

תוכן העניינים

2	תקציר מנהלים.....
3	תוכן העניינים.....
4	1. תיאור המיזם
4	2. שלבים במיזם
4	2.1 שלבים נדרשים
5	2.2 צפי פעולה ראשוני
5	3. טכנולוגיה והמוצר
6	4. ניתוח שוק ותחרות
8	5. קהל היעד של המוצר
11	6. שיווק ומכירות
11	6.1 תוכנית השיווק
12	7. מימון ופיננסי
18	8. היבטים משפטיים

1. תיאור המיזם

מנורת לילה לילדים הכוללת טיימר ומשלבת השמעת סיפור.

כיום קיימות מנורות לילה אך ללא טיימר לזמן מסוים המאפשר חיכוך בחשמל ובנוסף ללא אפשרות נוספת מלבד האור. ברצוננו לקחת את מנורת הלילה ולשפר אותה ובכך לגרום לה להיות נמכרת יותר וחסכונית יותר.

ילדים רבים ישנים בלילה עם מנורת לילה המציפה אור ומרגיעה אותם ומקלה עליהם לישון, לרוב מנורת הלילה נשארת דלוקה עד הבוקר אלא אם כן דאג ההורה להיכנס ולכבות את המנורה לאחר שהילד נרדם. דבר נוסף וחשוב מבחינה בריאותית, הוא שבגופנו ישנו הורמון הנקרא מלטונין, כאשר אחד התפקידים של המלטונין הוא לשמש כאנטי-אוקסידנט חזק, שהוא בעצם חומר נוגד סרטן. ההורמון הזה מופרש בלילה, בחושך. במאמר שפורסם ב- 2010 ע"י פרופ' חיים אברהם, התברר שחשיפה לאור במשך הלילה פוגעת בייצור המלטונין, סיבה שמחדדת את הוספת האופציה לשליטה על זמן הדלקת מנורת הלילה.

מבחינת הוספת השמעת סיפור, הדבר יאפשר להורים להשאיר את ילדם להירדם עם קול מרגיע ועם סיפור אותו הם אוהבים ובכך להיכנס לשינה בצורה רגועה. תהיה אפשרות למס' סיפורים מוכרים ואהובים וניתן אף לעצב את מנורת הלילה בהשאת הסיפור. בדגם משופר התווסף מקרן קטן אשר יקרין תמונות מן הסיפור על התקרה.

"סיפור אור", מנורת לילה חסכונית, הפועלת על טיימר/כיבוי, מה שיוצר עלויות ייצור זולות, המאפשרות תכנון מחיר זול יחסית לשוק מנורות הלילה המתקדמות.

המנורה רב תכליתית במגוון פעולותיה ותכונותיה, בריאה למשתמש, ותתאים לקהל יעד רחב של ילדים, לאורך הילדות - השקעה חד פעמית, המחזיקה זמן רב, ותתאים לכלל האוכלוסייה בישראל ומחוצה לה.

2. שלבים במיזם

2.1 שלבים נדרשים

כדי להשיג את המפתחות להצלחה, נדרשים השלבים הבאים:

- ניתוח השוק, הקמת המיזם, התשתית הטכנולוגית והניהולית
- פיתוח הטכנולוגיה והוכחת היתכנות, בניית אב טיפוס
- יצירת שותפות עם גורם אסטרטגי (משווק צעצועים)
- השגת אישורים עבור שיפור המצאתי, תוך חסיון משפטי

- בניית ותכנון מודל עסקי – הוצאות ורווחים, עלות המוצר
- שיווק ומכירות – פנייה לקהל יעד ספציפי
- מכירה ראשונה של המוצר, תוך הגבלת כמות ייצור ושיווק ראשונית
- פיתוח המוצר, תוך הגדרת תקנים, וחשיבה מערכתית
- הרחבת פעילות בארץ ומחוצה לה

2.2 צפי פעולה ראשוני

צפוי פרק זמן של כשנתיים עד המכירה הראשונה, היות והמוצר חודר לשוק בדריסת רגל ראשונית, בשוק רווי במנורות לילה לרוב רגילות וסטנדרטיות, תוך חשדנות והססנות של קהל היעד ממוצר חדשני, שונה ויקר יותר ממנורת לילה רגילה ופשוטה.

לפרק זמן הראשוני, אנו זקוקים לעלויות הקמה ותפעול ראשוניות, בהשקעה גבוהה יותר מהצפוי בהמשך ייצור ושיווק המוצר, היות ופרק הזמן הראשוני מבוסס על ניתוח השוק, שלב היתכנות המוצר, הוצאות, רווחים ועלות מוצר משוערים.

לאחר מכן, נשתמש בהכנסות מהמכירות לגידול הפעילות.

בתחילת דרכנו נעבוד במינימום הוצאות, המייסדים יידחו את קבלת השכר שלהם בחודשים הראשונים עד למכירה הראשונה,

נעבוד בשלב ראשוני מהבית, תוך היותנו שכירים כל אחד במקום עבודתו.

3. טכנולוגיה והמוצר

מפרט טכני:

מנורת לילה לילד.

רמקול בלוטוז שמתחבר לכל מכשיר עם תקשורת אלחוטית.

כרטיס SD card פנימי שמאפשר נגינה מזיכרון המכשיר GB/4GB/16(GB8)

טיימר כיבוי והדלקה.

סוללות נטענות AA עם אפשרות טינה מהמכשיר.

שליטה על עוצמת האור והווליום מהמכשיר.

ידיית אחיזה ידידותית לילד שמאפשרת אחיזה של כל כף היד.

בזיכרון המכשיר קיים סיפור ושיר להדגמה ובחינם.