



תוכנית עסקית – היתכנות כלכלית

# טמבוריה

עיר X

שם היזם: X

2023

תוכנית עסקית – המפתח לשירותים פיננסיים בע"מ  
| טלפון: 054-5430452 | מייל: [OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL](mailto:OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL) | אתר: [WWW.STARTIP.CO.IL](http://WWW.STARTIP.CO.IL)  
סניף אשדוד: הבנים 5, אשדוד | סניף תל אביב: בית עובד 13



תקציר

מהות התוכנית העסקית הינה: הקמת טמבוריה – (חנות לחומרי בניין) בעיר X, שטח המקום הינו כ-87 מטרים.

בכוונת היזם X להפעיל עסק: טמבוריה עם דגש על שיתופי פעולה ומתן שירותי אחזקה לסביבה הקרובה. זאת, תוך שימוש בכישורים ויכולות שצבר היזם במהלך שנותיו.

היזם מתכוון להקים את העסק במרכז מסחרי X אשר יהווה מקום מרכזי לשכונה חדשה המתאכלסת ותגיע לכ- 3,000 יחידות דיור בסופה. כמו כן קרבתו של המרכז המסחרי ל X יביא לגידול לקוחות לתחום אשר אין בנמצא בתוך X.

היזם הבחין כי אין בנמצא חנות אשר תוכל לתת מענה לדרישה העתידית.

### מסחר קמעונאי בחומרי בניין – תנויות

סוג זה של עסקים מתמחה במסחר קמעונאי בחומרי בניין המשמשים לשיפוץ הבית – כמו דבקים וצבעים, מוצרים לצרכי הבית – כמו כלי עבודה, מפתחות, מקדחים, פרזול ועוד מגוון רחב.

בדרך כלל, המכירה היא בפריטים בודדים ללקוחות פרטיים, אולם לעיתים מבוצעות קניות מרוכזות לבתי ספר או לגופים מוסדיים דומים.

שעות פתיחת העסק הן מ-07:30 עד 20:00. שעות פתיחת העסק מהוות מדד טוב, על מנת לבחון את סוג הלקוחות.

עסק במסחר קמעונאי פתוח בשעות מוקדמות מ 07:30, משמע שחלק מלקוחותיו הם בעלי מקצוע (שיפוצניקים) הקונים את חומרי הבנייה לפני היציאה לעבודה.

מיקום העסק ב X בשכונת X צמוד ל X. המכירה היא בדרך כלל במזומן או באשראי. שטח העסק בגודל של 87 מ"ר עם מרפסת שירות חזית לכביש

ניתן לשלב בעסק שירות לתיקונים קלים בבית הלקוח בתחום החשמל או האינסטלציה. כמו כן יש עסקים המוכרים דלתות פלדה או דודי שמש בתיווך בין היצרן לצרכן תמורת עמלה, כאשר ההתקנה והשירות ניתנים ע"י היצרן.

בשנים האחרונות נפתחו בישראל לא מעט טמבוריות. הסחורה נמכרת בחנויות קמעוניות ובמגרשים למסחר חומרי בניין שמהווים מתחרים לבית העסק בהקמה.

תוכנית עסקית – המפתח לשירותים פיננסיים בע"מ

טלפון: 054-5430452 | מייל: [OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL](mailto:OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL) | אתר: [WWW.STARTIP.CO.IL](http://WWW.STARTIP.CO.IL)

סניף אשדוד: הבנים 5, אשדוד | סניף תל אביב: בית עובד 13



## נתונים רווח כלליים – טמבוריות בישראל

אחוז הרווח הגולמי במסחר הקמעונאי בחומרי בניין שונה מזה שבמסחר במגרשים. בשני סוגי העסקים מדובר במגוון גדול מאוד של מוצרים, כשאר המסחר הקמעונאי מבוסס בעיקרו על מכירה מהדלפק, בעוד שבמסחר במגרש לחומרי בניין השיטות מגוונות יותר כמו תיווך, שינוי אריזה, הובלה וגם מכירה מהדלפק.

### פירוט אחוז הרווח הגולמי לסוגי המוצרים והעיקריים

אחוז הרווח		המוצר
מגרש	מסחר קמעונאי	
15% - 10%	25% - 20%	צבע
-	50%	פרזול
		כלי עבודה:
15% - 10%	15%	- כלי עבודה חשמליים
35% - 25%	40% - 30%	- כלי עבודה אחרים
30%	30%	דבקים
40%	40% - 30%	אינסטלציה
30% - 25%	-	מלט
60%	-	סיד בור
		ברזל:
15% - 10%	-	מוטות
30%	-	עפ"י תוכנית
30%	-	בלוקים
7%	-	בטון מוכן
60% - 50%	-	חומרי מחצבה

תוכנית עסקית – המפתח לשירותים פיננסיים בע"מ

טלפון: 054-5430452 | מייל: [OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL](mailto:OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL) | אתר: [WWW.STARTIP.CO.IL](http://WWW.STARTIP.CO.IL) | סניף אשדוד: הבנים 5, אשדוד | סניף תל אביב: בית עובד 13



## העיר X - תיאור המקום ומתחרים

מנתונים של הביטוח לאומי בישראל למעלה 8.9 מיליון תושבים ו-0.24% הינם תושבי X, 21,000 תושבים. בעיר X, השכר הממוצע עומד על כ-10,757 ש"ח ורק כ-23.1% מהתושבים מרווחים שכר מתחת למינימום בהשוואה לנתון הארצי שמראה על כ-24.8%.

מתוך אתר ביטוח לאומי: סטטיסטיקה לפי יישובים:

שיעור/סכום יחסי	ארצי	X	
0.24%	8,967,600	21,340	מספר התושבים
90.35%	11,906	10,757	שכר ממוצע
81.28%	10,108	8,216	עצמאי בממוצע
93.15%	24.80%	23.10%	אחוז השכירים המשתכרים עד שכר מינימום
34.38%	3.20%	1.10%	אחוז השכירים המשתכרים מעל 4 פעמים שכר ממוצע
23.08%	2.60%	0.60%	אחוז העצמאיים שהכנסתם מעל 4 פעמים שכר ממוצע
0.24%	6,383,372	15,386	סה"כ מבוטחים בביטוח לאומי (קובע)

יש לקחת בחשבון כי החנות תשרת גם את תושבי X אשר רובם ככולם בעלי בתי קרקע עם רמת הכנסה סוציו אקונומית גבוהה מאוד. אוכלוסייה זו תצרוך מגוון רחב של שירותים הכוללים שירותי תיקונים.

## תיאור המקום

מבנה מסחרי הבנוי משני מפלסים בשטח של כ-8,000 מטר ברוטו אשר יכלול בין היתר שטחים מסחריים, שטחי תפעול וחניות עליות ותת קרקעיות.

כמו כן יהיו במתחם משרדים בני 3 קומות בשטח של 2,500 מטר.

שטח בקומת הקרקע של המתחם המסחרי הפונה לכביש.

המבנה נמצא על גבול X וישרת את שתי האוכלוסיות.

המרכז המסחרי החדש 'X' בנוי על מגרש בשטח של כ-10 דונם ויעניק שירותי בילוי, תעסוקה ופנאי לתושבי השכונה בפרט ולתושבי X והסביבה. המרכז מציע תמהיל עשיר של שטחי משרדים, בתי עסק ונותני שירותים.

תוכנית עסקית – המפתח לשירותים פיננסיים בע"מ

טלפון: 054-5430452 | מייל: [OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL](mailto:OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL) | אתר: [WWW.STARTIP.CO.IL](http://WWW.STARTIP.CO.IL)

סניף אשדוד: הבנים 5, אשדוד | סניף תל אביב: בית עובד 13



## מתחרים באזור

מספר הטמבוריות בX לפי גוגל עסקים: 6

### מתחרים בX לדוגמה:

**מתחרה 1** – חנות וותיקה בתחום, בעל אתר אינטרנט, מוכר כלי עבודה, אספקת חומרים לשיפוצים, כלי בית.

**מתחרה 2** – חנות וותיקה בX, משרתת קבלנים ואנשים פרטיים, מספקת צבעים, פרזול, כלים סניטריים, אינסטלציה, חומרי ניקוי, ציוד לגינון, שכפול מפתחות. בעל עמוד פייסבוק ומפרסם מבצעים של כלי עבודה.

**מתחרה 3** – חנות וותיקה אשר שתת קבלנים ואנשים פרטיים, מספקת כלי עבודה, קרמיקה, חומרי בניין, כלים סניטריים, תאורה, צבע וכו'. בעל עמוד פייסבוק ומפרסם מבצעים

**מתחרה 4** - החנות הגדולה באזור לצרכי בנייה, חומרי בניין וצבע חנות כלבו, טמבוריה, כל הצרכים המוצרים וכלי העבודה לבניה עצמאית בסגנון "עשה זאת בעצמך".



## תיאור העסק

### הנחת עבודה

על פי שיחות מוקדמות עם הבעלים, את העסק יתפעל אבא של הבעלים אשר בעל ידע רחב בתחום השיפוצים ובתחום מוצרי הגלם

כמו כן, יועסק עובד בחנות במשרה מלאה.

מיקום העסק נמצא על תפר X, כאשר בשכונה החדשה בו ימוקם העסק מתחיל הליך אכלוס של בניינים, רובם הם זוגות צעירים אשר בסופו של דבר יגיע ל 3,000 יחידות דיור.

על פי הנחת עבודה כי לכל כניסה לבית חדש ישנה צריכה מוגברת של המוצרים אשר נמכרים בחנות, דבר היביא לכניסת לקוחות מוגברת.

יש לשלב עבודה מול ספקים אשר יוכלו לתת מענה למוצרים כבדים אשר אינם נמצאים בחנות כגון התקנת דודי שמש, לוחות גבס, דלתות, מלט ועוד.

בנוסף מומלץ לשלב לעסק את תחום אחזקת בתים על ידי צוות חיצוני אשר ייתן שירות לכלל האוכלוסייה.

תוכנית עסקית – המפתח לשירותים פיננסים בע"מ

טלפון: 054-5430452 | מייל: [OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL](mailto:OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL) | אתר: [WWW.STARTIP.CO.IL](http://WWW.STARTIP.CO.IL) | סניף אשדוד: הבנים 5, אשדוד | סניף תל אביב: בית עובד 13

לצורך הפעלת החנות במהלך שעות היום, נדרש ל-2 עובדים התחלתיים:

שכר	תפקיד
12,000	מנהל חנות
8,000	עובד
<b>20,000</b>	<b>סה"כ</b>

## עלות הקמה

הנחות עבודה:

סעיף שיפוץ המבנה יוצא מנקודת הנחה של קבלת נכס ברמת מעטפת.

על פי אומדנים מניסיונו בשכירת קבלן חיצוני סך השיפוץ יעלה כ 1,100 ₪ למטר הכולל ריצוף, תקרה, טיח, קירות, חשמל, חיבור למים, אך יש אפשרות להוזיל סעיף זה במידה ויבוצע שיפוץ עצמי, דבר היכול להוזיל עד 25%.

סכום	פריט
95,700	שיפוץ חנות מעטפת - ריצוף, תקרה, טיח, קירות, חשמל, חיבור למים
20,000	מידוף
5,000	קופה ממוחשבת ברקוד
3,000	דלפק
5,000	מחסן
10,000	שילוט
5,000	דלת כניסה
7,000	מיזוג
2,000	תאורה
3,000	אדריכל לעיצוב פנים
155,700	<b>סה"כ</b>

## מלאי

על מנת להגיע לתוצאות הטובות ביותר יש להצטייד במלאי המתאים לדרישת הלקוחות.

טמבוריה מתאפיינת באלפי מוצרים שונים המחייבים להחזיק מלאי בנמצא.

על פי כל הממצאים והסטטיסטיקות, יש להחזיק מלאי שווה ערך למחזור לפחות של 3 חודשים, כלומר על כל מכירה של 100 א' יש להחזיק מלאי בנמצא של 300 א' ₪.

עם הזמן ולאחר היכרות הסביבה והצרכים, המלאי יתאזן כך שיהיה מלאי שידע לשרת את לקוחות החנות.

בגודל חנות אנו מעריכים את המלאי ההתחלתי בכ- 300 א' ₪ אשר יכלול צבע, פרזול, אינסטלציה, אביזרי בית, כלי עבודה, דבקים ועוד.

תוכנית עסקית – המפתח לשירותים פיננסים בע"מ

טלפון: 054-5430452 | מייל: [OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL](mailto:OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL) | אתר: [WWW.STARTIP.CO.IL](http://WWW.STARTIP.CO.IL)

סניף אשדוד: הבנים 5, אשדוד | סניף תל אביב: בית עובד 13





## תחזית דוח רווח והפסד

### ביאורים

דוח זה נותן את יחידת הרווח החודשית והשנתית לפעילות העסק, יש לקחת בחשבון כי בפעילות העסק הוכנס גם תקבולים אחרים אשר יגיעו משירותי תחזוקה ושירותי תיווך ללקוחות כגון: תיקונים בתוך בתים, או מענה לקבלנים מקומיים אשר יישלח להם חומרים מספקים שונים. ההכנסה היא נטו עבור העמלה ללא הוצאה.

אנו מאמינים כי ניתן להגדיל הכנסות אלה בעתיד.

הדוח מתייחס אך ורק לרווחיות, לא נלקח בדוח זה את ההשקעות הצפויות ואת ההלוואות, אלא אף ורק את ההוצאות השוטפות והוצאות המימון.

על פי נתונים אלו ההוצאות השוטפות הקבועות של העסק שכר כוללות שכר עובדים, חשמל, שכירות, ארנונה ועוד הם כ 41 א' ₪.

הוצאות המימון יצאו מנקודת הנחה כי תילקח הלוואה בסך 500 א' ₪ עליה ישולם ריבית של 2,500 ₪ בחודש, כך שסך כל ההוצאות כולל המימון יהיה 43 א' ₪ כל חודש.

על פי דוח רווח והפסד זה אנו נגיע לרווחיות חודשית לאחר שנת עבודה של 22 א' ₪ אך ורק מפעילות החנות בניכוי כל ההוצאות כולל משכורות.

### נקודת איזון

נקודת איזון הינה באה להביא לידי ביטוי מהו מחזור המכירות אשר נצטרך למכור כל חודש ברווחיות הממוצעת, על מנת להגיע לאיזון שסך המכירות יכסו את סך ההוצאות הקבועות.

נקודת האיזון היא מכירות בסך 124,234 ₪ לפני מע"מ

### חוזקות העסק

- מקום במרכז מסחרי חדש עם נגישות מלאה.
- שכונה חדשה מתאכלסת עם בתים חדשים אשר צורכים בשלב זה הרבה מוצרים.
- קרבה לא אשר לא בנמצא חנות לחומרי בניין.
- אבא של הבעלים הינו איש מקצוע בעל ניסיון רב המכיר את התחום.
- לבעלים רשת קשרים היודע לעשות שיתופי פעולה עם ספקים שונים.

### חולשות

- מגוון מאוד רחב של מוצרים הגורם לעבודה מול ספקים רבים.
- תחרות מול חנויות חומרי בניין הנמצאות באזורי תעשייה.
- מתחרים וותיקים אשר נמצאים בתחום עם מוניטין.
- איכלוס כל השכונה יכול לקחת מספר שנים.
- צורך של ידע רחב בתחום.

תוכנית עסקית – המפתח לשירותים פיננסים בע"מ

טלפון: 054-5430452 | מייל: [OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL](mailto:OFFICE@HAMAFTEAH.CO.IL) | אתר: [WWW.STARTIP.CO.IL](http://WWW.STARTIP.CO.IL) | סניף אשדוד: הבנים 5, אשדוד | סניף תל אביב: בית עובד 13

דוח רווח והפסד טמבוריה																				
סה"כ	עבודה		עבודה		עבודה		עבודה		עבודה		עבודה		עבודה	ריצה	שלב הקמה	שלב הקמה				
סה"כ	דצמבר	נובמבר	אוקטובר	ספטמבר	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר	סעיף /חודש							
1,860,000	210,000	200,000	190,000	180,000	170,000	160,000	150,000	140,000	130,000	120,000	110,000	100,000	<b>תקבולים</b> תקבולים ממכירות תקבולים אחרים - שירותי תחזוקה ותיווך ספקים אחר							
105,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	11,000	10,000	7,000	5,000	-	-					<b>סך תקבולים לא כולל מע"מ</b>			
<b>1,965,000</b>	<b>222,000</b>	<b>212,000</b>	<b>202,000</b>	<b>192,000</b>	<b>182,000</b>	<b>172,000</b>	<b>161,000</b>	<b>150,000</b>	<b>137,000</b>	<b>125,000</b>	<b>110,000</b>	<b>100,000</b>	<b>הוצאות משתנות לא כולל מעמ</b>							
-	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	-300,000	תשלום לספקי מלאי							
<b>1,277,250</b>	<b>144,300</b>	<b>137,800</b>	<b>131,300</b>	<b>124,800</b>	<b>118,300</b>	<b>111,800</b>	<b>104,650</b>	<b>97,500</b>	<b>89,050</b>	<b>81,250</b>	<b>71,500</b>	<b>65,000</b>	<b>עלות מכר</b>							
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>רווח גולמי</b>							
<b>687,750</b>	<b>77,700</b>	<b>74,200</b>	<b>70,700</b>	<b>67,200</b>	<b>63,700</b>	<b>60,200</b>	<b>56,350</b>	<b>52,500</b>	<b>47,950</b>	<b>43,750</b>	<b>38,500</b>	<b>35,000</b>	<b>הוצאות קבועות</b>							
-240,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	<b>הוצאות קבועות</b> עלות שכר הוצאות שיווק ופרסום שיווק /אתר רכב עבודה עלות שכר בעלים דמי ניהול שכירות - אומדן שכירות ארנונה חשמל מים טלפון אינטרנט ותקשורת ומחשוב ביטוח אגרות הנהלת חשבונות כולל דוח שנתי משרדיות בלתי מתוכנן							
-24,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000					<b>סך הוצאות קבועות</b>			
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-					<b>הוצאות מימון</b>			
-30,000	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500					<b>סך הוצאות מימון</b>			
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-					<b>סך הוצאות קבועות + מימון</b>			
<b>-521,784</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>	<b>-43,482</b>					<b>סך רווח לפני מס ופחת</b>			
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-								
<b>165,966</b>	<b>34,218</b>	<b>30,718</b>	<b>27,218</b>	<b>23,718</b>	<b>20,218</b>	<b>16,718</b>	<b>12,868</b>	<b>9,018</b>	<b>4,468</b>	<b>268</b>	<b>-4,982</b>	<b>-8,482</b>								





## מסקנות והמלצות

על פי דוח זה יש להכניס הון בסך של כ 500 א' ש' המתחלק ל 155,700 ש' השקעות ו 300,000 ש' למלאי הראשוני.

יש לקחת בחשבון כי כל תפעול של עסק חדש ובמיוחד בעסקי חנות לחומרי בניין קיימת עקמת למידה אשר יכולה להתבטא בהוצאות כספיות (מלאי), אשר לא נלקחות בחשבון בתוכנית העסקית. עקומות הלמידה הינן בטיפול השוטף של החנות, אופן קבלת סחורה, עודף הזמנות וכו'. דברים אלו יכולים להביא להוצאות אשר יכולות להשפיע על הרווחיות בשנה הראשונה.

בניהול טמבוריה ועל מנת להגיע לתוצאות יש למצוא את המוצרים המבוקשים הטובים ביותר ולשם כך זהותו ומקצועיותו של בעל המקצוע הינם אבן יסוד הכרחית להצלחת ושגשוג העסק. רק עם בעל מקצוע אשר יוכל לתת מענה לשאלות מקצועיות בחומרי הגלם כגון אינסטלציה, אביזרים ועוד יכול לבנות קהילת לקוחות קבועה ונאמנה לחנות.

יש לשים לב לשיווק דיגיטלי ובניית מאגר לקוחות עם שיווק מוצרים, דבר היכול להגדיל את סך המכירות ולהביא להגדלת הלקוחות.

משלוחים לבית גם הם הינם אתגר מקצועי אשר גם בו יכולה להיות עקומות למידה גבוהה.

בניית המוניטין הינו הליך חשוב והכרחי לשגשוגו של העסק ולהגדלת המחזורים.

