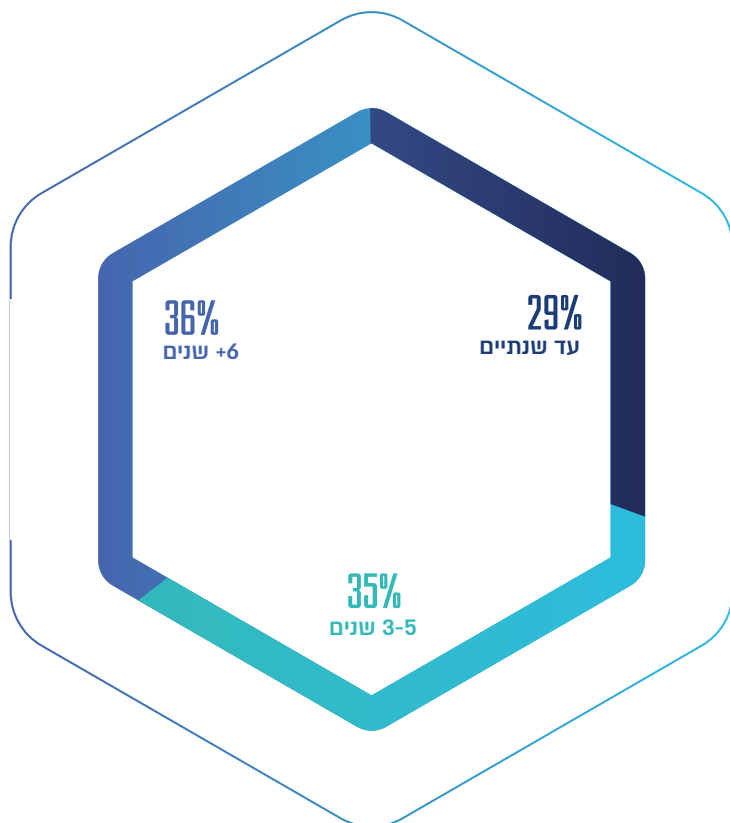


נספח מתצאי סקר יזמים

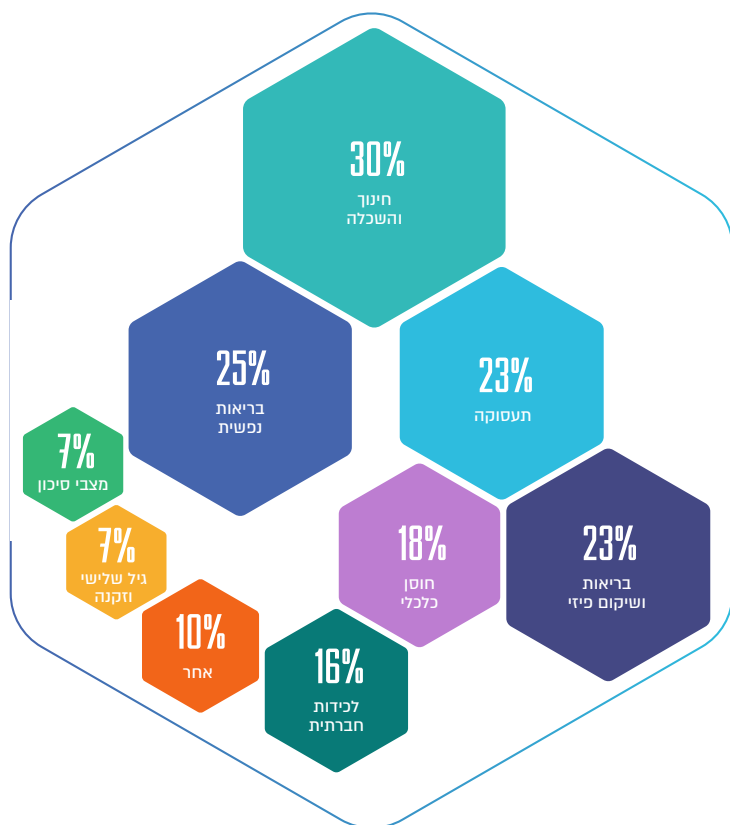
וּתֵק הַמִּזְמִים



המיזמים שנבדקו פועלים בממוצע כ-5.2 שנים (סטיית תקן: 4.6), כאשר החציון עומד על 4 שנים - נתון המצביע על נטייה כללית למיזמים צעירים יחסית. עם זאת, הפיזור רחב במיוחד, ונע בין מיזמים שהוקמו זה עתה (0) לבין כאלה שפועלים כבר 25 שנה.

כאשר בוחנים את הנתונים בחתכים, נמצא כי כשליש מהמיזמים (29%) פועלים עד שנתיים בלבד, 35% פועלים בין 3 ל-5 שנים, ו-36% פועלים 6 שנים ומעלה.

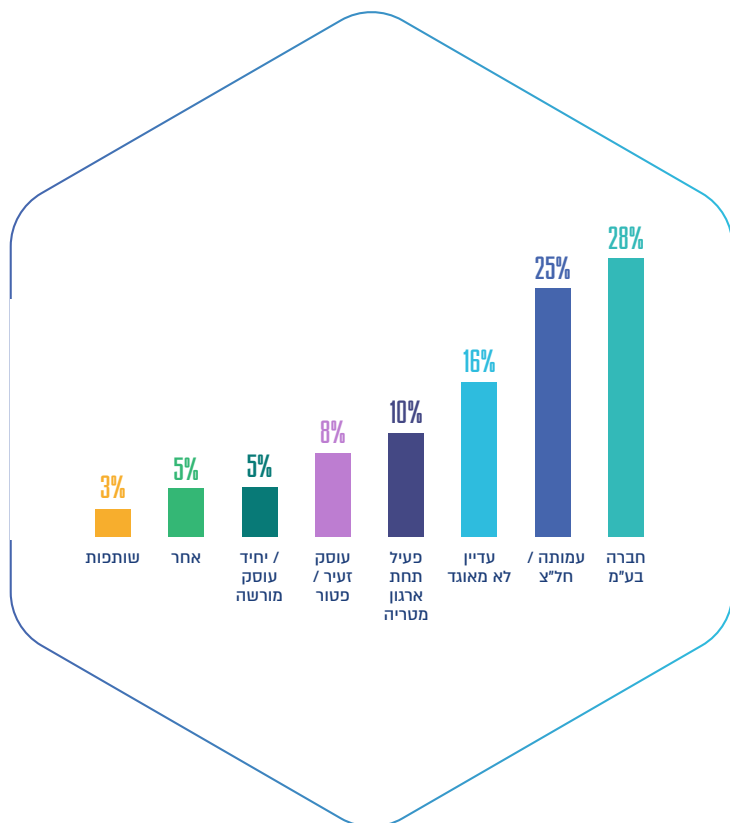
תחומי הפעילות המרכזיים



ארבעת תחומי הפעולה המרכזיים בקרב היזמים הם: חינוך והשכלה (30%), בריאות נפשית (25%), תעסוקה (23%) ושיקום פיזי/בריאות כללית (23%). תחומים נוספים כמו חוסן כלכלי (18%), לכידות חברתית (16%) ומצבי סיכון דווחו בשכיחות נמוכה יותר.

מבנה משפטי

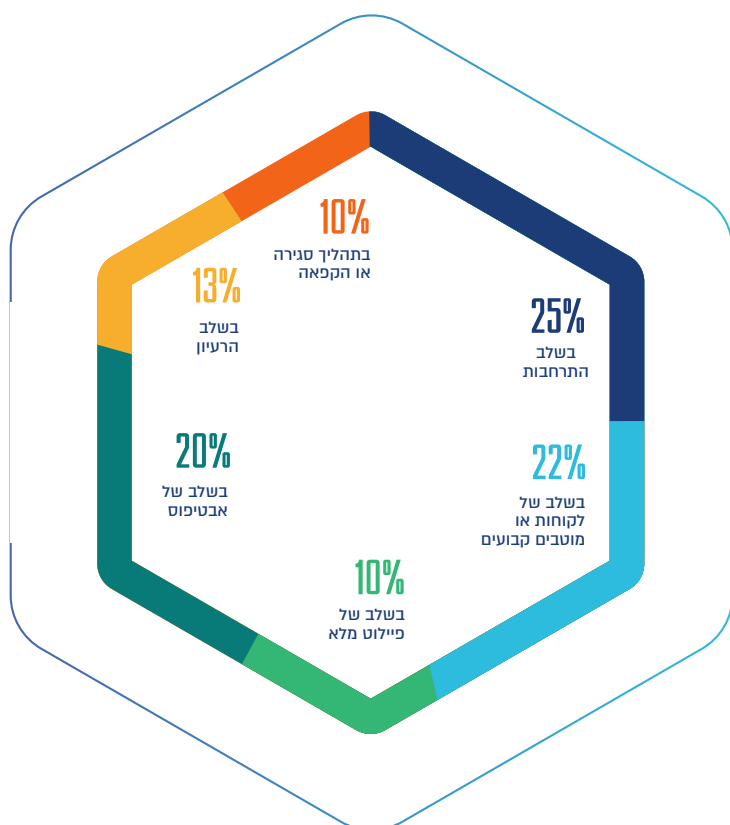
המבנה המשפטי הנפוץ ביותר בקרב היזמים שענו על הסקר הוא חברה בע"מ (28%), ואחריה עמותה או חל"צ (25%). עם זאת, 16% מהיזמים דיווחו כי הם פועלים עדיין ללא רישום משפטי מוסדר, ו-10% פועלים תחת ארגון מטריה.



שלב המיזם

שלב המיזם - רוב היזמים נמצאים בתהליכי הפעלה או צמיחה.

48% מהמשיבים ציינו כי המיזם שלהם נמצא בשלבי פעילות מתקדמים - שלב ההתרחבות (25%) או שלב עם לקוחות/מוטבים קבועים (23%). 20% נמצאים בשלב של אבטיפוס (MVP). מיעוט מהמשיבים דיווחו כי הם נמצאים בשלב הרעיון בלבד (13%), ואילו 10% מצויים בתהליך של סגירה או הקפאה של המיזם.



סוג העשייה המרכזי של המיזם

סוג העשייה המרכזי של המיזמים מתמקד בשירות חברתי (48%) ובפיתוח מוצר טכנולוגי שמקדם אימפקט (38%). רבע מהמיזמים מתמקדים בהשפעה על מדיניות או בבניית קהילה (25% כל אחד), בעוד שרק מיעוט קטן (7%) ציינו תחום עשייה אחר.

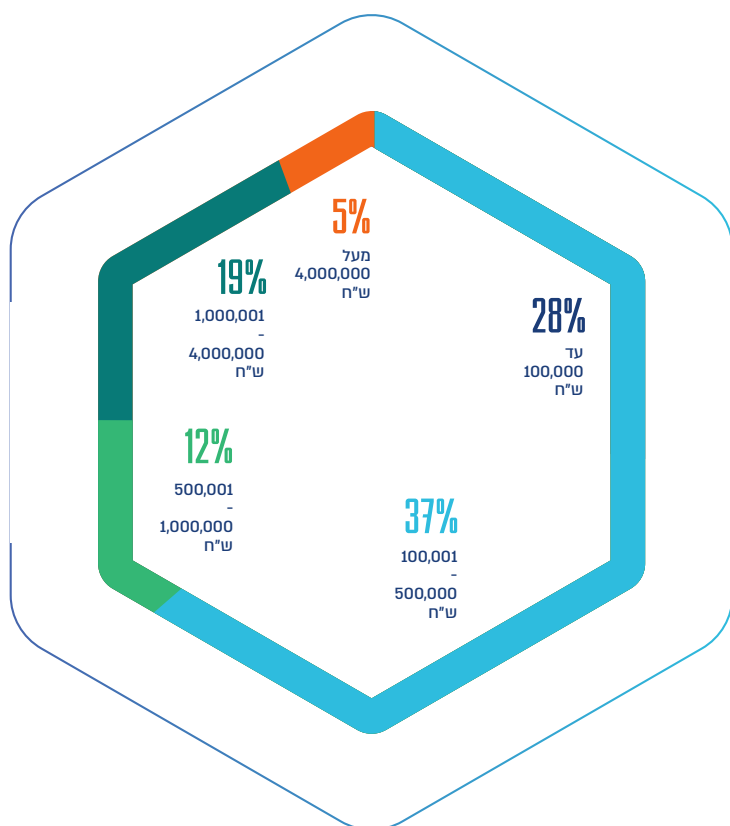


רקע מקצועי של היזמים

51% מהמשיבים ציינו כי רקעם המקצועי טרם הקמת המיזם היה מהעולם החברתי (למשל עמותות ויוזמות קהילתיות). רקעים נוספים שבלטו היו תחום העסקים (36%) והתחום הטכנולוגי (30%). כ-11% ציינו כי לא הגיעו עם רקע מקצועי רלוונטי כלל.

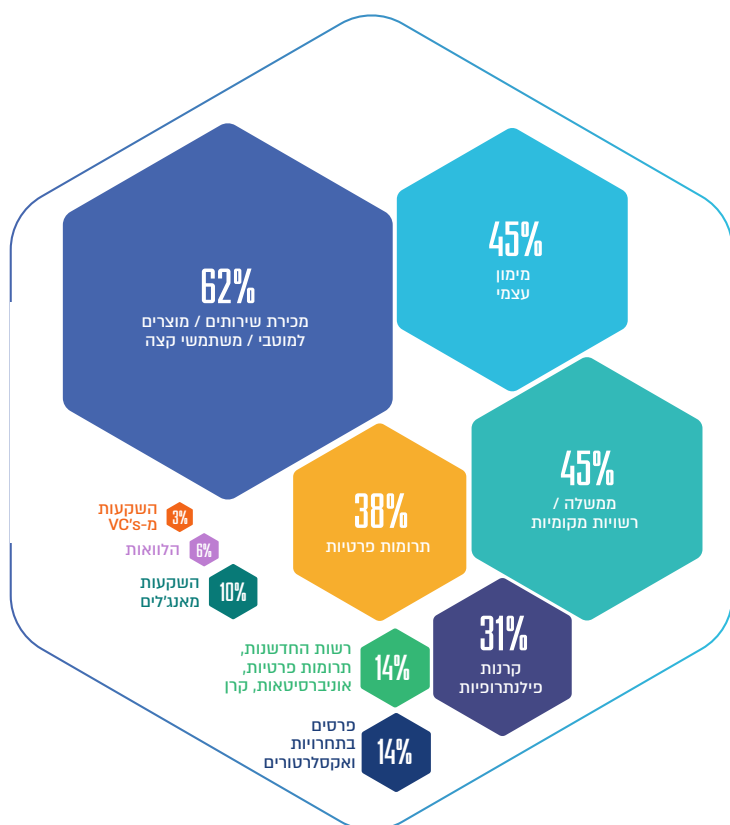


מחזור שנתי



65% מהמשיבים העריכו כי המחזור השנתי של המיזם שלהם נמוך ממיליון ש"ח: 37% נמצאים בטווח של 100,001-500,000 ש"ח, ו-28% מדווחים על מחזור שנתי של עד 100,000 ש"ח בלבד. רק מיעוט קטן (5%) ציינו כי המיזם שלהם מגלגל מעל 4 מיליון ש"ח בשנה. עם זאת, כשליש מהמשיבים בחרו שלא להשיב על שאלה זו - ייתכן בשל הרצון שלא לשתף מידע פיננסי עם גורם חיצוני או בשל קושי להעריך את המחזור.

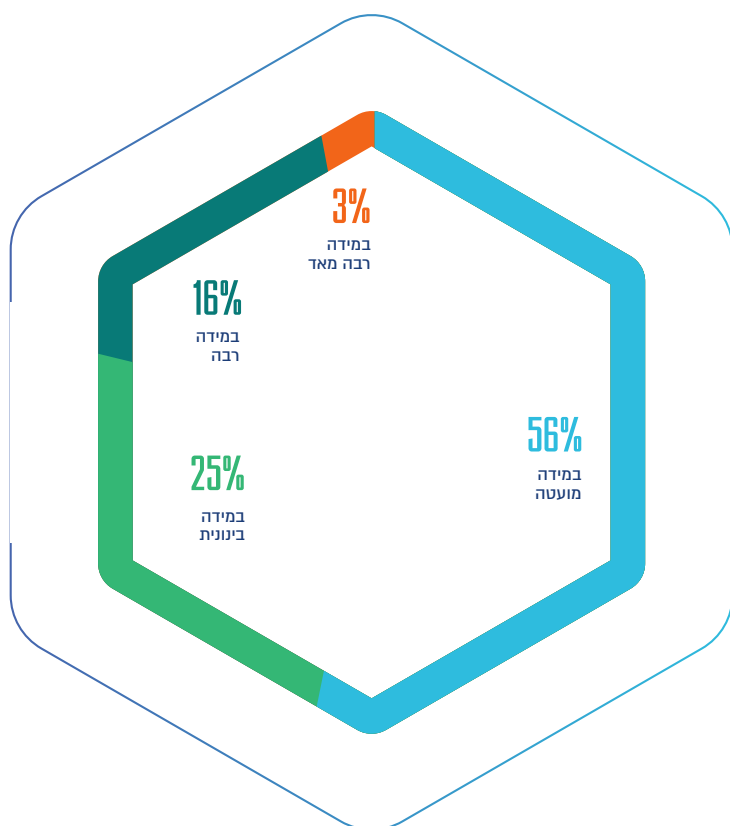
מקור הכנסות



מקור ההכנסה המרכזי של המיזמים הוא מכירת שירותים או מוצרים למוטבים ולמשתמשי קצה - 62% מהמשיבים דיווחו על כך. בנוסף, 45% ציינו הכנסה ממענקים של רשות מקומית או ממשלה, ו-45% נוספים מדווחים על מימון עצמי. מענקים פרטיים וקרנות פילנתרופיות מהווים אף הם מקור משמעותי (38% ו-31% בהתאמה). לעומת זאת, השקעות פרטיות, הלוואות, קמפיינים של מימון המונים והשקעות הון סיכון (VC) כמעט ואינם בשימוש.

איתור מקורות מימון רלוונטים

רוב המשיבים (80%) ציינו כי איתור מקורות מימון רלוונטיים היווה אתגר משמעותי בקידום המיזם.



סיבות שאיתור מקורות מימון רלוונטיים מהווה אתגר

לשאלה על הסיבות לכך שאיתור מקורות מימון רלוונטיים היווה אתגר, רוב המשיבים בחרו מתוך רשימת סיבות סגורה. עם זאת, 14 משיבים בחרו באפשרות "אחר" ונימקו אותה בתשובה פתוחה.



על מנת להבין לעומק אילו חסמים נוספים אינם מופיעים בתשובות הסגורות, בוצע ניתוח איכותי לתשובות אלה. מתוך הניתוח עלו שלוש תמות עיקריות, שדרכן ניתן לזהות חסמים ייחודיים שלא הופיעו בשאלות הסגורות:

01

אין מענים למיזמים חדשניים ופורצי דרך

משיבים תיארו חוסר במסלולים ייעודיים למיזמים חדשניים - במיוחד כאלה שמציעים פתרון ראשוני או טכנולוגי בתחום חברתי. המימון הקיים מותאם לעמותות ותיקות או למיזמים שכבר יש להם תוצאות מוכחות, ואינו פתוח ליוזמות חדשות באופיין.

"אין מסלול מוסדר למיזם ביוזמות חדשניות מהסוג שלנו"
"אין באמת מלקיץ אינסקט"
"אין מקורות מימון למיזמים אפלקיץ בסטארט אפס"
"בסתיון הוא חדשני למרות שהוא מוכר מדצית"
"יש צורך - אבל ארגונים (חברות) נמנעים מאימוץ חדשנות
ובצדק חדשנות טכנולוגית"

02

מגבלות תפעוליות - אין זמן / יכולת לעסוק במימון

כמה משיבים ציינו במפורש שהאתגר אינו טמון בהיעדר מקורות מימון, אלא בהיעדר יכולת לגשת אליהם - עקב עומס, צוות מצומצם או פיצול הקשב של היזם.

"אין לא מצליחה אפיקי צדקה צמן. האנשים שלי מנסות
אפיקי, בדרכי אינן ולירות"
"אין לי יכולת לשלם את צדקה בתוך הפעילות
ביוזמות שלי"
"צוות קטן מידי ואין צמן מאוד מואב"

03

תחום הפעילות או המסגרת מקשים על הגיוס

יש מיזמים שפועלים בתחומים פחות נגישים למימון (כמו דמנציה), או במבנה לא רשמי שמהווה מחסום פורמלי. אחרים מתארים תפיסות של ספקנות מצד גופי מימון כלפי עצם הרעיון.

"צריך להיות חברת רשומה ובא לא לצד מיזם חברתי
יש קושי בהתאגדות בחוקית..."
"תחום הדמנציה ידוע כיוצר חסמי מימון
ובצדק רבים ומאמרים"
"הפעילות וההכנה בתחום נדירים יותר"

אתגרים מרכזיים במימון פעילות המיזם

לשאלה הפתוחה שהתמקדה באתגר המרכזי הקשור למימון פעילות המיזם, יזמים שיתפו בקשיים מגוונים. מניתוח התשובות עלו מספר תמות מרכזיות, המשקפות את מורכבות תהליך גיוס המשאבים - החל ממבנים פוליטיים ועד חסמים אישיים ותפעוליים. הנקודות שעלו משקפות גם את פערי הידע והקשרים האישיים של יזמים בתחילת הדרך, וגם את הקשיים הנמשכים במיזמים שכבר עברו לשלב הצמיחה.

01

חוסר בקשרים

יזמים מדווחים על כך שיכולת גיוס מימון תלויה לעיתים קרובות ברשת קשרים קיימת ולא רק באיכות המיזם או הרעיון. היעדר נגישות אישית לגורמים מממנים נתפס כחסם עיקרי.

"אין תכאס צריך רק קשרים."
"קשרים אלווונטיים"

02

חוסר ידע ומיומנויות

חלק מהיזמים חסרי ניסיון קודם בפנייה למקורות מימון, בכתיבת בקשות או בהיכרות עם אפיקי מימון. חוסר זה יוצר פער מהותי כבר בשלב ההתחלתי של הגיוס.

"אין לי מושג איך לעלות את זה, אני אפילו,
מה פסל' פכון"

"חוסר ניסיון בגיוס מלקיץ ופיבור מאוד צע
פיצץ מקורות פמימון"

03

צורך בהוכחת השפעה או היתכנות

המימון לעיתים מותנה בהצגת נתונים על הצלחה או מדדים של השפעה - דבר שקשה להשיג במיזמים חדשים שעדיין בשלבי פיילוט או פיתוח.

"צריך אפוכי כדאיות כדי לקבל מימון וצריך מימון כדי אפוכי
כדאיות אום קרוב אבתי אפלי"

"פאמא פאוכ לטרימס ומקורות מימון ציבוריים לא
נותנים כסף עד לאין פיקר פעילות משמעותי"

"הציפיה לקבל תצרי מדידה ומחקר לא דברים לבס נעלים
בפצם פראלונפ."

"פאתר פקאסי לא אקווחות ראלונים - פם מצבים
אקבל בחינם ואנחנו צריכים אלראי צבור פמימון."

חסמים מבניים או פוליטיים

חלק מהיזמים מתארים אתגרים מבניים - כמו הדרת מיזמים מהמסגרות המוכרות (עמותות, תקציבים ממשלתיים) או תעודוף פוליטי של פרויקטים מסוימים על פני אחרים.

"בזקקות האלוטמה היבבה מהפלאגים סונו אצטון
ואדרום ואמיצמים לעזוסקים בליקום ובחוסן"

"יל היבבה הצדמנויות ובמקביל יל אינטרסים
פוליטיים... יל אנשים לידאן להכסף לא יאיו
אפרויקטים מוכחי תוצאות"

"אני היבבה ולא צמותה... צריח פון התחלתי כדי אייזר קהל
אקוחות על מנת לעודד אקוחות יוכלו לתת את אמוןם ולקנות
את פלירות אלה מצריכים צמן ובסוף."

תחומים פחות ממומנים

יזמים בתחומים מסוימים חשים שהם אינם זוכים לתמיכה מספקת, במיוחד כאשר התחום אינו נחשב ל"מושך" או קשה למדידה כלכלית - כמו זקנה, חינוך או בדידות.

"נראה להתחום הצקנה אינו "מושך/אטרקטיבי" מספיק"

"אין מספיק גורמי מימון להתמקדים בתחום"
(בדידות מבוארים)

אתגרי התרחבות וצמיחה

יזמים דיווחו על קשיים בגיוס משאבים הנחוצים להרחבת פעילות המיזם - בין אם לקהלים חדשים, לתחומים שאינם מוכרים להם, או לצורך הגדלת היקף הפעילות ללא תקציבי שיווק. הממצאים מצביעים על כך שאתגרים אלו רלוונטיים גם למיזמים בשלב מתקדם, ולא רק ליזמים בתחילת הדרך.

"פאתאן פארכי פוא הפדלת כמות פאולטים B2C באופן
משמעותי ללא תקציבי פרסום ושיווק"

"ציווף קפילות נוספות למיזם"

"התרחבות לתחום אל חינוך וקפאלה לאן פחות מכירה
וצריכה לאומד"

אתגרים מרכזיים בתהליך העבודה - במהלך הקמה, פיתוח או הפעלת המיזם

לשאלה הפתוחה שהתמקדה באתגר המרכזי עמו התמודדו היזמים במהלך הקמה, פיתוח או הפעלה של המיזם, ניתנו תשובות מגוונות ששיקפו את רוחב הקשיים בשדה. מתוך ניתוח התשובות עלו חמש תמות מרכזיות, החל באתגרי מימון, דרך סוגיות של הטמעה, רגולציה ותחושת בדידות - ועד לשאלות של תמחור ובניית מודל עסקי.

01

גיוס משאבים ומימון

האתגר הנפוץ ביותר שעלה מהיזמים הוא גיוס מימון - בעיקר בשלב הראשוני, אך לעיתים גם לצורך התרחבות או מעבר שלב. הקושי כולל גם הבנה של תנאי מענקים, ניהול משא ומתן, והתמודדות עם עומס בירוקרטי

"גורם מימון לחילוק את המזון - 50% בתחילת הסטארטאפ, 50% בסופו, אחרי שנתיים, בלי לרבין לבסוף נחול את המימון הפעילות: נכונות ציונית לממן חלק קטן באבד מפעילות"

"גיוס המיליון הראשון. אח"כ בכל נפיה קל יותר."

"כל עוד אין מימון אנחנו צריכים גם לעבוד ולפתח וללא מולקציות בצמחון במיץ כמו להיין רוזים. זה אום למיץ את עצמו ולא מאסטר התקדמות"

"מימון לאבי הפיתוח ליאסטר המלך עבודה רציפה לא צוות (ולא כבתעבדות מוחלטת במצב לא ניסיון אלווד)"

"אין ספק לפאתך המרכזי הוא פיתוח המיץ חק כדי בצורך באעבוד בצעודת נוססת בבדי אסונים"

"פאתך אינו התמודדות ואני צדין מתמודדת הוא פאתך הפאלי. מצב אחד כדי לעלות סקיל אני נדלת אעוד כו אדם, מצב שני כדי ליפיה אי עוד כו אדם אני צריכה עוד כסף. זה אום מאתך מאוד בטח צייר חברתית הפעילות המודל לא B2G"

"מחסור במימון תקציבי מעבר אמה לפעדינה מספקת עבור אלו לא קיבלו ככה ממסדות פעדינה ביקר אין מקור מימון עבורם"

02

שיווק, הטמעה וחדירה לשוק

יזמים רבים התמודדו עם אתגרי הפצה: כיצד להכניס את המוצר או השירות לשימוש בפועל, לשכנע לקוחות, לעורר ביקוש או לגשר על פערי תפיסה.

"אתך בתחום הפטאמר לא המוצר לשימוש אוטונומי בקרב לקוחות"

"חליטה למתנות לא קלי פיוד בפיעדי תקציבי שיווק ופרסום"

בדידות וחוסר צוות

"בדידות/חיסול אחי לותמים"

"לאין אי לותם/ל איצם, לוקחת על עצמך חלק מנלא"

"הפנאל לאתר לבד בנלא ואם צב ננלא אף אחד אחר לא
באת אכסת. בדידות יצמית. פנאל אחיות לפל על כמס
ולפנל בקלות לפנאל לנלבים ומננבים כי אף אחד לא ננלבי.
מננבי, צב אתנ מננלי..."

בכמה מהתשובות עלה קושי מהותי של ניהול מיזם
לבד - בהיעדר שותפים מקצועיים או תפעוליים, או
כאשר הנטל כולו נופל על יזם/ת יחידה.

פיתוח המודל העסקי

"מציאת מננל עסקי, מוסר ליתנ ונננבי מננבים במננבים
דננבי"

"אתנרים גננליים בננלא פתמנננר"

"פיתוח לל אנספור מננליים בלננליים לבחון בנננל דננב יננל מננ
לפנננר מנננבי אלקנננר לננננר אקננר את פננננר"

חלק מהיזמים התמודדו עם בנייה ואופטימיזציה של
מודל עסקי - כולל חיפוש מקורות הכנסה, תמננר, או
התאמת המודל לקהלים ולשותפים שונים

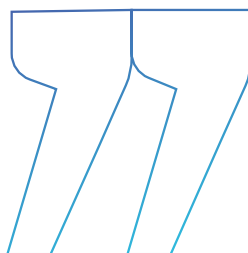
התמודדות עם רגולציה ומסדות ציבוריים

"עיריות / מננננר בקנלי מנננבי"

"פננל לל דנננר פננננר פלנננר בנננל אפננננר ולנננר
פננננר מנננר"

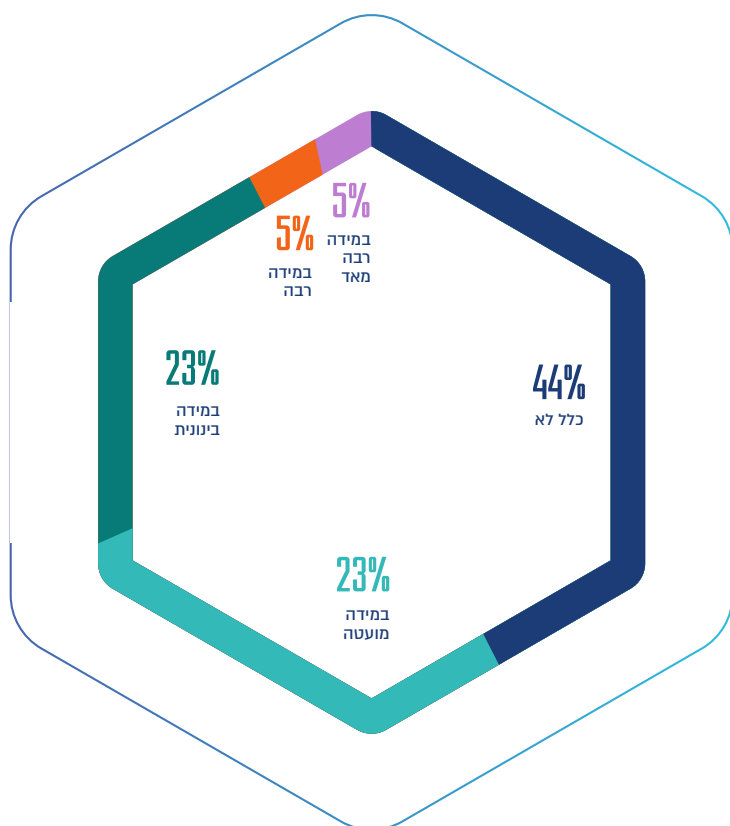
"פנננר פנננר בנננר בנננר מנננר מנננר מנננר
אכספנ לל לננר פננננר בננננר פנננר. בננר אפנננר עוסק
בנננר לל אפננר חנננר, בננ מננל בל בנננר פנננר פנננר מנננר
נננר, לנננר מנננר בנננר לנננר ונננר פנננר מנננר
מנננר מנננר"

קושי בקידום המיזם אל מול עיריות, משרדי ממשלה
או רגולציה לא מותאמת - קיבל ביטוי במספר תגובות,
במיוחד סביב נושאי תגובה איטית, חוסר שיתוף
פעולה, או דרישות לא ריאליות.



מציאת צורות התאגדות מתאימה לאופי המיזם

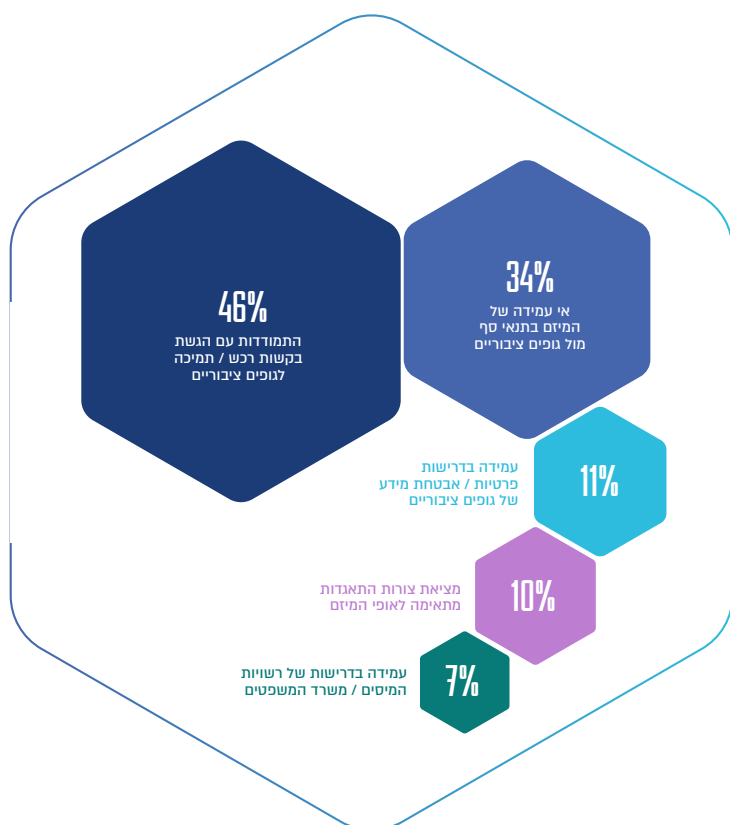
רק 10% מהמשיבים דיווחו כי מציאת צורת התאגדות מתאימה לאופי המיזם היוותה עבורם חסם במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 67% דיווחו כי סוגיית ההתאגדות לא היוותה חסם כלל או היוותה חסם במידה מועטה בלבד.



היבטים רגולטוריים כחסם

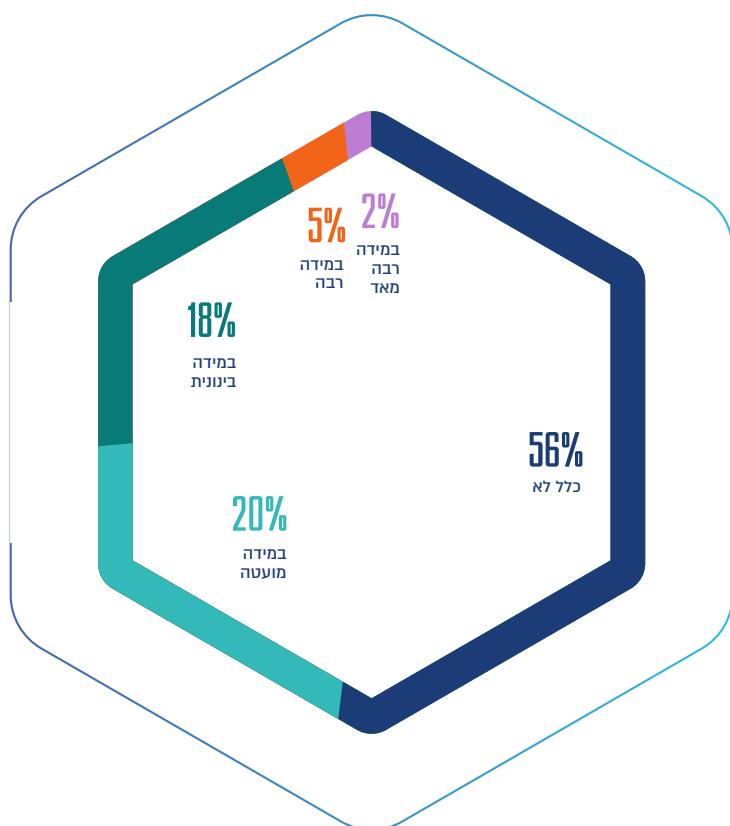
משיבי "במידה רבה" עד "רבה מאוד"

ההיבט הרגולטורי המהווה חסם הגדול ביותר הוא התמודדות עם בקשות רכש או תמיכה לגופיים ציבוריים, אחריו אי עמידה של המיזם בתנאי סף מול גופים ציבוריים.



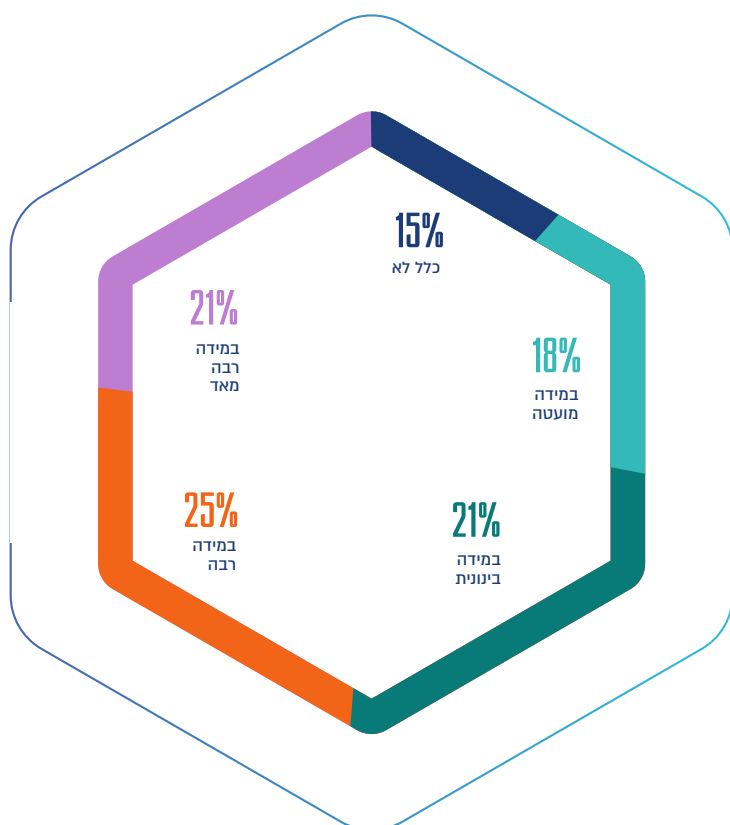
עמידה בדרישות של רשויות המיסים / משרד המשפטים

רק 7% מהמשיבים דיווחו כי עמידה בדרישות של רשויות המיסים או משרד המשפטים היוותה עבורם חסם במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 76% דיווחו כי עמידה בדרישות אלה לא היוותה חסם כלל או היוותה חסם במידה מועטה בלבד.



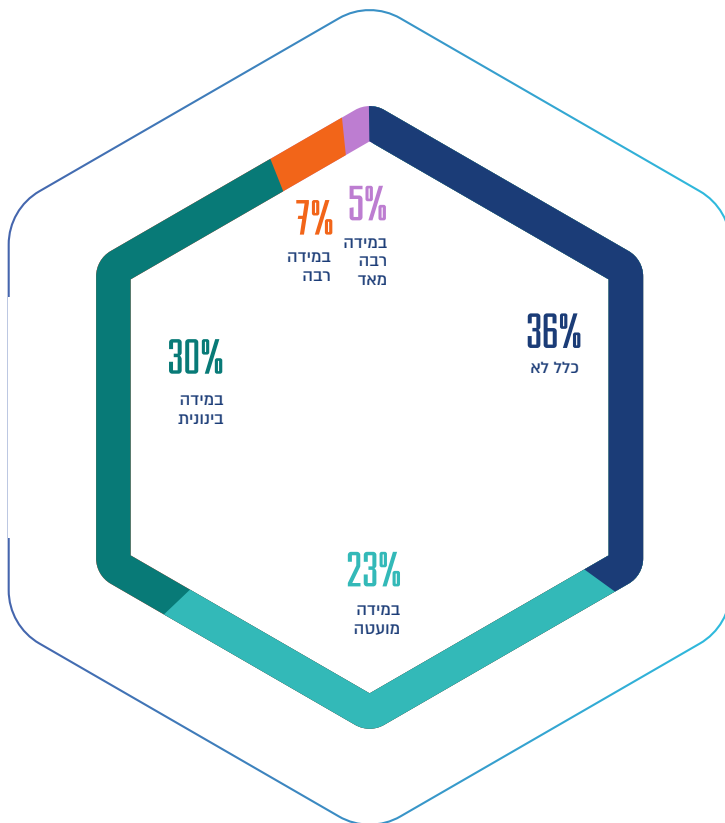
התמודדות עם הגשת בקשות רכש/תמיכה לגופים ציבוריים

46% מהמשיבים דיווחו כי התמודדות עם הגשות בקשות רכש או תמיכה לגופים ציבוריים היוותה עבורם חסם במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 33% דיווחו כי התמודדות זו לא היוותה חסם כלל או היוותה חסם במידה מועטה בלבד.



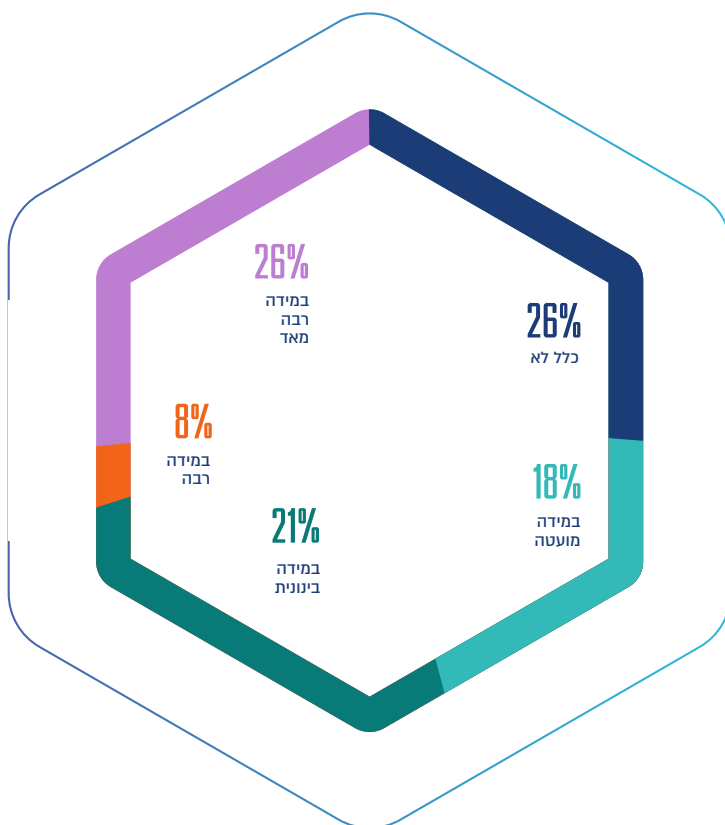
עמידה בדרישות פרטיות / אבטחת מידע של גופים ציבוריים

רק 11% מהמשיבים דיווחו כי עמידה בדרישות של פרטיות או אבטחת מידע של גופים ציבוריים היוותה עבורם חסם במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 59% דיווחו כי עמידה בדרישות אלה לא היוותה חסם כלל או היוותה חסם במידה מועטה בלבד.



אי עמידה של המיזם בתנאי סף מול גופים ציבוריים

34% מהמשיבים דיווחו כי התמודדות עם אי עמידה של מיזם בתנאי סף מול גופים ציבוריים היוותה עבורם חסם במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 44% דיווחו כי סוגיה זו לא היוותה חסם כלל או היוותה חסם במידה מועטה בלבד.



התמודדות עם אתגרים רגולטוריים ובירוקרטיים

לשאלה הפתוחה שהתמקדה במה היה עשוי לסייע ליזמים בהתמודדות עם אתגרים רגולטוריים ובירוקרטיים, התקבלו מגוון תשובות ששיקפו את הצרכים הפרקטיים, המבניים והאסטרטגיים הקיימים בשדה. מניתוח התגובות עלו חמש תמות מרכזיות: החל בצורך בליווי מקצועי ובייעוץ רגולטורי, דרך תמיכה כספית, חיבורים לאנשי מפתח ומוסדות, בקשות להקלות מבניות - ועד להצעות לשיתופי פעולה עם עמותות קיימות שיכולות לשמש כמסגרת תומכת.

01

ליווי מקצועי ומנטורינג

יזמים רבים מבקשים ליווי מקצועי שיסייע להם לנווט בסבך הרגולציה - בין אם באמצעות מנטורינג, חונכות של אנשי מקצוע מנוסים, או סיוע בהגשות ובמעקב אחר תהליכים רגולטוריים.

02

מימון ותמיכה כספית

חלק מהמשיבים מדגישים את הצורך במשאבים כספיים כדי לעמוד בדרישות רגולציה - בין אם למימון תהליכי רישוי, העסקת כוח אדם או היערכות להתאגדות.

03

חיבורים לגורמים רלוונטיים

יזמים מציינים את הצורך בחיבורים לאנשים הנכונים: אנשי מפתח, בעלי תפקידים בגופים רגולטוריים, או גורמים שיכולים לקדם אישורים.

"ליווי מקצועי בהפלטת וסיוע במעקב אחר סטטוס הבקשות"

"חונכות של אנשי מקצוע עם ניסיון דומה או ניסיון רגולטורי"

"ייעוץ מאגרים מוסמך לבקיא בל הפרטים הרלוונטיים"

"ייעוץ משפטי או ייעוץ בתחום של הפרלת חלבוניות / מיסוי"

"מימון רישוי לתקנים נדרשים"

"אפשרות לקבל את המימון הראשוני מבלי להתאגד בחברה/חמות"

"אם היה אורך לשיעור צורך בהתעצבות לקבלת אסמכתא רישוי / אפליקציה מימון ציבורי"

"היכרות יותר חיבורים לאנשי מפתח למעבר אכיפות ראשוניות"

"סתימת דאגות רלוונטיות"

"חיבור לאנשי רגולטוריים"

"נעילות אנשי קשר רגולטוריים במשרדים"

הקלות ברגולציה ודרישות פורמליות

יזמים מתארים את הרגולציה ככוח שמכביד, וביקשו פתרונות כמו שינויים מבניים, גמישות בדרישות או הסרת חסמים פורמליים.

"לינוי פליטה למיזמי אימפקט לפיכוח את עצמם"

"אסליות לקבל את המימון הראשוני מאבי אבתאקד
במבר/אמורה"

"בירדת חסמים אטכנולוגיות חדלות"

שיתופי פעולה עם ארגונים/עמותות

כמה יזמים הדגישו את הצורך להיתמך או להתחבר לעמותות קיימות שיכולות לפעול מולם כמטריית רגולציה, או לשמש זרוע תפעולית.

"לימסי פצולה לא אגנונים לקידום מיזמים חברתיים"

"אילו היינו חוברים בהצלחה למורה או אגנון
לכבר צברו את האבים האלו"

לשאלה הפתוחה שהתמקדה באתגרים במכירה ובהתקשרות עם לקוחות ושותפים, יזמים תיארו שורה של מחסומים שחלקם תפעוליים, חלקם אסטרטגיים, ואחרים נובעים ממאפייני התחום בו הם פועלים. מניתוח התשובות עלו ארבע תמות מרכזיות: החל מהיעדר משאבים שיווקיים, דרך קושי בשכנוע לקוחות, ועד לאתגרים בתמחור, בזיהוי שוק ובהפיכת שיתופי פעולה להזדמנויות עסקיות בפועל.

01

חסר משאבים לשיווק ומכירה

יזמים רבים מתארים מחסור בתקציבים, כוח אדם או תשתיות בסיסיות הדרושות לקידום מכירות - בין אם בהפצה, ביצירת קשרים, או בפרסום.

"אין מצומצם אלוק. אפילו בסיסית אפתח.
אך חייבים אצילות את הכוח במקרה"
"מחסור בכסף"
"פחדו תקציב לשיווק"

02

קושי בהוכחת ערך או בשכנוע לקוחות

חלק מהיזמים מדווחים שקשה לשכנע לקוחות בערך המוצר/שירות, במיוחד כאשר התחום אינו מובן, חדשני או נתפס כלא חיוני.

"קשה להסביר כמה זה חשוב עד למתמלים (ביזב ומנאולת)
"אנשים לא מוכנים לשלם על שיקום בלתי"
"הלקוח לא מודע לרצון המוטלים בפעילות ואם לא לל אכזב"

03

קושי בזיהוי שוק או תמחור

חלק מהיזמים מדווחים על קושי לזהות את השוק המדויק למיזם, להעריך נכונה את המחיר, או להסביר ללקוחות פוטנציאליים את הערך לעומת האלטרנטיבות.

"חסר במקורית דומים (אין אמה אפילו), מחיר, מודעות"
"לוקח צמן אפילו את פלוק, אפתח את המוצר ליל או ביקול"

04

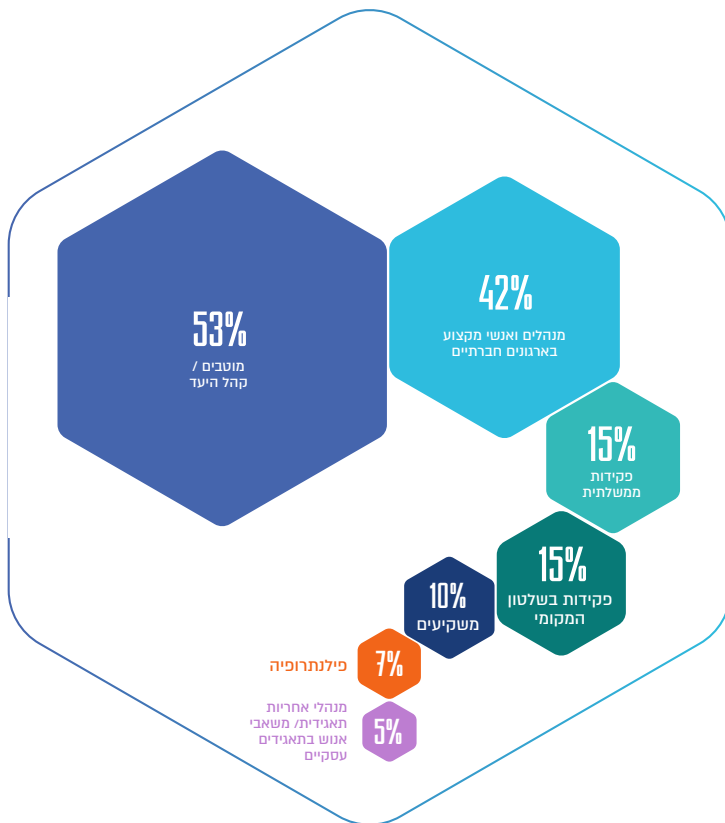
קשיים בשיתופי פעולה והתקשרות

והתקשרות-כמה משיבים התייחסו לכך שקיים קושי ביצירת שיתופי פעולה משמעותיים, או בהשגת התחייבות מצד שותפים פוטנציאליים.

"ליתמי הפעולה דפיוס מסתבאים במידע אינטרנטי וקצת רצון טוב"
"פאתר הוא בלם בתחייבות אפילוטים וסאגית עסקאות ארוב, אחרי שיחות מצוינות עם דוגי הנפלה, אנו נמקצים בדוגי ביניים לדוחים את הישום בלטה אאורק צמן רב."

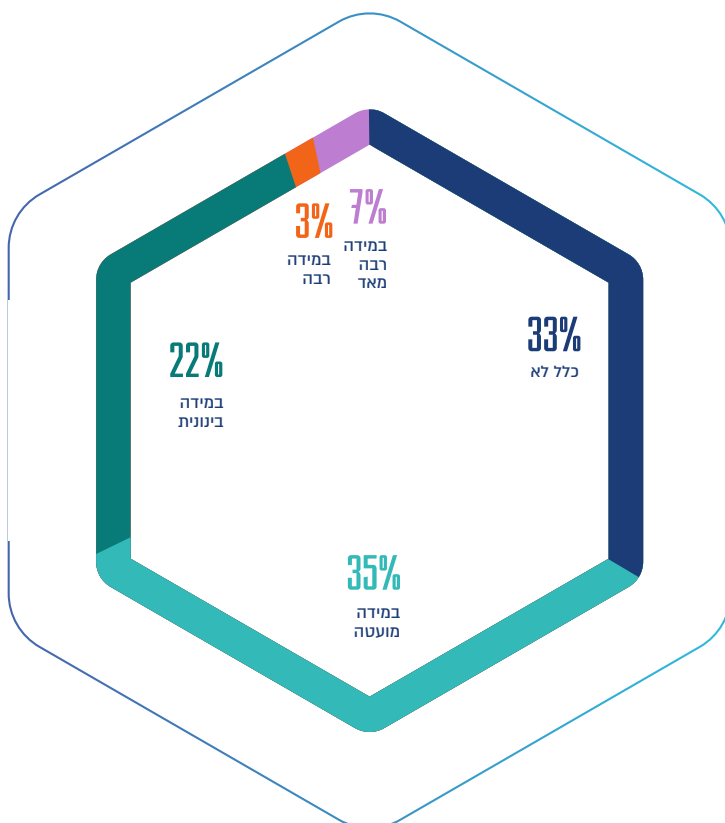
גישה לבעלי עניין / גופים משיבי "במידה רבה" עד "רבה מאד"

הגישה לקהלי יעד (53%) ולמנהלים ואנשי מקצוע בארגונים חברתיים (42%) דווחה כגבוהה במידה רבה עד רבה מאוד. לעומת זאת, רק מיעוט מהיזמים דיווחו על גישה משמעותית למשקיעים (10%), לפילנתרופים (7%) או למנהלים בתאגידים עסקיים (5%).



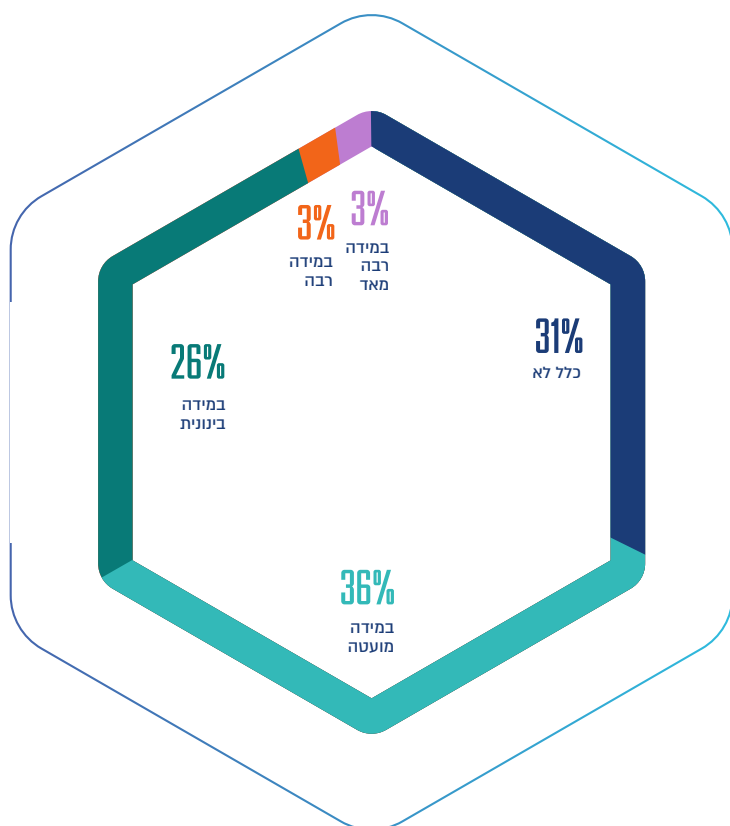
גישה למשקיעים

רק 10% מהמשיבים חשים כי יש להם גישה למשקיעים במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 68% ציינו כי יש להם גישה מועטה או שאינם חשים כלל שיש להם גישה למשקיעים.



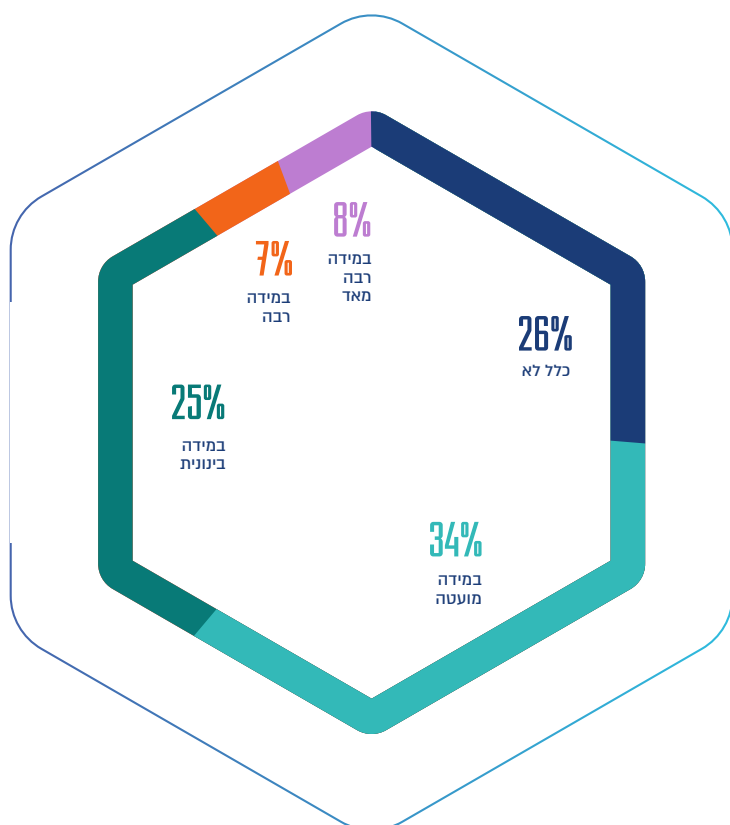
פילנתרופיה

רק 6% מהמשיבים חשים כי יש להם גישה לפילנתרופיה במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 67% ציינו כי יש להם גישה מועטה או שאינם חשים כלל שיש להם גישה לפילנתרופיה.



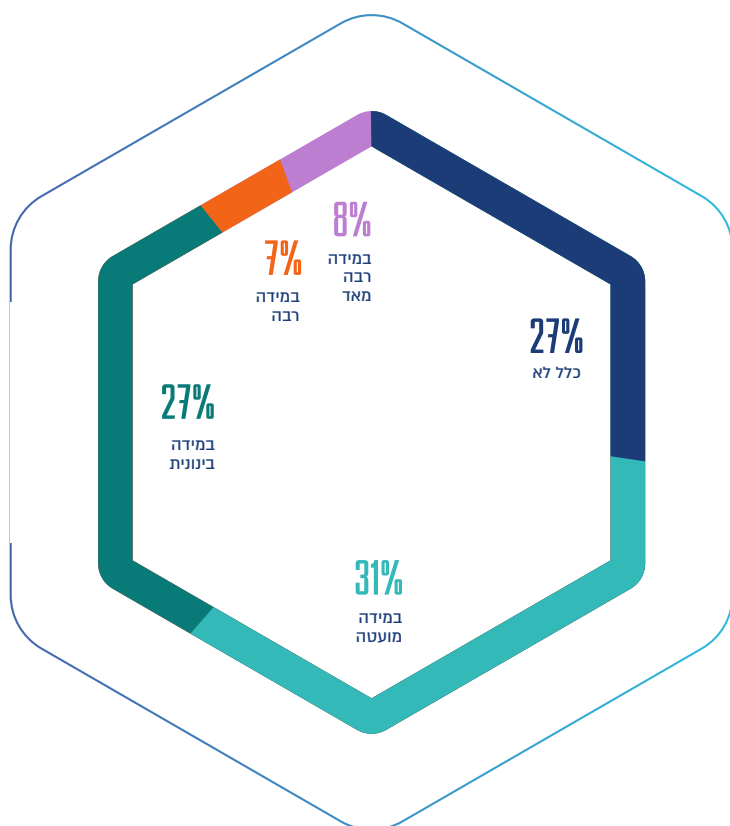
פקידות ממשלתית

רק 15% מהמשיבים חשים כי יש להם גישה לפקידות ממשלתית במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 61% ציינו כי יש להם גישה מועטה או שאינם חשים כלל שיש להם גישה לפקידות ממשלתית.



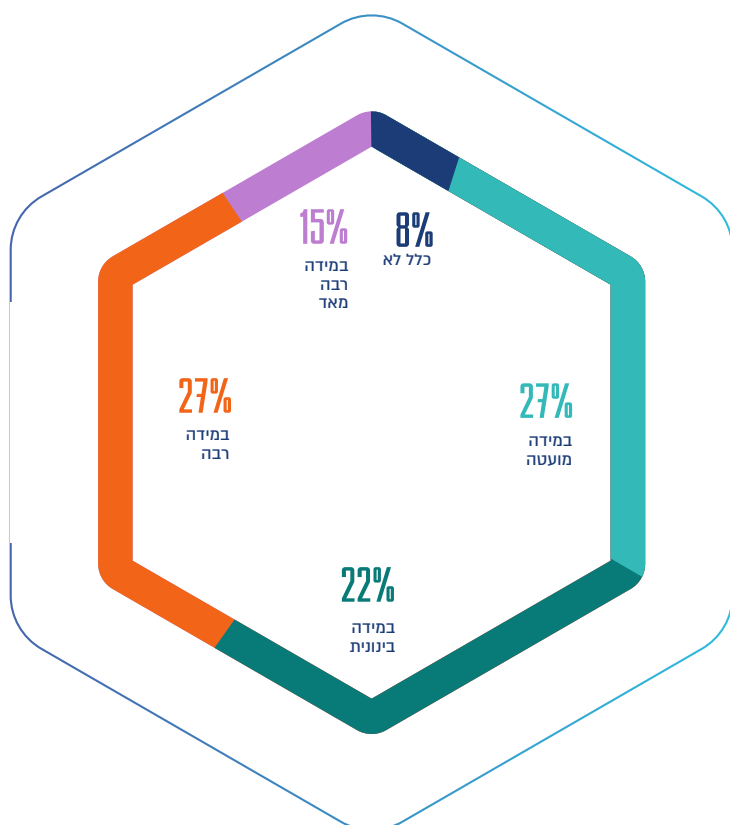
פקידות בשלטון המקומי

רק 15% מהמשיבים חשים כי יש להם גישה לפקידות בשלטון המקומי במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 58% ציינו כי יש להם גישה מועטה או שאינם חשים כלל שיש להם גישה לפקידות בשלטון המקומי.



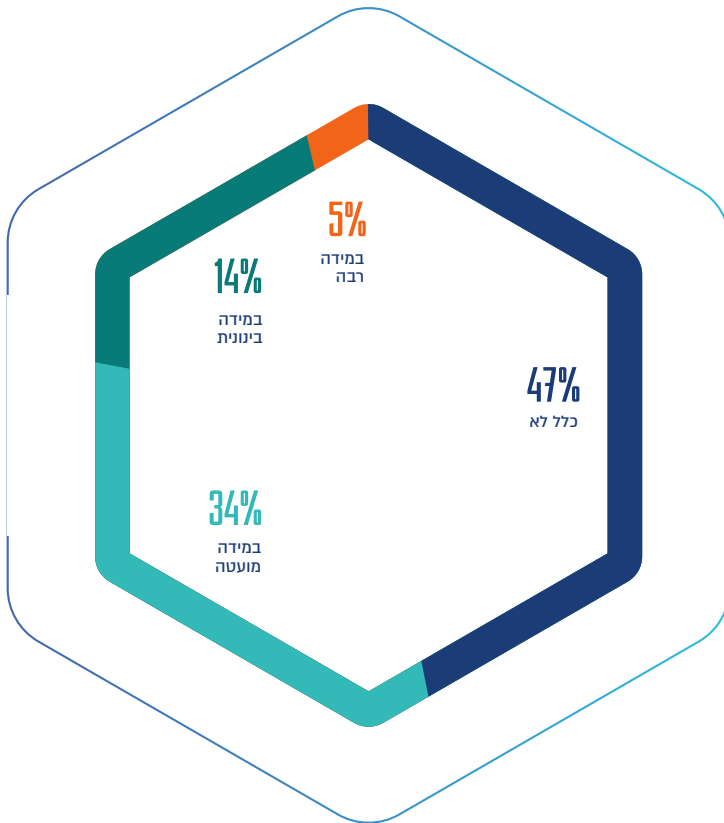
מנהלים ואנשי מקצוע בארגונים חברתיים

42% מהמשיבים חשים כי יש להם גישה למנהלים ואנשי מקצוע בארגונים חברתיים במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 36% ציינו כי יש להם גישה מועטה או שאינם חשים כלל שיש להם גישה למנהלים ואנשי מקצוע בארגונים חברתיים.



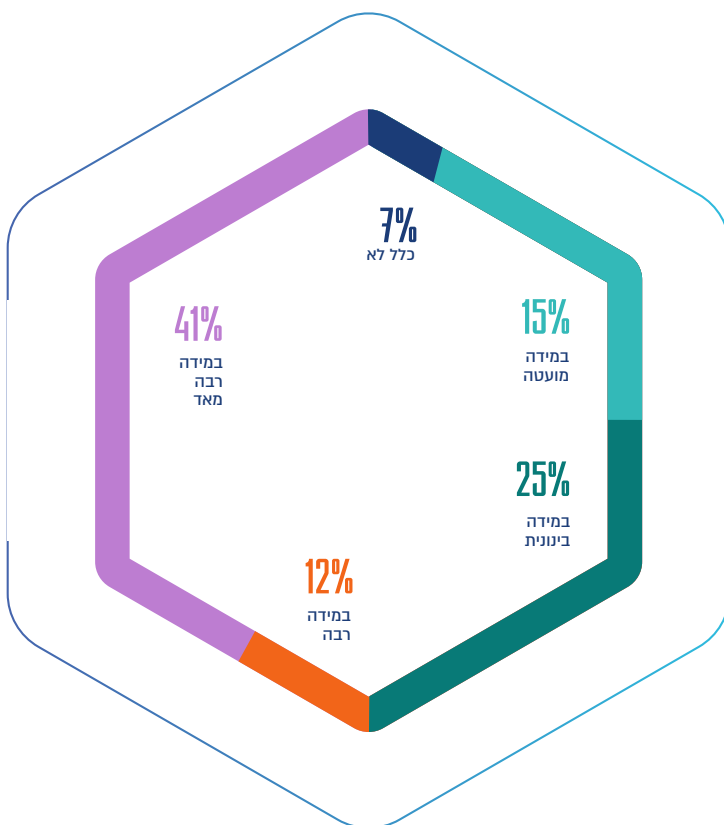
מנהלי אחריות תאגידית / משאבי אנוש בתאגידים עסקיים

רק 5% מהמשיבים חשים כי יש להם גישה למנהלי אחריות תאגידית או משאבי אנוש בתאגידים עסקיים במידה רבה. לעומתם, 81% ציינו כי יש להם גישה מועטה או שאינם חשים כלל שיש להם גישה למנהלי אחריות תאגידית או משאבי אנוש בתאגידים עסקיים.



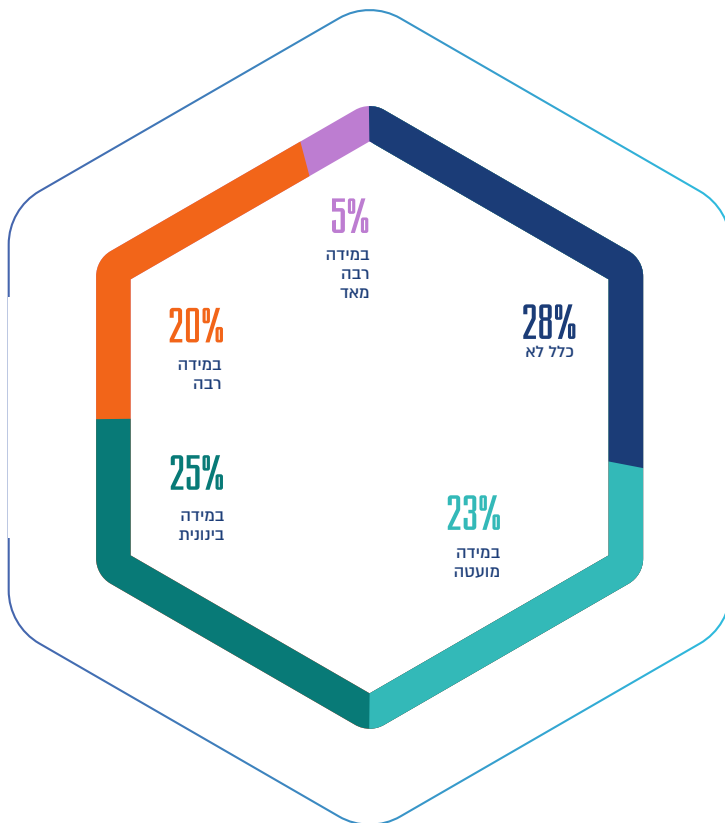
מוטבים / קהל היעד

53% מהמשיבים חשים כי יש להם למוטבים או קהל היעד במידה רבה או רבה מאוד. לעומתם, 22% ציינו כי יש להם גישה מועטה או שאינם חשים כלל שיש להם גישה למוטבים או לקהל היעד.



קושי במציאת הזדמנויות להכשרה וליווי לפיתוח המיזם

51% מהמשיבים דיווחו כי לא התקשו כלל או התקשו במידה מועטה בלבד במציאת הזדמנויות להכשרה וליווי. רבע מהמשיבים (25%) חוו את הנושא כאתגר משמעותי, ודיווחו על קושי במידה רבה או רבה מאוד.



פערים מושגים בין יזמים לבעלי עניין שונים

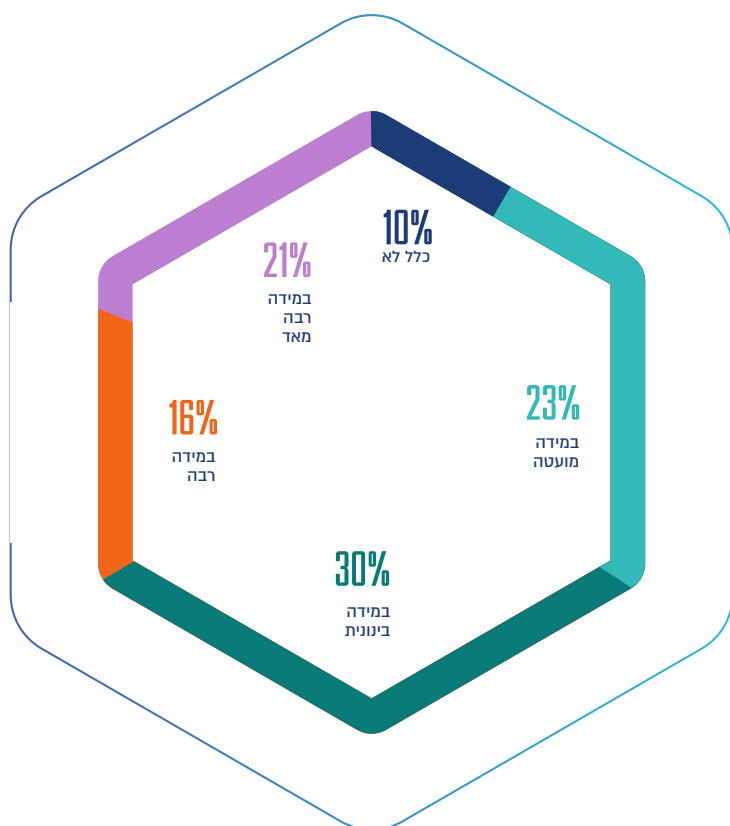
פערים מושגים - בולטים דווקא מול השטח, פחות מול שותפים עסקיים.

67% מהמשיבים ציינו במידה רבה עד רבה מאוד כי קיימים פערים מושגים בינם לבין מוטבים, ו-59% דיווחו על פערים משמעותיים מול עמותות וארגונים חברתיים. לעומת זאת, רק 21% דיווחו על פערים כאלה מול משקיעים, ו-27% מול המגזר העסקי.



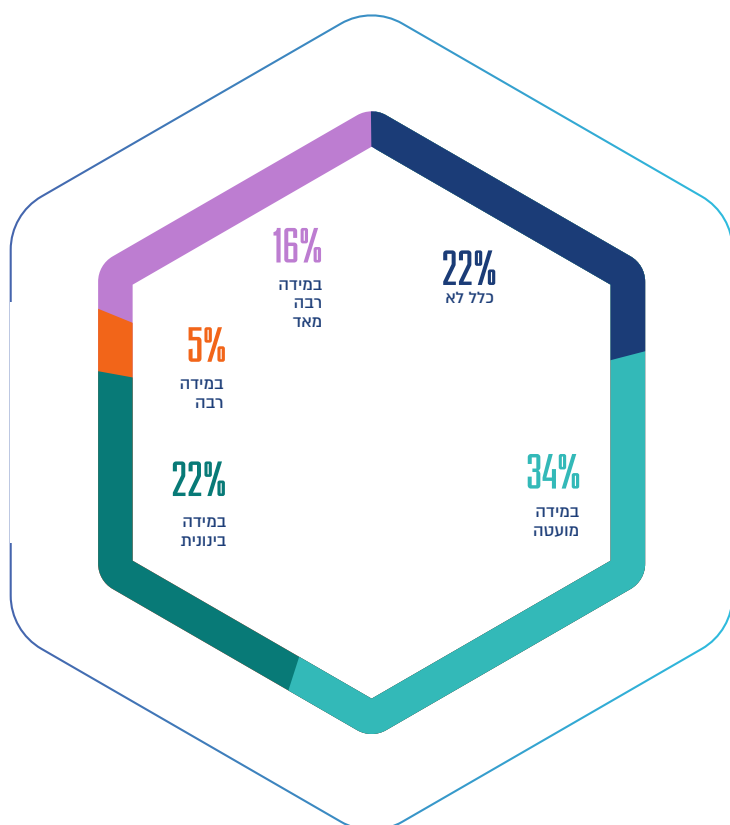
מגזר ציבורי

38% מהמשיבים הסכימו במידה רבה עד רבה מאוד כי קיימים פערים מושגיים בינם לבין בעלי עניין במגזר הציבורי. לעומתם, 33% ציינו כי הם חשים בכך רק במידה מועטה או שאינם חשים בכך כלל.



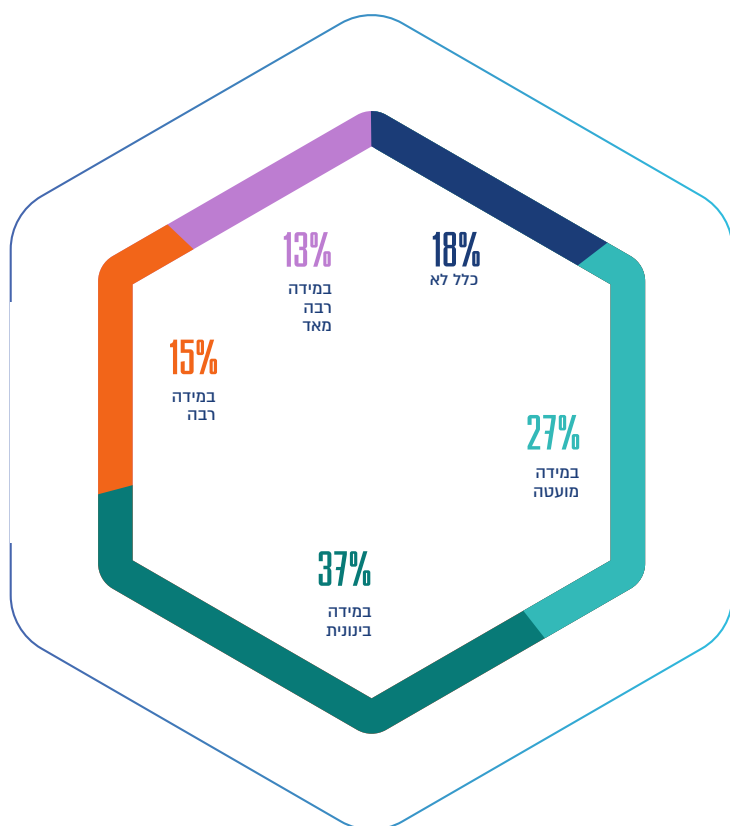
משקיעים

21% מהמשיבים הסכימו במידה רבה עד רבה מאוד כי קיימים פערים מושגיים בינם לבין בעלי עניין שהם משקיעים. לעומתם, 57% ציינו כי הם חשים בכך רק במידה מועטה או שאינם חשים בכך כלל.



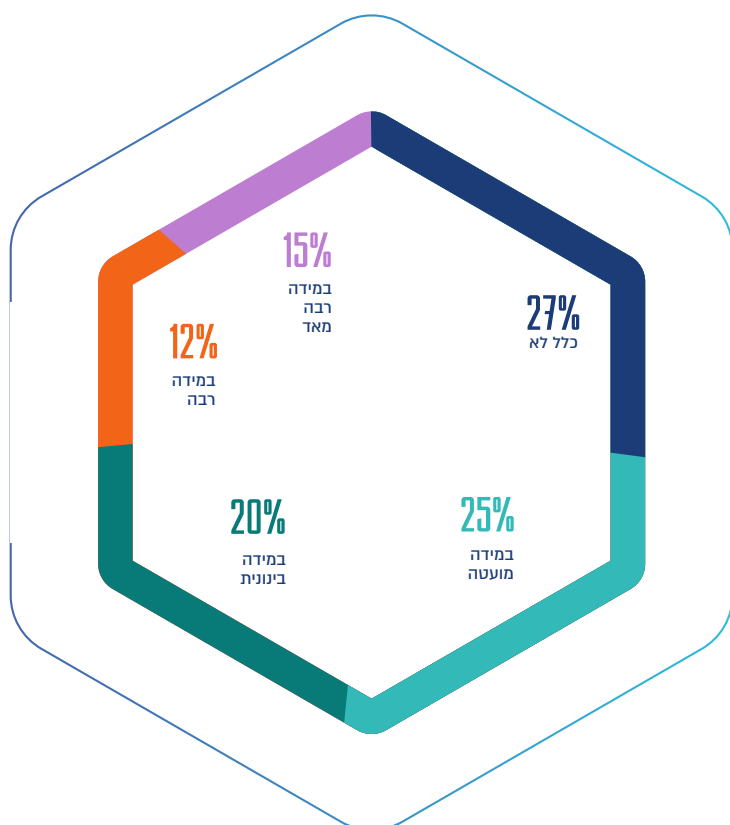
פילנתרופיה

28% מהמשיבים הסכימו במידה רבה עד רבה מאוד כי קיימים פערים מושגיים בינם לבין בעלי עניין בתחום הפילנתרופי. לעומתם, 45% ציינו כי הם חשים בכך רק במידה מועטה או שאינם חשים בכך כלל.



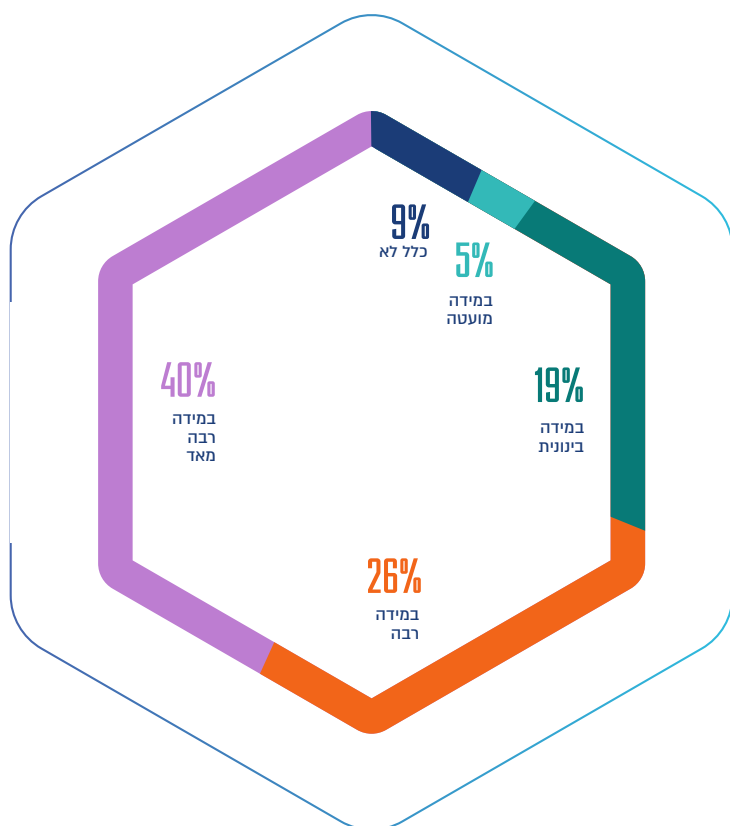
מגזר עסקי

27% מהמשיבים הסכימו במידה רבה עד רבה מאוד כי קיימים פערים מושגיים בינם לבין בעלי עניין מהמגזר העסקי. לעומתם, 53% ציינו כי הם חשים בכך רק במידה מועטה או שאינם חשים בכך כלל.



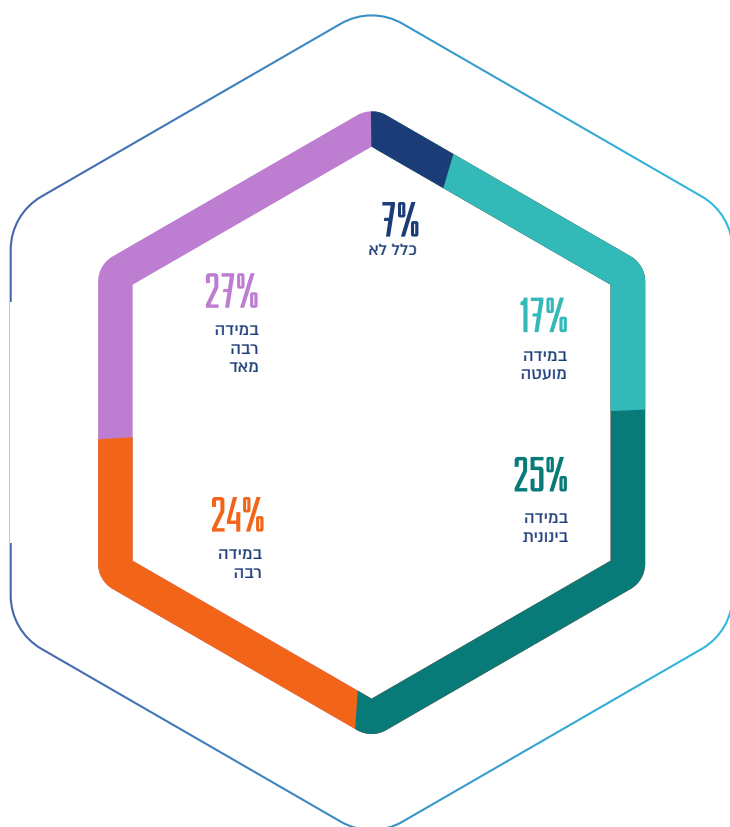
מוטבים

67% מהמשיבים הסכימו במידה רבה עד רבה מאוד כי קיימים פערים מושגיים בינם לבין מוטבים. לעומתם, 14% ציינו כי הם חשים בכך רק במידה מועטה או שאינם חשים בכך כלל.



עמותות וארגונים חברתיים

51% מהמשיבים הסכימו במידה רבה עד רבה מאוד כי קיימים פערים מושגיים בינם לבין ארגונים חברתיים. לעומתם, 24% ציינו כי הם חשים בכך רק במידה מועטה או שאינם חשים בכך כלל.



לשאלה הפתוחה שהתמקדה בתפיסות ובגישות של רגולטורים, מממנים, מוטבים ושותפים כלפי חדשנות ויזמות חברתית, תיארו היזמים שלל אמירות ומסרים עימם נתקלו לאורך הדרך. מתוך ניתוח הציטוטים עלו ארבע תמות מרכזיות, המייצגות טווח רחב של עמדות כלפי חדשנות חברתית - מהתלהבות כללית וחסרת מחויבות, דרך סקפטיזם פעילה ועד לדרישות שאינן מותאמות לשלב הפיתוח.

01

ספקנות או זלזול מצד גורמים מקצועיים

חלק מהיזמים נתקלים בהתייחסות מזלזלת או סרקסטית מצד אנשי מקצוע - בין אם על רקע תחום המיזם, אופיו החברתי או חוסר האמון בחדשנות עצמה.

"יזמות אימפקט צה תינול אצסק לא טוב"
"את לא נותנת אי אפשר אפטר את הפניה,
יש בכלל בניה?"
"אין לוק", "פאם בדידות צה לוק", "צו מאפס",
"בניה אחתית"

02

היעדר אמון או פתיחות מצד גורמי מימון

מימון-חלק מהיזמים תיארו חוסר נכונות עקרונית מצד גופים מממנים להתייחס ברצינות למיזמים חברתיים - או אמירות שמבטאות תפיסות שמרניות וסגורות לגבי מה ראוי למימון.

"לא מוכנים לממן סיוע לאנשים בחובות ליקחו אחריות"
"טענה לפעילות חברתית ולכן לא צריך לממן אותה"
"פאדינה היא צריכה לממן - לא מלכו לציב אבוא מפאצי
פלאלי"

03

דרישות מוקדמות לא ריאליות ממיזמים

יזמים מדווחים על כך שגופים מממנים דורשים מהם להציג נתונים, הוכחות או תוצרים מלאים בשלב מוקדם מדי - דבר שלא תואם את הקצב והמאפיינים של חדשנות חברתית

"כאלם דויליס ומבקלים MVP צובד"
"בקלה למוכנת צסקית בדוקה מלאה הפכנו
באי פיבה אפירות לממון חק כבי תנוצה"

04

תגובות חיוביות אך כלליות

כלליות-יש יזמים שמדווחים על תגובות אוהדות מהסביבה - אך כאלו שלא מתרגמות לתמיכה ממשית, תקצוב או שותפות.

"צה מאוד מנעין ויבול אפביא אצוק יב."
"אין אי מסגרת כית או אפירות אצוק פיילוט"
"פאססרים נראים טובים לממום אבא מלקיץ
אני רוצב אראות 10"



המרכז לזימנות וחדשנות חברתית של ישראל