

עבודת גמר קורס מנהלי מע"שים 2013

הוכנה ע"י:

אביבה, אפרת, גורגינה , אחלם, מנאר ומוחמד

תוכן העניינים

- הצגת נוהל קבלת מתנדבים במע"ש
- הצגת סקר שביעות רצון של משפחות המועסקים במע"ש
- הצגת אמנת שירות לקשר עם הורים/אפוטרופסים
- הצגת תחקיר מקרה הצלחה
- הצגת יעדים לשנים 2014-2016

בהלים

נוהל מתנדבים

תחום ההתנדבות הינו בעל חשיבות במרכז המוגן:

המתנדבים יכולים לסייע בהעשרת מגוון הפעילויות במרכז

מתן סיוע בעבודת המבוצעות במרכז

ערך מוסף למרכז

על מנת לסייע למתנדב לחוות תחושת הצלחה ולהפיק את המרב בתקופת ההתנדבות יש לקלוט אותו בצורה ראויה ולוות אותו במשך כל זמן התנדבותו.

מטרת הנוהל

להנחות וללוות את האחראי לנושא ההתנדבות באשר לקליטת המתנדב
והפעלתו במשך תקופת ההתנדבות במרכז המוגן

בכל מע"ש ימונה רכז מתנדבים אשר מתפקידו
לקלוט את המתנדב

סוגי המתנדבים

- בני /בנות שירות לאומי
- עבודות שירות
- שרות למען הציבור של"צ
- מתנדבים מאירגונים ציבוריים / פרטיים
- מתנדבים פרטיים

תהליך קליטת המתנדב

רכז המתנדבים יבצע את הדברים הבאים:

1. קיום ראיון אישי למתנדב ומילוי טופס פרטים אישיים
2. קבלת אישור מהמשטרה על אי קיום עבירות מין נגד המתנדב(גברים בלבד)
3. החלטה על קבלה/אי קבלה למסגרת
4. אי קבלה- רכז המתנדבים מודיע למתנדב
5. קבלה למסגרת- מינוי איש צוות מלווה והסבר על זכויותיו וחובותיו של המתנדב
6. קביעת סוג ההתנדבות והמחלקה בה תתקיים פעילות ההתנדבות
7. החתמת המתנדב על טופס הנחיות התנהגות במרכז המוגן
8. החתמת המתנדב על טופס שמירת סודיות
9. מילוי טופס ביטוח למתנדב

הפעלת המתנדב ומעקב אחר פעילותו

1. סיור והסבר על המע"ש על ידי המדריך המלווה, הצגת המתנדב למועסקים ולצוות.
2. מעקב נוכחות יתבצע ע"י איש סגל מלווה.
3. מעקב פעילות המתנדב, אחת לחודש תיערך שיחה אישית בין איש צוות מלווה למתנדב
(העתק לרכז מתנדבים ולמנהל המסגרת)
4. דוח הערכה שנתי ימולא על ידי איש סגל מלווה(העתק לרכז מתנדבים ומנהל המסגרת)
5. שיחת סיכום בתום תקופת ההתנדבות תתבצע עם המתנדב, איש סגל מלווה ומנהל המסגרת

אמנת שירות

אמנת שירות קשר עם משפחות

שיתוף פעולה עם ההורים/אפוטרופוס

- 1) ביום קליטת החניך תתבצע ועדת קליטה שתכלול את המשפחות/אפוטרופוס את החניך והעובד סוציאלי, בוועדת קליטה יתוארו רצף פתרונות התעסוקה במעש ותתקבל החלטה בקשר לשיבוץ ותוכניות לעתיד.
- 2) יתקיימו שני ערבי הורים בשנה.
- 3) אחת לשבוע תתקיים שיחה טלפונית בין המדריך למשפחה.
- 4) מידעון על המע"ש ייצא אחת לרבעון.
- 5) ישיבת תוכנית קידום אישית לכל חניך תתקיים אחת לשנה.
- 6) פגישה אישית בין המנהל המדריך והמשפחה תתקיים אחת לשלושה חודשים.
- במידה ומבקשים ההורים פגישה נוספת יש לתאם מראש, תאריך הפגישה לא יעלה לשבועיים מיום הבקשה.
- 7) זמינות טלפונית- מענה טלפוני ע"י מזכירת המע"ש כל יום בין השעות 10:00 עד 14:00. ומעבר לשעות פעילות המע"ש- בין השעות 20:30 - 21:30.

תחקיר מקרה

תחקיר מקרה של הצלחה

המקרה : הצלחת שיווק סבונים ריחניים

תיאור המקרה :

לקראת יום האם נתקבלה החלטה לייצר סבונים ריחניים במע"ש כל הסבונים אשר יוצרו נמכרו והחניכים אשר השתתפו בייצור הביעו שביעות רצון רבה מהפעלת הפרוייקט.

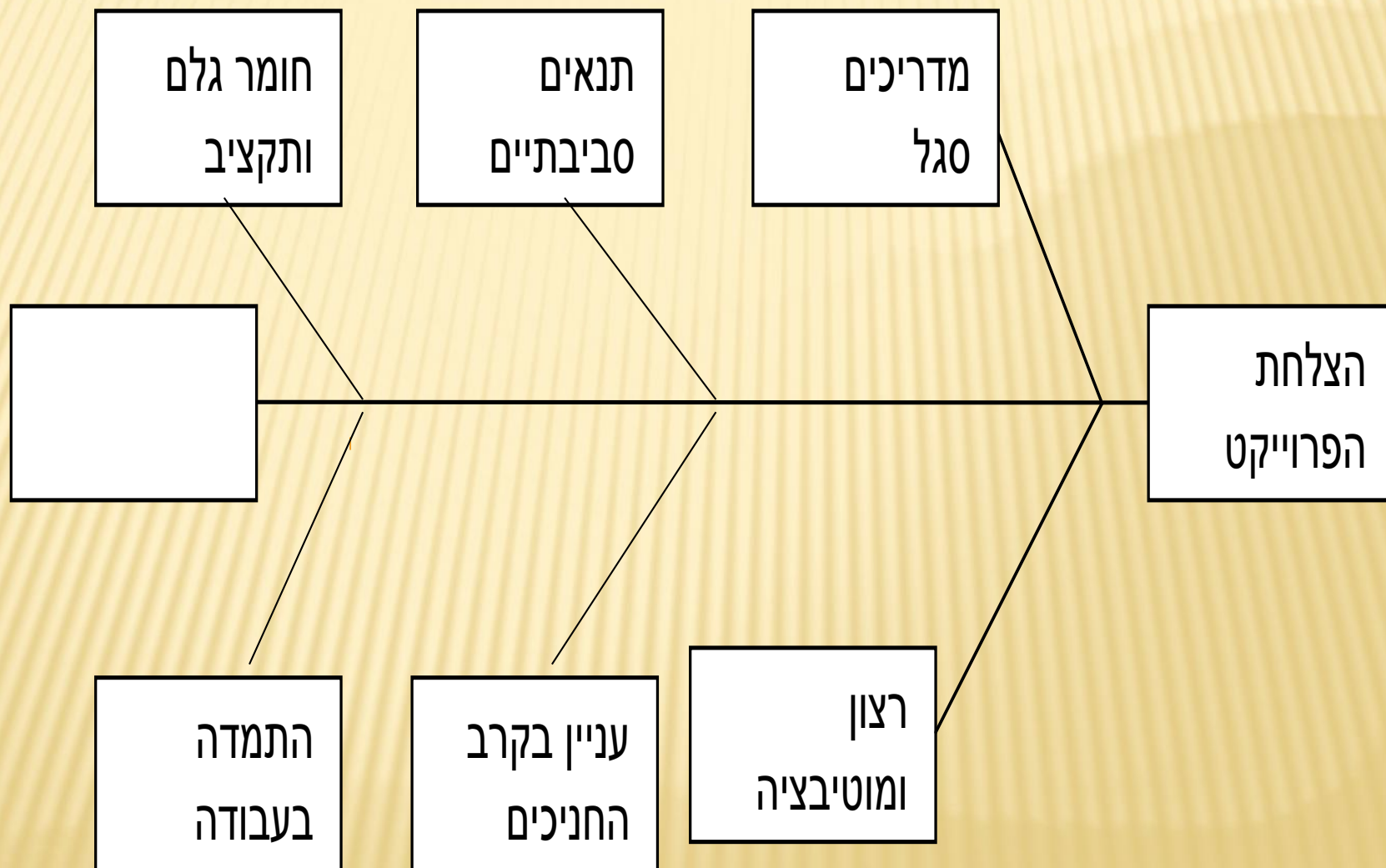
תחקיר זה בא לבדוק את הסיבות והנסיבות אשר הביאו להצלחת הפרוייקט .

א- סיעור מוחות

הנושאים אשר עלו בעת סיעור מוחות בקרב אנשי הצוות בעקבות הצלחת הפרויקט :

1. הפרויקט נמשך 4 ימים בהם עבדו 3-4 שעות ביום
2. עניין
3. התמדה
4. חגים שוני
5. צבעוניות – גיוון בצבעים ובבשמים השונים
6. גיוון בתבניות
7. גיוון באוכלוסיית היעד
8. שיווק על ידי חברי הצוות
9. שיווק על ידי החניכים עצמם
10. תגמול החניכים שהשתתפו בייצור הסבונים
11. יכולת החניכים לייצר
12. פשטות הרעיון
13. עלות חומר גלם סבירה
14. רווחיות
15. מוצר שימושי
16. השתתפות בייצור של כ-30% מהחניכים

ב. תרשים



ג. איסוף נתונים

1. ניתוח פיננסי

- הכמות שיוצרה – 2500 יח'
- הכמות שנמכרה – 2500 יח'
- מחיר יח' לצרכן – 2 ש"ח
- עלות חומר גלם וחומרי עזר (תבניות, פרפין, צבעים, חומרי בישום) 0.40 ש"ח ליח'

רווח ברוטו ליח' 1.60 שח

- מספר החניכים שהשתתפו בפרויקט 12 איש כ- 30% מכמות החניכים
- שעות מושקעות 3-4 שעות ביום 4 ימים בשבוע במשך חודש ימים

סה"כ 64 שעות לחניך * 12 חניכים = **768 שעות בערך**

תגמול לחניך בגין השתתפותו בפרויקט 250 ש"ח לחודש

ג. איסוף נתונים (המשך)

2. עניין

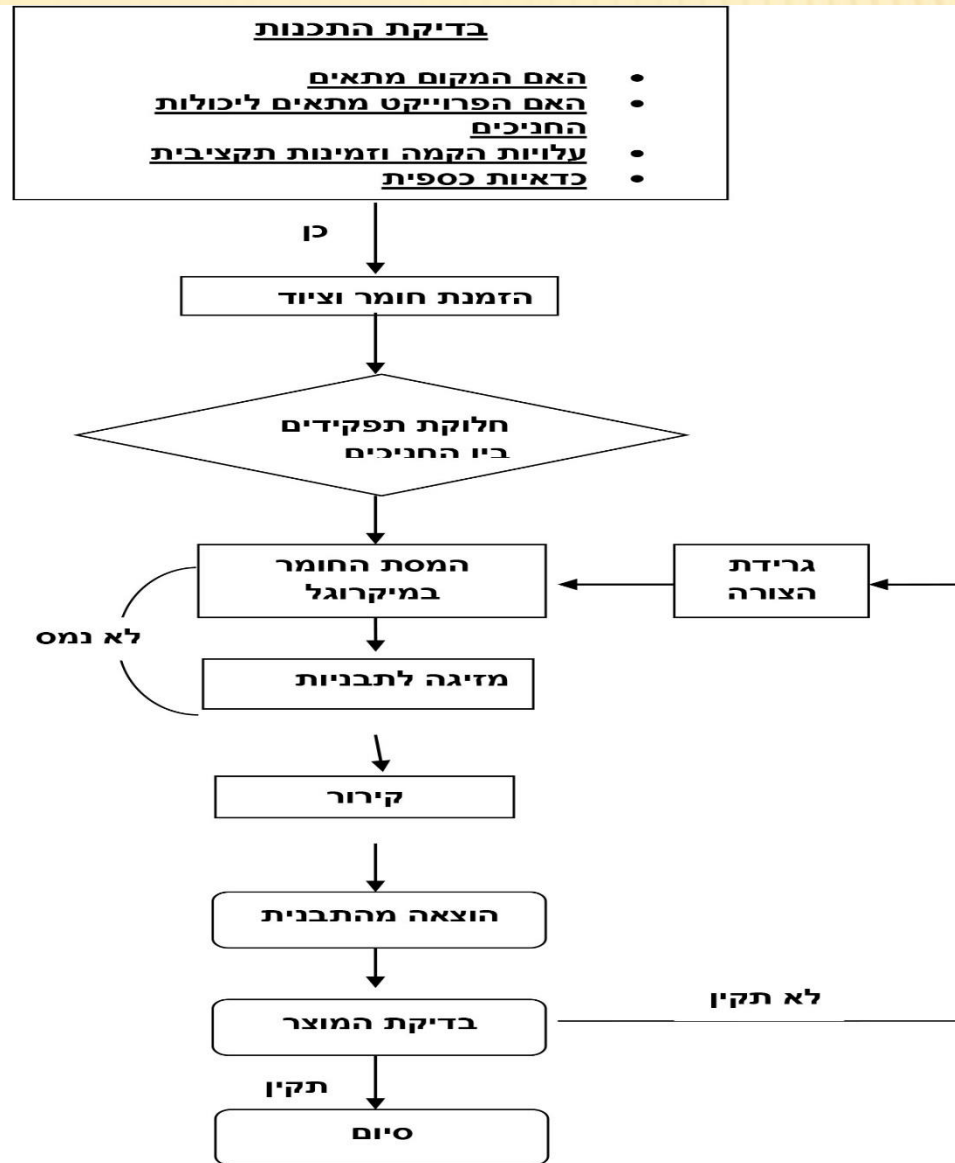
3. התמדה

4. שיתוף חניכים בעלי יכולות שונות

5. תזמון השיווק ותמחור השווה לכל כיס

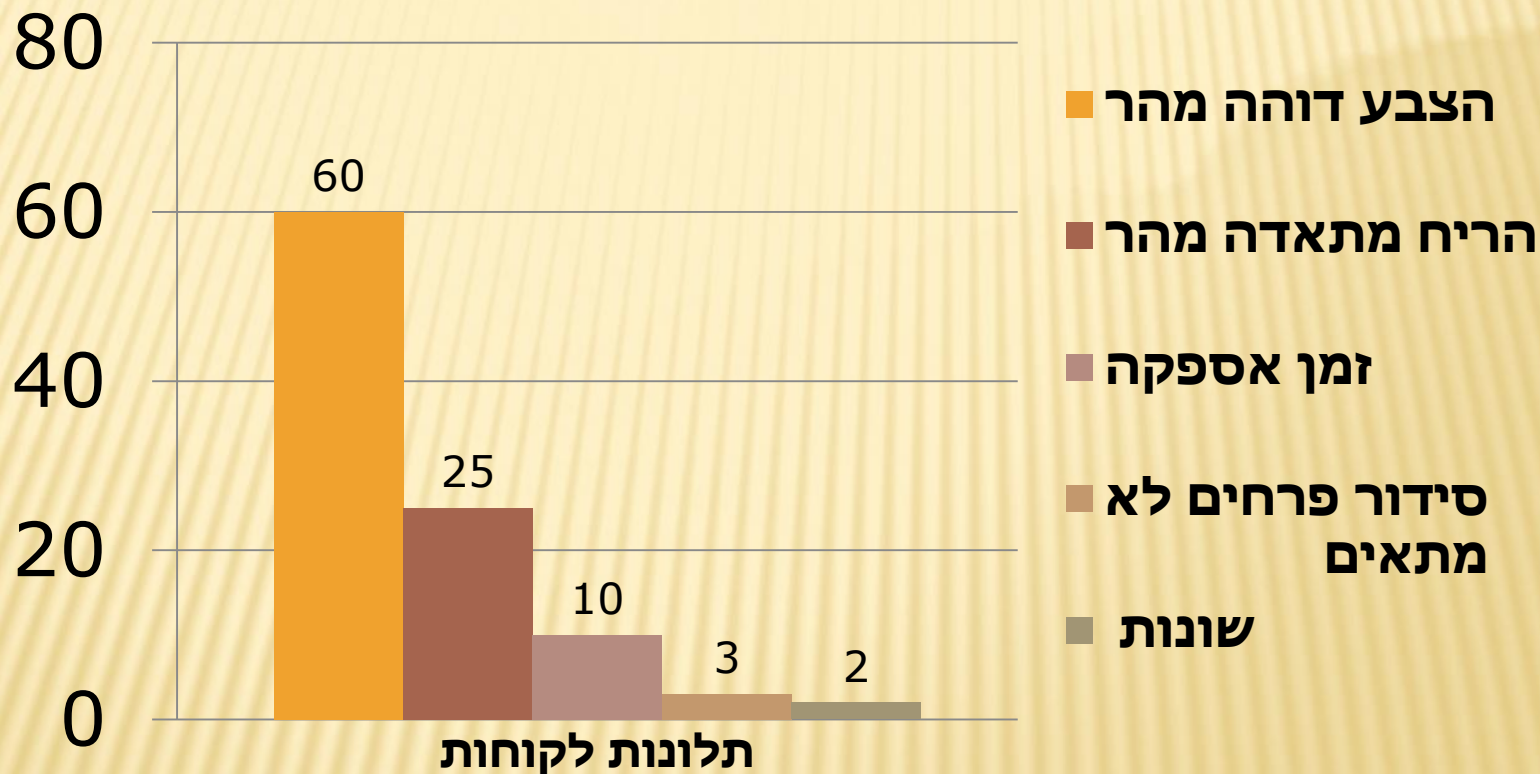
6. שיווק

ד. רצף הפעולות בהכנסת מוצר חדש למע"ש



ה. תרשים פרטו – תלונות לקוחות

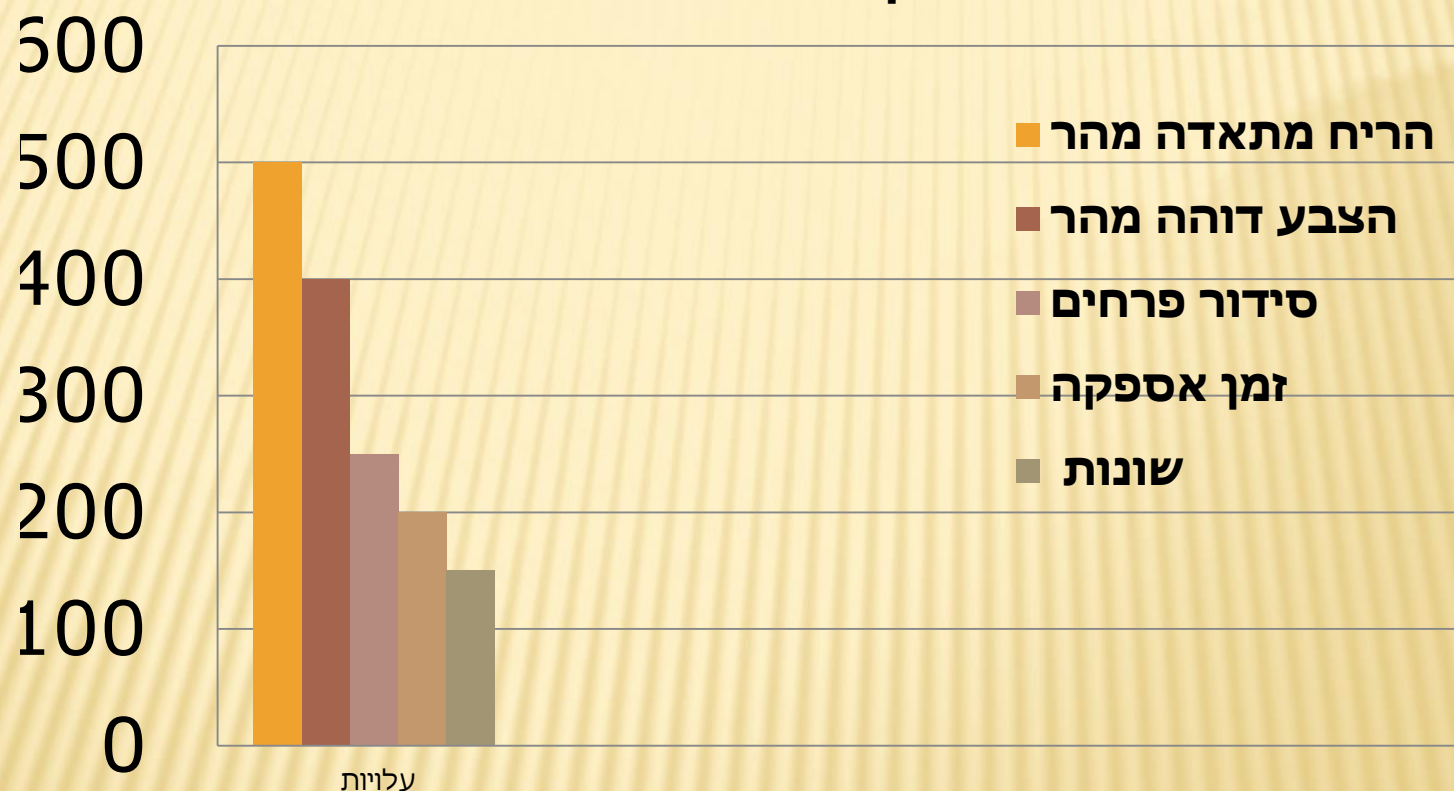
תרשים תלונות לקוחות באחוזים



20% מהתלונות המהוות 80% מהתופעה הן על הצבע

ו. תרשים פרטו לבדיקת עלויות טיפול בתלונות

תרשים בדיקת עלויות טיפול בתלונות



מהתרשים עולה כי טיפול בצבע זול יותר מכל אפשרות אחרת

ולכן הוחלט על טיפול בצבע

ז. הפקת לקחים

1. להכשיר כמה שיותר חניכים לעבודה בייצור הסבונים
2. לשמר את המוצר הקיים בעזרת שיווק מתמיד באמצעות אנשי הצוות המכירים את השוק.
3. ליעד מקום לאחסון גדול יותר בכדי להגדיל את כמות המוצר המוגמר במדף לשיווק מיידי ובכך להקטין זמני המתנה לאספקה
4. לפתח שווקים חדשים כדי להגדיל את היקף המכירות וההכנסות
5. ליור קטלוג דוגמאות אפשריות לבחירת הלקוחות וכן לעצב יחד עם הלקוחות דוגמאות חדשות על פי דרישת הלקוחות
6. לתאם לוח זמנים לייצור על מנת ליצור מלאים זמינים לקראת החגים ולאירועים גדולים.
7. לשמור על זמני תפוצה של המוצרים כמו בתקופת החגים והאירועים

סקרי שביעות רצון

סקר שביעות רצון מהעבודה במע"ש להורים/ אפוטרופסים ומסגרות הדיור

שאלה	לא מסכים	מסכים באופן חלקי	מסכים	מסכים מאוד	ציון סופי
1 אני סומך על האינפורמציה המגיעה מהמע"ש	0	5	5		63%
2 אני מקבלת/ אינפורמציה מהמע"ש לפחות אחת לחודש	1	5	5		63%
3 צוות המע"ש זמין לי במידת הצורך בשעות העבודה.		3	5	2	73%
4 צוות המע"ש זמין בשעת חירום בלבד מעבר לשעות העבודה.	1	2	3	4	75%
5 במידה ויש בעיה במע"ש, אני פונה לצוות והם מטפלים בבעיה ביעילות.		1	2	7	90%
6 צוות המע"ש הינו אדיב ומנומס לילדכם/לדייר ונראה כי נעים לו להגיע למסגרת.		1	2	7	90%
7 צוות המע"ש הינו אדיב ומנומס להורים/אפוט'. ואני מרגיש/ה נוח לפנות אליהם.	2	2	4	2	63%
8 אני מודעת/ לתפריטים המוגשים בארוחת הצהרים.		1	6	3	80%
9 רמת וכמות האוכל המסופקת לילדכם / לדייר משביעת רצון.		4	3	3	73%
10 אני זוכה להתייחסות מצוות המע"ש בקשר לבעיות/בקשות שלי.	4	4	2		45%
11 התנאים הפיזיים במע"ש טובים ונוחים.	1	3	6		63%
12 קבוצת העבודה בה משובץ ילדכם / הדייר מתאימה לו/ה.	1	3	5	1	63%
13 הפעילות החברתית שילדכם / הדייר מקבל במע"ש משביעה את רצוני.		3	5	1	63%
14 המעש תורם לשיקומו וקידומו של ילדכם / הדייר .	2	3	5		58%
15 התגמול המשולם לילדכם / הדייר הינו מתאים ליכולתו .	2	5	3		53%

התפלגות הציונים לפי שאלות



תוצאות

סקר שביעות הרצון של המשפחות/ אפוטרופסים ומסגרות הדיור

1. ציון סופי משוקלל - 68%
2. שביעות הרצון הרבה ביותר היא מתפקוד הצוות (שאלות 5, 6)
3. אי שביעות הרצון הרבה ביותר הינה מהתגמול ומהתייחסות לבקשות המשפחות (שאלות 10 ו- 15)

מסקנות

שביעות הרצון הינה בינונית ביותר ויש להשקיע מאמצים רבים כדי לשפר את המצב בכל הקריטריונים ובמיוחד בתגמול לחניכים תמורת העבודה ובהתייחסות לבקשות המגיעות מצד המשפחות .

יעדים

היעדים אשר נבחרו להצגה

1. גידול במספר המועסקים במע"ש – תוספת של

כ-40 חניכים

2. התמקצעות העובדים במע"ש

3. גידול בתגמול לחניכים במע"ש עד ל-800 ש"ח

לחודש לפחות

יעד קליטת חניכים נוספים למע"ש על פי חלוקה שנתית

- לשנת 2014 - 18 חניכים 3 כל חודשיים
- לשנת 2015 - 12 חניכים אחד בכל חודש
- לשנת 2016 - 12 חניכים אחד לכל חודש

סה"כ היעד עד סוף 2016 - 42 חניכים לפחות

האמצעים הדרושים להבטחת התוצאה הרצויה

1. מיפוי
2. הפקת חוברת הסברה
3. הפצת החוברת לכל הגופים העוסקים ומטפלים באוכלוסייה
4. לקיים ימי חשיפה לקהילה המקצועית
5. לקיים אסיפות הסברה יישוביות להורים
6. לשתף פעולה עם מוסדות החינוך המיוחד.
7. להקים דוכני הסברה בימי הורים ואסיפות הורים בבתי הספר
8. גיוס הורים מקרב המועסקים במרכז מכל יישוב והכשרתם להיות שגרירים ומסבירים של המרכז ביישוב שלהם ועריכת חוגי בית להפצת המידע אודות המרכז
9. קיום קשר הדוק עם מחלקות הרווחה , מנהלי בתי הספר , והפיקוח
10. פרסום בכלי התקשורת המקומיים
11. קליטת קבוצות תלמידי בתי ספר לחינוך מיוחד לתעסוקה מעברית

יעד : התמקצעות העובדים במע"ש

80 % מהצוות יעברו הכשרה פנימית,
ולפחות 50% הכשרה חיצונית

הכשרה פנימית

- המסרים יועברו ע"י המנהל/ת.
- אחת לחודשיים ניתן להביא אנשי מקצוע חיצוניים.

הכשרה חיצונית

- להוציא איש צוות לקורסים חיצוניים לפחות אחת לשנה :
- השתלמות דרך קרן שלם.
 - דרך האיגוד גם לאנשי מקצוע.

הדרכה והכשרה בישיבות צוות

הצוות היוצא להכשרה או השתלמות יעביר את המסרים הנלמדים לשאר חברי הצוות:

• דרך ישיבות צוות.

• דרך הדרכה פנימית במע"ש.

השתתפות בימי עיון וכנסים

לעקוב אחר כל כנס או יום עיון הנעשה ויכול לתת מסרים חדשים.

להתעדכן באמצעות התקשורת

לעקוב אחר עדכונים ושינויים בתקנים ולהיות ערים להתחדשויות:

- **אתרים שונים.**
- **קרן שלם.**
- **אנשי מקצוע אחרים.**
- **קהילת ידע.**

ביקורים במעשים אחרים:

- **ללמוד שיטות עבודה אחרות.**

רעיונות לתעסוקות שונות

לייצור פורום להמשך קשר ועדכון

יעד : גידול בתגמול לחניכים במע"ש עד ל-800

ש"ח לחודש

נכון להיום התגמול הממוצע לחניך במרכז עומד על 400 ש"ח
היעד עד כמה שהוא נשמע מופרך הוא להגיע ליעד של 700-800 ש"ח

מניתוח המצב הקיים עולה שרוב ההכנסה הינה מעבודות קבלנות משנה
ברובן עבודות אריזה שהן גם משעממות וגם ההכנסה מהן לרוב הינה
מזערית ולאור ריבוי המע"שים בארץ והתחרות הרבה בין המע"שים
לא ניתן לשנות את התגמול בעדן .

הפתרון המוצע :

- 1. גידול בתפוקה למועסק בעבודות קבלנות המשנה**
- 2. הקמת קווי ייצור עצמיים המשלבים גם אומנות וגם פרקטיות**

גידול בתפוקה למועסק בעבודות קבלנות משנה

המצב הקיים :

1. מספר המועסקים בעבודות קבלנות המשנה 40 איש
2. ההכנסה הכוללת עומדת על **16,000 ש"ח** בחודש שהם **400 ש"ח** למועסק
3. הכנסה ממכירת מוצרים כרגע אינה רלוונטית מאחר ואנו משקיעים בייצור דוגמאות והכשרת המועסקים בעבודות החדשות ובקווי הייצור .

היעד :

1. הכפלת התפוקה מעבודות קבלנות משנה ל-**32,000 ש"ח** לחודש עם אותו מספר מועסקים קרי 40.
 2. הקמת קווי ייצור עצמיים
- בהנחה שעד 2016 ייתווספו לכלל המועסקים במרכז עוד 30 מועסקים בכוונתנו להגיע ליעד מכירות של מוצרים עצמי של **24,000 ש"ח לחודש**

על מנת לעמוד במטרות וביעדים **הנ"ל נדרשים כמה וכמה אמצעים :**

1. כח אדם מיומן , מקצועי ומתאים לעבוד עם אוכלוסיות

מיוחדות

2. אמצעי ייצור

3. שיתוף פעולה עם המפעלים בסביבתנו

4. אמצעי שיווק לתוצרת הגמורה

כח אדם מיומן

רכזת תעסוקה

מדריכים – מטפלים

בני שירות לאומי -

צוות טיפולי.

צוות מקצועי.

אמצעי ייצור – אוטומציה



מכונת שרינק אוטומטית



מחלקת אריזה

2 מכונות שרינק
להפעלה ידנית



1 מכונת שרינק חצי אוטומטית לחם אוטומטי לסגירת ניילון

אמצעי ייצור לקווי ייצור עצמיים

סדנת תפירה וריקמה



מכונת ריקמה



מכונות תפירה



מכונת אוברלוק

סדנת נגרות



מסור לניסור בזווית 45 מעלות



מכונת נגרות 5 פעולות

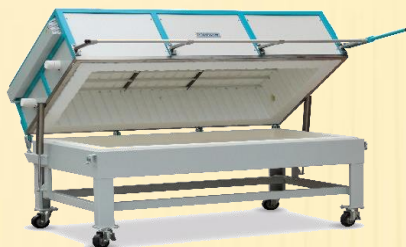


מחבר פינות למסגרות עץ

סדנת קרמיקה



תנור שריפה לקרמיקה



תנור שריפה לזכוכית



אקסטרודר



מרדד



תא צביעה



אובניים



עגלות
איסוף

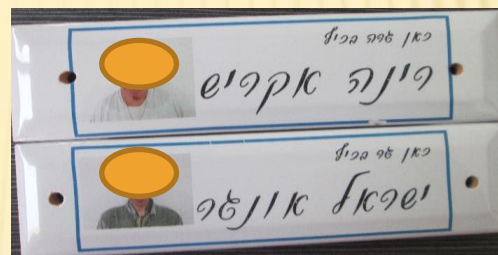


מלגזון

מחלקת שינוע

פיתוח קווי ייצור עצמיים

מוצרי קרמיקה



אריחי קרמיקה מעוצבים עם הדפסה על פמגנטים בצורות שונות עם דרישת הלקוח ברכה לחתונות לחיינות ועוד



עבודות יד

עבודות יציקה

נגרות



תפירה וריקמה



שיווק ומכירות

1. פיתוח ערוצי שיווק ייעודיים כגון:

מוצרי יודאיקה לשיווק בקהילות היהודיות באמצעות אגודות ידידי אקים בחו"ל
פיתוח מוצרים לשוק הנוצרי לשיווק בסיוע

* השגרירות הנוצרית בירושלים

* תעשיות בית אל מזכרון לשיווק בגרמניה

2. התקשרות עם משווקים כגון :

* פאן ארט מכרמיאל המשווק מוצרי אומנות שונים בין היתר בדי ציור

ומוצרים מעץ

* חברות שיווק המתמחות בשיווק מוצרים מעשה ידי אנשים

עם מוגבלויות

3. השתתפות פעילה בבזארים שונים בעיקר לקראת החגים

4. פתיחת חנות מתנות לציבור הרחב ובעיקר לועדי עובדים ומפעלים

**לסיום אנו מאחלים
לכל החברים היקרים
שרכשנו בקורס**

הצלחה

עניין

ושמחת יצירה