התשובה הנכונה ביותר לגבייך.

1. מין:
א. זכר
ב. נקבה
2. גיל:
א. 12-18
ב. 19-30
ג. 31-60
ד. 61 ומעלה
3. כמה פעמים קרה לך שישבת עם מכר / בן משפחה / חבר לארוחה משותפת / מפגש חברתי ורוב הזמן יצא שהייתם עסוקים בעיקר בטלפונים?
א. קורה לי בכל מפגש
ב. לעתים קרובות
ג. לעתים רחוקות
ד. אף פעם
4. האם היית מוכן להתנתק מהטלפון שלך ולשים אותו בצד למשך כל הארוחה / המפגש לצורך בילוי משפחתי / חברתי?
א. כן
ב. אולי
ג. לא
ד. הייתי מוכן לחשוב על כך
5. האם היית מוכן לשלם עבור קופסה מיוחדת לשמירת הטלפונים והטענתם בזמן הארוחה / המפגש ?
א. כן
ב. אולי
ג. לא
6. במידה וענית על השאלה הקודמת כן.
כמה היית מוכן לשלם על קופסה אשר תשמור על הטלפונים רחוק בזמן הארוחה (עם אפשרות להטענה)?
א. 0 - 20
ב. 20 - 50
ג. 50 - 75
ד. 75 +
7. מה סוג הטלפון שלך?
א. אייפון 1 - 4
ב. אייפון 5 - 6
ג. Samsung
ה. אחר: _____

תודה רבה על שיתוף הפעולה
חברת "אטלס" יזמים צעירים

מחזירים את ארוחת הערב המשפחתית למרכז השולחן

פרויקט שולחן משפחתי של קבוצת אסם, ידיעות אחרונות ו-ynet יוצא לדרך

במסגרת הפרויקט "שולחן משפחתי" חברנו יחד, קבוצת אסם, ידיעות אחרונות ו-ynet כדי ליצור שינוי באורח החיים של המשפחה הישראלית ולעודד ארוחת ערב משותפת באמצע השבוע. את הפרויקט ילווה "צוות חיים בריאים" של אסם: הבשליית איילת הירשמן, יועץ התזונה פז שוסטר והיועצת המשפחתית עדי הרפז.

אנחנו מזמינים אתכם לשתף אותנו בארוחת הערב המשפחתית שלכם באמצע השבוע: המתכונים המשפחתיים האהובים עליכם, ההרגלים והסיפורים המעניינים סביב השולחן המשפחתי. שלחו תמונה ופרטים למייל family-table@yedioth.co.il

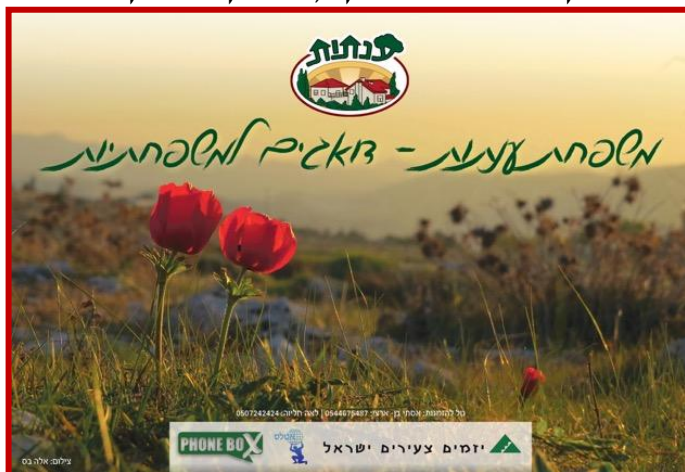
מדי שבוע תבחר מערכת ידיעות אחרונות משפחה שארוחת הערב שלה תתועד בעיתון לצד טיפים ועצות של צוות חיים בריאים, כמו כן תזכה המשפחה לביקור של שף שיבשל למשפחה ארוחה מיוחדת וחגיגית וגם במינורי ל"ידיעות אחרונות" עד הבית (בכפוף לתקנון).





ידיעות אחרונות
העיתון של המדינה

מדבקה שצורפה לפונבוקס, לפי בקשת הלקוח



מזכיר היישוב ענתות





יזמים צעירים ישראל



לכ'

מר זן שנבל ומר אסי שנבל

הנהלת "בסט קרטון"

קיסריה

א, נ,

ברצוננו להודות לחברת "בסט קיסריה" עבור הדגמים אשר הוכיחו אפשרות ביצוע המוצר.

"יזמים צעירים" מיסודו של בנק לאומי הינו ארגון ללא מטרות רווח, העוסק בחשיפתם של בני נוער לעולם היזמות והעסקים, ומעודד אותם לחשיפה עצמאית ולעשייה כלכלית, במטרה לטפח אצלם יזמות עסקים ומנהיגות.

במסגרת התכנית מקימים בני נוער חברה עסקית לכל דבר, והם אחראים לפיתוחה והצלחתה הכלכלית.

המוצרים והשירותים הם פרי יוזמה, תכנון ופיתוח של התלמידים.

לחברה נבחרים בעלי תפקידים כמו מנכ"ל, מנהל כספים, מנהל פיתוח, מנהל שיווק ופרסום.

את התלמידים מלווה מורה מביה"ס, יועץ עסקי וסטודנטים מנחים. החברה פועלת ליצירת **אב-טיפוס מוצר** המתחרה במסגרת "פרויקט יזמים צעירים" בתחרות אזורית וארצית.

אנו מודים לכם על נכונותכם לעזור לנו בבניית הדגם הראשוני שתרם לנו בייצור המוצר הסופי "פונבוקס".

אנו מקווים כי לאחר שנייצר את המוצר, נצליח למכור אותו בשוק הפרטי והעסקי, וגם להצליח בתחרויות השונות.

בהערכה,

חברת "אטלס" יזמים צעירים שרת

כפר-סבא

עותק: מר איציק סמדג'ה- מנהל הפיתוח.

מר ולדימיר דובגל- איש הפיתוח.

מר אלי פיינגולד- מומחה עסקי.



מדבריה של כרמית חוטינר מנחת קבוצות הורים ומשפחה, מוסמכת סמינר הקיבוצים ומשרד החינוך. מנחת סדנאות בכירה של "המרכז להורות ומשפחה של סמינר הקיבוצים"

החיים שלנו עמוסים, העידן בו אנו חיים יוצר זליגה של העבודה לבית באמצעות המסכים. פעמים רבות, אנו בטוחים שאנו מבליים זמן איכות עם משפחתנו, כאשר למעשה אנו נוכחים-נפקדים. למה הכוונה? אנו מבליים עם משפחתנו, אך אנו מוסחים ע"י הניידים אם בתגובה למייל מהעבודה, מענה לאחת מקבוצות הוואטס אפ, תגובה ברשתות החברתיות ועוד.

המרוץ בין העבודה, הבית והילדים מותיר לנו כמשפחה, במקרים רבים, זמן איכות משותף מצומצם ביותר. ארוחה משפחתית היא הזדמנות מצוינת לכנס את בני המשפחה, לעצור ולחנות "ביחד" משפחתי. שולחן האוכל המשפחתי, הוא מקום מצוי לתקשורת, לחינוך לאכילה מסודרת ובריאה ולחינוך בכלל, וליצירת הווי ומעורבות משפחתית. ה-PHONEBOX יוצר טקס שמאחוריו אמירה משמעותית: אנו בני המשפחה מוציאים חשיבות רבה בזמן המשפחתי שלנו ומעוניינים בבלותו ללא הסחות ולהפוך את התקשורת ביננו למשמעותית.

בהצלחה,
כרמית



כרמית חוטינר • מנחת קבוצות הורים ומשפחה

052-848-5001 • chotinerc@gmail.com • כרמית חוטינר-הורות בגישה אישית

מדבריה של נאוה שפיר מאמנת משפחתית בעלת ניסיון רחב בתחום

היוזמה של פונבוקס היא מקסימה בעיני באם, כמנחת הורים וכמטפלת משפחתית וזוגית. ההתעסקות עם הניידים חוצה גיל, מגדר ומקום. הנייד פולש גם למפגשים משפחתיים אשר אמורים לזמן תקשורת מילולית ושיתוף, דיון בחווייה המשפחתית, בניית מסורת והווי משפחתי משותף. זו הזדמנות לאמן את מיומנות יצירת קשר, תקשורת, התמודדות עם הסכמה והתנגדות מבלי לפחד שינמשו אותנו. הנייד הוא חשוב ויש לו יתרונות רבים וקשה לי לראות את העולם בלעדיו אך צריך לשים גבולות ברורים ולהמנע משימוש בו בזמן ארוחות ומפגשים משפחתיים מכיוון שהנטייה הטבעית בזמן שיעמום הקל ביותר להעסיק עצמנו בנייד. כשישנה סיטואציה שקשה להתמודד איתה מיד ישנה התנתקות לנייד במקום להתמודד עם הקושי ולפתור אותו.

לכן אני מברכת על הרעיון של קופסא בה יוכלו בני המשפחה לאבסן את הניידים עד סיום המפגש המשפחתי. ישר כוח ובהמון הצלחה

נאוה שפיר
מנחה ומטפלת זוגית ומשפחתית

מדבריו של קובי חיון מאמן משפחתי ועסקי בכיר בחברת תות תקשורת ותוצאות בע"מ

"המוצר מדהים ומקורי ברמה של "איך לא חשבו על זה קודם? ? ?"
ארוחות משפחתיות הינן חלק משמעותי בהווייה של המשפחות,
לצערנו רבים מאתנו מפספסים."