



תוכנית עסקית – בדיקת היתכנות כלכלית

# פתיחת משתלה

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



תוכן עניינים

1.....	פתיחת משתלה
3.....	תקציר מנהלים
3.....	קיבוץ X
4.....	סקירה כללית – משתלה ותחזוקת גינות
4.....	<b>משתלה</b>
4.....	אחוז הרווח הגולמי במשתלה
4.....	אחוז הרווח הגולמי בכלי גינון
5.....	פחת במשתלות
5.....	<b>תחזוקת גינות</b>
5.....	אחוזי רווח תחזוקה והקמת גינות
5.....	קהל היעד
6.....	סקר מתחרים משתלות
7.....	<b>יעדי השיווק והמכירות</b>
7.....	דרכי שיווק
7.....	שיפור חווית קנייה כדי להגדיל מכירות
7.....	עיצוב המשתלה
8.....	סקירה כללית – חנות פרחים (בתוך המשתלה)
8.....	אחוז הרווח הגולמי במכירת פרחים
8.....	הפחת במכירת פרחים
9.....	קהל היעד
9.....	מתחרים חנויות פרחים
10.....	<b>אסטרטגיית שיווקית (חנות פרחים)</b>
10.....	אסטרטגיית שיווקית
11.....	תוכנית פעולה
11.....	שיפור חווית הקנייה
12.....	סקירה כללית – ימי הולדת לילדים עד גיל 10
12.....	תקציר
12.....	ריווחיות
13.....	קהל יעד
13.....	<b>שיווק ומכירות</b>
13.....	טקטיקות שיווק
14.....	מתחרים באזור לימי הולדת עם סקר מחירים
15.....	ניהול העסק
15.....	הנחות עבודה
15.....	עובדים
16.....	<b>עלויות הקמה – משתלה עם הכנה לחנות פרחים</b>
17.....	<b>מלאי</b>
17.....	ניהול מלאי
18.....	<b>ביאורים דו"ח רווח והפסד</b>
19.....	ספקים
19.....	מסקנות והמלצות

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 מנהלים

בכוונת היזם לפתוח משתלה באזור המסחר והתעשייה של הקיבוץ הקרוב ל-60 דונם, אשר תציע בין השאר שירותי הקמה, אחזקת גינות, נקודת מכירה של פרחים, מקום בילוי, מסיבות ימי הולדת ותעניק חווית קנייה ובילוי ללקוחותיה.

היזם ימנף את מיקומו הייחודי, עיצובו הקיים על מנת לתת מענה ייחדי לאוכלוסייה הקרובה ולמטיילים רבים אשר פוקדים את האזור.

בכוונת היזם לייחד את המשתלה כמקום קנייה ובילוי עם שילוב של אירועים כגון: ימי הולדת, כל זאת בהתאם לייחודיות המקום ולמיקומו.

תוכנית זו באה לבדוק את הפוטנציאל העסקי, עלויות ההקמה לפתיחת המשתלה.

## X קיבוץ X

מיקום X נמצא בצפון, באזור כיום מתגוררים כ-1,000 תושבים. במהלך השנים פעלו בו ענפים חקלאיים שונים כגון גן ירק, מטעים, רפת, לול מטילות ועוד. בתחום החקלאות מגדלים כיום בקיבוץ רימונים, בננות, קלמנטינות, מנגו, אבוקדו וליצי'. אזור צפון קיבוץ X מאופיין בנופיו השופעים ובמורשת החקלאית העשירה. כתוצאה מכך, למשתלות תפקיד חיוני ובצורכי הגיון למגורים באזור. במהלך השנים התפתחו משתלות אלו כדי להתאים את עצמן לצרכים המשתנים של הקהילה והסביבה, תוך שמירה על ערכי האקולוגיה והתרבות של האזור.



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



## סקירה כללית – משתלה ותחזוקת גינות

### משתלה

משתלות מציעות מגוון רחב של מוצרים, לרבות צמחי תבלין, צמחי נוי, עצי פרי ומינים למכירה. משתלות רבות מתמחים בסוגי צמחים מסוימים או בקטגוריות מסוימות, תוך התמקדות בפרקטיקות גינון ובמתן שירות לקהל יעד ספציפי.

משתלות רבות מציעות תוכניות חינוכיות וסדנאות בנושאים כמו גינון, טיפול בצמחים וגינון ועוד. בנוסף המשתלות מציעות שיתופי פעולה עם בתי ספר באזור, ארגונים סביבתיים וקבוצות קהילתיות על מנת לטפח את הקשר של תלמידים עם הטבע וללמד אותם על הטבע.

הצמיחה המתמדת של משתלות וגננות בישראל הביאה להגדלת ההזדמנויות להקמת משתלות. ככל שהאזורים העירוניים ממשיכים להתרחב, הביקוש לשטחים ירוקים צפוי לעלות, וליצור הזדמנויות שוק חדשות למשתלות הנותנות מענה לצרכי מגורים, מסחר וחקלאות.

בחודשי האביב והקיץ הביקוש לצמחים ולעבודות גינון עולה, ובעקבותיו עולות המכירות של המשתלות. בנוסף, בתקופת החגים יש עלייה משמעותית מאוד במחזורי המכירות, במיוחד לפני ראש השנה וחג הפסח.

### אחוז הרווח הגולמי במשתלה

סוג המשתלה/מוצר	אחוז הרווח הגולמי
צמחים	40%
אדניות ועציצים	37%
אדמת תערובת	35%

### אחוז הרווח הגולמי בכלי גינון

סוג המוצר	אחוז הרווח הגולמי
כלי גינון ממונעים ידניים (מגרפה, מעדר, קלשון וכו')	32%
אביזרי השקיה (צינורות השקיה, טפטפות וכו')	40%
דשנים	38%
זרעים	44%

### הערות:

1. אחוז הרווח הגולמי על צמחים כולל את כל סוגי הצמחים הנמכרים במשתלה, גם במכירת צמחים ממשי ומפלסטיק (צמחים מלאכותיים), יהיה אחוז הרווח הגולמי זהה לזה של שאר הצמחים הנמכרים.
2. אחוז הרווח הגולמי על מכירת אדניות ועציצים כולל את כל סוגי העציצים והאדניות כמו: פלסטיק, חרס 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



## פחת במשתלות

הפחת של הצמחים במשתלה נגרם בעיקר ע"י הגורמים הבאים:

- א. תנאי מזג אוויר קשים (ימי שרב בקיץ וימים קרים מאוד בחורף).
- ב. אחזקה ממושכת של הצמחים במלאי של המשתלה.
- ג. החזרות מוצרים מצד הלקוחות.

אחוז הבלאי של הצמחים הוא כ-10% במוצע במשתלות.

## תחזוקת גינות

שירותי אחזקת גינות והקמה הינם שירותים מתבקשים ובכוונת היזם לכלול שירותים אלו בתוך המיזם.

ליזם קשרים ענפים באזור הן ברשויות המקומיות, הן בקהילה ובכוונתו להתקשר עם קבלן משנה אשר כרגע מבצע עבודות באזור ודרכו לתת את שירותי ההקמה ותחזוקה, כמו כן יש פוטנציאל בתחזוקת גינות ותחזוקה לרשות המקומית.

לצורך כך יש להצטייד בכלים הדרושים.

עבודות אלו מתבצעות באופן שוטף הן בשטחי גינון ציבוריים (גני ילדים, גנים ציבוריים, מבנים ציבוריים) והן בשטחי גינון פרטיים (בתים פרטיים, וילות וכו').

מחירי האחזקה בדרך כלל נקבעים לפי שטח הגינה אותה יש לתחזק (הנמדד במ"ר) ובהתאם לסיכום של בין הגוף המזמין והקבלן המבצע. מחירי האחזקה באזור המרכז גבוהים בדרך כלל מהמחירים בשאר חלקי הארץ.

בעונות האביב, קיץ והסתיו יש ביקוש רב יותר לעבודות הגנות ובחורף בשל ימי הגשם והקור המזיקים לצמחים, יורד היקף עבודות הגינון, אם כי עבודות האחזקה מתבצעות לאורך כל השנה ואינן מושפעות מעונות השנה.

## אחוזי רווח תחזוקה והקמת גינות

אחוז הרווח הגולמי בעבודות תחזוקת של גנים נע בתחום שבין 80% ל-84% ממחיר החיוב של הלקוח, כאשר ההוצאות העיקריות הן על חומרים כמו: דשנים, זבל אורגני, חומרי הדברה וכו'.

## קהל היעד

- לקוחות פרטיים ועסקיים: אנשים המעוניינים בגינון, לייפות את בתיהם ונכסיהם בצמחים ופרחים הם לרוב הלקוחות העיקריים של משתלות. לקוחות בצפון ישראל יכולים להתעניין במגוון רחב של צמחים המתאימים לאקלים ולקרקע של האזור.
- תחזוקה והקמת גינות לאנשים פרטיים
- תחזוקת שטחי ציבור לרשויות המקומיות

קהל יעד משני זה בדרך כלל בתי ספר ומוסדות חינוך אשר יהיו מעוניינים ללמד את תלמידיהם על גינון, חקלאות ולהעשיר להם את הידע, חלק מעמותות, ומסעדות ובתי קפה.

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



## סקר מתחרים משתלות

יש כ-21 משתלות באזור X והסביבה.

**מתחרה 1** – נמצא במושב ליד X, תבלינים, צמחים ופרחים, שירות משלוחים, מלמד איך לשתול ולטפל בצמחים, מוכר חומרי דישון והזנה לגינון

**מתחרה 2** – נמצא בא, צמחים, תבלינים ופרחים.

**מתחרה 3** – נמצא בא, צמחים ופרחים, אביזרי השקיה, חומרי דישון, כדים וכלי נוי, שותפים בפרויקט חינוך עם ילדים מוגבלים, ייעוץ מקצועי לגינון.

**מתחרה 4** – נמצא בא, צמחים, מתנות ואביזרי נוי, כדים ואדניות.

**מתחרה 5** – נמצא בא, עציצים, שתילי פרחים, תבלינים, אדמה, דשא סינתטי, כלים ואדניות, מזרקות, אבני שפה, פסלים לגינה.

**מתחרה 6** – נמצא בא, קקטוסים, צמחים, כדים.

**מתחברה 7** – נמצא בא, קקטוסים, עצי נוי, צמחים, תבלינים, עציצים, עצי פרי, נותנים שירות של הקמה ועיצוב גינות כולל מערכות השקיה.

**מתחרה 8** – נמצא בא, צמחים, פרחים, עצים, קישוטים לגינה, ציוד הנדרש להקמת גינה.

**מתחרה 9** – נמצא בא, גידול מטעי זיתים.

**מתחרה 10** – נמצא בא, עצי נוי, שיחים, כל סוגי הצמחים והתבלינים, כדים, פסלים, תערובת אדמה, חלוקי נחל ואדני רכבת, תכנון גינות ומערכות השקיה, זרי פרחים.

**מתחרה 11** – נמצא בא, גידול ושיווק של צמחי בית וגן, מספקים צמחים לחנויות, משתלות, גננים וגם לציבור הרחב.

**מתחרה 12** – נמצא בא, צמחי גן, עצים, דקלים, כלי עבודה, מוצרי מערכות השקיה, דשא סינטטי, ריהוט גן, דשנים, בניה ותכנון גינות אחזקה וטיפול.

**מתחרה 13** – נמצא בא, משתלת בוטיק, המתמחה בסוקולנטים ובעיצובם לאירועים ולמתנות, עציצים.

**מתחרה 14** – נמצא בא, פרחים וצמחים.

**מתחרה 15** – נמצא בא, פרחים, צמחים, כדים, אביזרי נוי.

**מתחרה 16** – נמצא בא, מוצרי גידור, עצי פרי ונוי, פרחים, אדמת שתילה, חומרי הדברה, כדים אגרטלים ועציצים

**מתחרה 17** – נמצא בא, פרחים, צמחים, אביזרי נוי, כדים.

**מתחרה 18** – נמצא בא, עצי נוי, אדניות צמחי בית, דשן, מוצרי טיפוח לגן, דשא/מדשאה.

**מתחרה 19** - צמחי כיסוי, עצים מטפסים מוצרי טיפוח והדברה, צמחי מרפא, דשן, אבן טבעית לריצוף וחיפוי, צמחי כיסוי, מתמחה בטיפול בדשן, ברכות נוי, מוצרי טיפוח והדברה ודשא/מדשאה.

**מתחרה 20** – נמצא בא, פקעות, צמחי בית עצים מטפסים, עציצים וכדים, גדר חיה, עצי נוי, צמחי גן, מתמחה בטיפול באבן טבעית לריצוף וחיפוי, אדניות, עצים מטפסים ומוצרי טיפוח לגן.

**מתחרה 21** – נמצא בא, צמחים, הפרחים, עצי פרי ונוי, מתנות.

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



## יעדי השיווק והמכירות

1. ביסוס העסק והגברת המותג בקרב הקהילה.
2. משיכה ושימור לקוחות באמצעות מבצעים.
3. ביסוס המקום לימי הולדת ואירועי פנאי.
4. ביסוס כמקום לתיירות פנים המגיע לאזור.
5. צמיחה במכירות ולהגדיל הכנסות.
6. בניה ושימור קשר חזק עם הקהילה המקומית.
7. יצירת חווית לקוח טובה אשר תגרום ללקוח לחזור למשתלה.

## דרכי שיווק

**שיווק במדיה חברתית** - שימוש בפלטפורמות כמו פייסבוק, אינסטגרם וטיקטוק כדי להציג את המשתלה ואת מה שמייחד אותה ובכך להגיע ללקוחות פוטנציאליים. לפרסם תמונות של הצמחים במשתלה, לשתף טיפים בנושא גינון ולהשיב לשאלות מהעוקבים.

**אתר אינטרנט** - בעידן הדיגיטלי של היום, אתר אינטרנט לעסק הוא חובה. יש ליצור אתר אטרקטיבי וידידותי שמציג את המוצרים, השירותים והמיקום של המשתלה. חשוב לכלול פרטי התקשרות ושעות פתיחה.

**שילוט** - שימוש בשילוט כדי למשוך תשומת לב למשתלה ולהניע לקוחות פוטנציאליים.

**הציע הנחות ומבצעים** – מומלץ להציע הנחות או מבצעים בתור התחלה כדי למשוך לקוחות חדשים. לדוגמה, אתם יכולים להציע 10% הנחה ברכישה הראשונה או צמח חינם בקנייה של סכום מסוים.

## שיפור חווית קנייה כדי להגדיל מכירות

חשוב להעניק ללקוחותיכם חווית קנייה יוצאת דופן. זה לא רק מבטיח שהם יחזרו לרכישות עתידיות, אלא זה גם מגדיל את הסבירות שהם ימליצו על העסק שלך לאחרים. בשוק התחרותי של היום, שיפור חווית הקנייה הוא המפתח להגדלת המכירות ולהישאר לפני המתחרים. על מנת לשפר את חוויית הקנייה של הלקוח, מצטרך לבצע מספר פעולות כגון:

1. צוות ידידותי ובעל ידע יכול לעשות הבדל עצום בחוויית הקנייה, יש לוודא שהצוות ידעו לענות על שאלות ולספק ייעוץ מקצועי.
2. מיתוג כמקום בילוי לימי הולדת ואירועים חברתיים.
3. יצירת סביבה אסתטית נקייה, מוארת ונוחה, השמעת מוזיקת רקע.
4. להקל על הלקוחות למצוא את מה שהם מחפשים. לארגן את הצמחים לפי סוג או שימוש, וסיפוק שילוט ברור.
5. הצעת אפשרויות תשלום נוחות כולל מזומן, שיקים ופריסה באשראי.
6. חיפוש משוב מלקוחות כדי לשפר את חוויית הקנייה.
7. אספקת מגוון צמחים מעניק ללקוחות אפשרויות נוספות לבחירה ועוזרת להבטיח שהם ימצאו את מה שהם מחפשים.

## עיצוב המשתלה

המשתלה תעוצב בסגנון ייחודי של וינטג', בשילוב של התמקדות בצמחי תבלין ומרפא תוך מתן דגש למקום כמקום בילוי אשר יהווה אבן מושכת למטיילים, ימי הולדת, אירועים ועוד.

המשתלה תפעל גם בשבתות, שזהו יום שבו מטיילים מכל רחבי הארץ אוהבים לטייל ולנסוע לצפון.

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



## סקירה כללית – חנות פרחים (בתוך המשתלה)

חנות פרחים היא עסק קמעונאי המתמחה במכירת מגוון רחב של פרחים טריים, צמחים, עציצים וסידורי פרחים. לקוחות יכולים לבקר בחנות הפרחים כדי לרכוש פרחים לבתיהם או לתת כמתנה לאירועים שונים כגון חתונות, לוויות, ימי הולדת, ימי נישואין וחגים. חנויות פרחים מציעות גם מוצרים ושירותים נוספים, כגון אגרטלים, כרטיסי ברכה, בלונים וסלסילות שי, כמו גם שירותי משלוח עד לבית הלקוח או העסק.

ליזם יש אהבה ותשוקה וידע מעמיק על סוגי הפרחים והצמחים השונים, המאפיינים הייחודיים שלהם, וכיצד לטפל בהם כראוי. חנות פרחים מנוהלת היטב יכולה להיות עסק רווחי ומתגמל, המספקת ללקוחות סידורי פרחים יפים ומשמעותיים לכל אירוע ובית. שיווק וקידום יכולים להיות חשובים במשיכת לקוחות חדשים ובבניית מוניטין למותג.

### אחוז הרווח הגולמי במכירת פרחים

53%	פרחים חיים
40%	פרחים מלאכותיים וחנוטים
40%	צמחים בעציצים
40%	כלים(זכוכית, חרסינה ועוד)

הערה:

- במכירת מספר סוגי פרחים יש לשקלל את אחוזי הרווח בהתאם ליחס שבין הסוגים הנמכרים.
- בחודשים שבהם חלים ראש השנה, פסח, יום האם, וולנטיין וט"ו בשבט, הפדיון החודשי יהיה גבוה ב-40% עד 60% מפדיון ממוצע חודשי של שאר חודשי השנה.

### הפחת במכירת פרחים

במכירת פרחים קיים פחת שנובע ממספר גורמים:

- תנאי מזג אוויר קשים
- אחזקה ממושכת של הפרחים עד למכירתם
- אריזת הפרחים והובלתם לנקודת מכירה

במידה ויהיה אזור קירור לפרחים, שיעור הפחת ינוע בדרך כלל בין 10% ל-15%, במידה ולא יהיה ציוד קירור ייתכנו מצבים בהם הפחת יהיה גבוה יותר, מומלץ לבחון מקרים אלו באופן ספציפי

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





קהל היעד

- **אירועים מיוחדים:** זה כולל אנשים החוגגים ימי הולדת, ימי נישואין, זרים לכלות, חתונות וכל הזקוקים לסידורי פרחים או זרי פרחי לאירוע.
- **חגים:** אנשים שמחפשים לקנות פרחים ליקרים להם במהלך חגים מרכזיים כמו יום האהבה, יום האם, פסח וראש השנה.
- **חובבי פרחים:** לקוחות שקונים פרחים באופן קבוע כדי לקשט את בתיהם לנוי.
- **נותני מתנות:** אנשים ששולחים פרחים כמחווה מתחשבת, מתנת תודה ועוד.
- **מתכנני אירועים:** עסקים המארגנים אירועים (למשל: אירועי חברה, מסיבות) וזקוקים לסידורי פרחים לקישוט או כחלק מהיצע השירות שלהם.
- **משרדים:** עסקים שרוצים פרחים טריים באזור הקבלה, חדרי הישיבות או המשרדים שלהם כדי ליצור סביבה מסבירת פנים ואסתטית.
- **בתי מלון ומסעדות:** עסקים אלה משתמשים לעתים קרובות בפרחים כדי לשפר את העיצוב שלהם ללקוחותיהם.
- **סוכני נדל"ן/חברות ביניים:** עסקים אלה משתמשים לעתים קרובות בפרחים כדי להגביר את המשכה של נכסים במהלך בתיים פתוחים או צילומי רישומים.
- **רשויות מקומיות, מוסדות, מפעלים, בתי ספר.**

## מתחרים חנויות פרחים

- **מתחרה 1 –** נמצא בא, זרי פרחים, סידורי פרחים, עציצים, בלונים, זרי כלה, קישוט רכב, מתנות.
- **מתחרה 2 –** נמצא בא, פרחים, סידורי פרחים, אגרטלים, משלוחי פרחים לחו"ל, סחלבים, עציצים, יין, שוקולדים, מתנות, פרחים לכלה וליום הולדת
- **מתחרה 3 –** נמצא בא, זרי פרחים, עציצים, סחלבים, שוקולדים, יין, בלונים, דובי פרווה.
- **מתחרה 4 –** נמצא בא, זרי פרחים, מתנות ומארזים, עציצים, סחלבים, שוקולד, יין
- **מתחרה 5 –** נמצא בא, זרי פרחים, סידור פרחים, עציצים, מתנות, פירות, יין, שוקולדים
- **מתחרה 6 –** נמצא בא, זרים לאירועים וכלות, עציצים, זרי שוקולד, מארזי שוקולד, מתנות.

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



## אסטרטגיה שיווקית (חנות פרחים)

תוכנית שיווק אסטרטגית זו מטרתה להרחיב את טווח ההגעה של חנות הפרחים של היזם במשתלה ולהגביר את מכירותיה על ידי אימוץ טכניקות שיווק חדשניות הפונות ללקוחות היעד של החנות פרחים. בנוסף, המטרה היא למקם את חנות הפרחים כיעד עבור לקוחות המחפשים פרחים וצמחים איכותיים וייחודיים לכל אירוע. חזון היזם הוא להיות הספק המוביל של מכירת פרחים, צמחים, עציצים איכותיים ומותאמים אישית לאירועים שונים.

חנות הפרחים תציע מגוון רחב של פרחים טריים, עציצים, פריטי נוי ופריטי מתנה ייחודיים. היזם יתפעל את חנות הפרחים בשילוב עם המשתלה.

**הבנת צרכי הלקוח** - לקוחות פרטיים ועסקיים מעריכים פרחים טריים איכותיים ומעריכים שירות אישי. הם מחפשים ספק אמין שיוכל לענות על הצרכים הספציפיים שלהם ולהפוך את התהליך לקל ומהנה. הבנת הצרכים וההעדפות הללו תעזור לחנות הפרחים לתת מענה טוב יותר ללקוחות היעד שלה ולהצליח בשוק.

**ניתוח מתחרים** - חנויות פרחים אחרות בסביבה ושירותי משלוח פרחים מקוונים. רוב המתחרים מציעים מוצרים דומים, אך הצעת המכירה הייחודית של היזם היא השירות המותאם אישית והמחויבות לאיכות.

**ניתוח שוק** - שוק חנויות הפרחים יציב, עם מכירות גבוהות בעיקר בחודשי הקיץ, בחגים ובאירועים מיוחדים. יותר צרכנים קונים כעת פרחים לקישוט הבית, מה שמסמן על צמיחה פוטנציאלית בשוק.

הזדמנויות :

- עניין גובר בעיצוב בתים בפרחים
- עלייה בביקוש להזמנה ומשלוח מקוונים
- הגברת המודעות ליתרונות הצמחים בשיפור הבריאות הנפשית

איומים :

- תחרות משירותי משלוח פרחים מקוונים
- תחרות מחנויות פרחים בסביבה
- ביקוש עונתי למוצרים

## אסטרטגיה שיווקית

**שוק יעד:** אנשים פרטיים, עסקים, מוסדות ציבור באזור המחפשים סידורי פרחים איכותיים בהתאמה אישית לאירועים שונים ולבתים פרטיים.

בנוסף, ניתן להגיע ללקוחות רחוקים יותר באמצעות אתר אינטרנט ושירותי משלוח.

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



## תוכנית פעולה

1. **אתר אינטרנט וקידום אתרים:** יש להקים אתר ולהבטיח שהוא ידידותי למשתמש, אטרקטיבי ומותאם למנועי חיפוש.
  2. **מדיה חברתית:** לעדכן באופן קבוע את דפי המדיה החברתית של העסק עם תמונות של סידורי פרחים חדשים, מבצעים עונתיים, טיפים לטיפול בפרחים, לשווק באופן ממומן ואורגני.
  3. **שותפויות:** שיתוף פעולה עם עסקים מקומיים, מתכנני אירועים ומקומות להפניות ולהציע עסקאות חבילה מיוחדות.
  4. התקשרות עם חנויות פרחים בארץ למתן שירותי משלוח לכל הנקודות
- הערה:** לעקוב אחר מכירות לא מקוונות וגם מקוונות כדי להעריך את הצמיחה הכוללת בהכנסות, מעקב אחר עלות רכישת לקוחות חדשים דרך כל ערוץ שיווק .
- לעקוב אחר מספר הלקוחות החוזרים ואחר ביקורים באתר, לייקים, שיתופים, תגובות ועוקבים בפלטפורמות המדיה החברתית

## שיפור חווית הקנייה

- לשיפור חווית הקנייה בחנות פרחים ניתן לגשת מהיבטים שונים כמו פריסת החנות, שירות לקוחות, בחירת מוצרים ונוכחות דיגיטלית. הנה כמה הצעות:
- סדר וניקיון :** סדר של הפרחים לפי סוג וצבע כדי להקל על הלקוחות למצוא את מה שהם מחפשים. לשמור על ניקיון ואסתטיקה, ולהשתמש בשילוט אטרקטיבי כדי לתייג סוגים שונים של פרחים וצמחים.
- מגוון מוצרים :** לוודא שיש מגוון רחב של פרחים וצמחים כדי לתת מענה לטעמים של מגוון לקוחות ולצרכיהם. מומלץ לשקול גם לספק מוצרים נלווים כגון אגרטלים, אדניות, כלי גינון, כרטיסי ברכה ומתנות כמו יין, שוקולדים וכו'.
- איכות :** חשוב לוודא שכל הפרחים והצמחים הנמכרים טריים ובמצב טוב. ולהסיר באופן קבוע פרחים נבולים או גוססים.
- שירות לקוחות :** לספק שירות לקוחות יוצא דופן.
- ייעוץ מקצועי :** לתת מענה וייעוץ מקצועי על סוגי הפרחים, הדרכים לטפל בהם ועוד.
- שירות משלוחים :** שירות משלוחים יכולה לשפר מאוד את חווית הלקוח, במיוחד עבור הזמנות גדולות יותר או עבור לקוחות שקונים פרחים בתור מתנה.
- נוכחות מקוונת :** אתר אינטרנט אטרקטיבי וקל לניווט הוא חיוני. תמונות באיכות גבוהה של הפרחים נוכחות פעילה במדיה החברתית יכולה גם לעזור למשוך לקוחות.



## סקירה כללית – ימי הולדת לילדים עד גיל 10

בשנים האחרונות חלה התפתחות בענף מסיבות ימי הולדת לילדים. הורים רבים מחפשים מקומות ייחודיים על מנת לתת חוויה בימי ההולדת.

כבר היום ישנם משתלות רבות בארץ אשר ידעו לשלב את חווית המשתלה עם מקום לימי הולדת, דבר אשר הביא את הגברת המודעות לעסק ולהכנסה לא מבוטלת למשתלה עצמה.

להלן נתונים סטטיסטיים של סך הילדים עד גיל 10 בסביבה הקרובה ללא הקיבוץ X אשר יכולים להיות לקוחות פוטנציאליים:

בX יש כ-1,294 ילדים, בX 9,434 ילדים, בX 6,189 ילדים ועוד.

### תקציר

מסיבות יום הולדת לילדים התפתחו להפקות מפוארות, כאשר הורים משקיעים כמויות משמעותיות של זמן, מאמץ וכסף ביצירת חוויות בלתי נשכחות עבור ילדיהם. זה נכון לא רק בישראל אלא בכל העולם, שכן הורים רבים שואפים להבליט את היום המיוחד של ילדיהם. חגיגת יום הולדת בפנינת חי יכולה להיות חוויה ייחודית שילדים יזכרו לשנים הבאות. מסיבות כאלה משלבות לעתים קרובות פעילויות שונות, כגון: ילדים מקבלים אינטראקציה עם מגוון בעלי חיים, לומדים על ההרגלים, התכונות וההתנהגויות שלהם, הם יכולים להתקרב לבעלי חיים ידיוותיים, ללטף ולהאכיל אותם בפיקוח של אנשי מקצוע מיומנים, אפשר לספק הרצאות אינפורמטיביות על בעלי החיים שנכחו במסיבה, ללמד ילדים על דרכי הגידול שלהם, תזונה ועוד.

שוק מסיבות יום הולדת לילדים בישראל, כמו במדינות רבות אחרות, מציע מגוון רחב של שירותים ומוצרים כדי לתת מענה לטעמים והעדפות שונות של הורים וילדים. אלה עשויים לכלול: אמנים מקצועיים, כמו קוסמים, להטוטנים או מוזיקאים, יכולים לספק בידור מותאם לתחומי העניין ולגילאים, ליצנים יכולים להביא צחוק ושמחה לחגיגת יום הולדת עם הבדיחות והתעלולים הקומיים שלהם, חיות מבלונים וציורי הפנים שלהם, קייטרינג לילדים שיבטיח חווית אוכל טעימה ומהנה, מתנפחים כמו: טירות קופצניות, מגלשות מתנפחות ומסלולי מכשולים יכולים לספק שעות של כיף ובידור לילדים בכל הגילאים ועוד.

בסופו של דבר, כל אלה הם הדרכים שילדים בדרך כלל אוהבים לחגוג מסיבות ימי הולדת, הם יוכלו גם ליהנות וגם ללמוד.

להלן דוגמאות של משתלות אשר משלבות פעילות ימי הולדת וסקר מחירים:

- **מתחרה 1** - 600 שקלים ללא הגבלת זמן, טוסטר אובן, מקרר, סיור במגוון צמחים ועציצים, 80 כלובים עם חיות כמו איגואנות, יונות, תוכים, צבים, ברווזים(קייטרינג דרך האורחים לא דרכם)

- **מתחרה 2** - מערכת הגברה + מוזיקה, שולחנות, מפות, מתקני חצר, מתקני משחק, מתקן למי עדן ומים חמים, 5 מתקנים מתנפחים, איש צוות לסדר וניקיון, כלים ומתנות, עלות אמצע שבוע 2,500, עלות שיש 3,000, העלויות הן לעד 2 ילדי הולדת ועד 40 ילדים, אם חוגגים מעל 3 ילדים ומעל 40 ילדים אורחים העלות בתוספת של 400 שקלים

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



רווחיות

ניתן להגיע לרווחיות לאחר הוצאות לאירוע עצמו לסך של 1,000 ₪ רווח נקי וכל זאת לפני מכירת אביזרים במשתלה שיכולים להתבצע תוך כדי.

## קהל יעד

קהל היעד למסיבות יום הולדת אלו הוא בעיקר ילדים עד גיל 10. ספציפית, המסיבות מיועדות לילד שחוגגים את יום הולדתו ולחבריו בטווח גילאים דומה. בנוסף, ההורים או האפוטרופוסים של הילדים הם גם חלק מקהל היעד, מכיוון שהם בדרך כלל אחראים לארגון ולפיקוח על המסיבה. הפעילויות, הנושאים והבידור במסיבות אלו מכוונים בדרך כלל לילדים ונועדו להיות מותאמים לגיל ומרתקים לילדים צעירים.

## שיווק ומכירות

המטרה היא להפוך לבחירה המובילה למסיבות יום הולדת לילדים באזור, להציע שילוב ייחודי של מתנפחים ופינת חי לבילוי אינטראקטיבי וליצור חוויה בלתי נשכחת ומרתקת הן לילדים והן להוריהם, ולהבטיח הפניות עסקיות חוזרות ומפה לאוזן.

**מגמות שוק :** להתעדכן בטרנדים האחרונים בבידור לילדים.

**אסטרטגיית מוצר :** הצעת חבילות הכוללות גישה למתנפחים ולפינת החי, עם אפשרויות שונות להתאמה אישית של החוויה בהתאם לתחומי העניין של הילד ותקציב ההורים.

**אסטרטגיית תמחור :** התמחור יהיה תחרותי לפי ניתוח המתחרים ממקומות אחרים של מסיבת יום הולדת אך ישקף את הערך המוסף של אפשרויות הבילוי הייחודיות של העסק.

## סקטיקות שיווק

**אתר אינטרנט וקידום אתרים :** יצירת אתר צבעוני וידידותי למשתמש המציג את ההיצע, המחירים והמלצות הלקוחות וביצוע אופטימיזציה.

**מדיה חברתית :** שימוש בפלטפורמות כמו פייסבוק, טיקטוק ואינסטגרם כדי לשתף תמונות וסרטונים ממסיבות, לפרסם מבצעים וליצור קשר עם לקוחות.

**שותפויות :** שותפות עם עסקים מקומיים הנותנים מענה לילדים ולמשפחות, כגון חנויות צעצועים ועוד. הם יכולים להציע את שירות מסיבות ימי ההולדת של העסק וכך יהיה הדדי.

**מדידת ביצועים :** מעקב אחר מדדים כגון ביקורים באתר, מעורבות במדיה חברתית, שיעורי תגובה לפרסומים ועוד, נתונים אלה יעזרו למדוד את הצלחת מאמצי השיווק ולקבל החלטות מושכלות לגבי המשך דרכי השיווק והפרסום.

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 לימי הולדת עם סקר מחירים

- **מתחרה 1** - שני מתנפחים גדולים לבחירה, דוכן שיערות סבתא, דוכן פופקורן, בועות סבון ענקיים, מוזיקה, גרטרור לתפעול, מחצלת - 2,000 שקל
- **מתחרה 2** - תפאורה צבעונית ומרשימה לכל קונספט, אקססוריס לפי הנושא הנבחר, אבזירי מיתוג, כל קונספט מגיע עם תוכן יחודי ומאובזר המשלב משימות אתגריות ואקטיביות, שעשועים היתוליים הרקדות ועוד, העצמת החוגג בשלל מצבים ואינטראקציות סביב חבריו ומשפחתו, הנחיית טקס יום הולדת מרגשת, ציוד הגברה, מחצלות לשיבה, פרסים קטנים לכל המשתתפים, אבזור משימות ומיתוג, ביטוח מקיף וצד ג', עלות : 1700 ש"ח
- **מתחרה 3** - 2 מתנפחים כולל הובלה הרכבה והכל עלות 1700 ש"ח, כל דוכן בתוספת של 250 שקלים(דוכן נקניקיות, שערות סבתא וכו')
- **מתחרה 4** – בכל הארץ, ארנב גדול, כלב, תוכי, חגיגת יום הולדת במגוון קונספטים, הזמנות עם תמונה אישית, תפאורה עשירה בהתאם לקונספט, מוזיקה - ציוד הגברה מקצועי ומוסיקה מותאמת, ציורי פנים מקצועיים לפי הקונספט, מסיבת ריקודים, שולחנות מתוקים, עוגה מעוצבת, צלמת, עיצוב בלונים, מגנטים.
- **מתחרה 5** – כל הארץ, חמוס, ארנב, תוכי, כלב, חתול, יונים ועוד, מחצלת, תאורה, מערכת הגברה ומוזיקה.
- **מתחרה 6** – כל צפון, חיות אקזוטיות, הגברה, מוזיקה, מחצלות, תפאורת רקע.
- **מתחרה 7** – כל הארץ, משחקים והפעלות, בועות מתוקות אכילות, הרצאות על קשר האדם והחי, פינות חי וליטוף עם חיות שונות, הפעלות מלאות תוכן.
- **מתחרה 8** – צפון, ארנבונים, שרקנים, אפרוחים, צב גדול, צ'ינצ'ילה.

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



## ניהול העסק

סעיפים אלו יביאו לידי ביטוי את עלויות ההשקעה בפתיחת המיזם ואת שאר העלויות כולל דו"ח רווח והפסד.

### הנחות עבודה

את המשתלה יתפעל היזם X, אישתו תתפעל את הפן הפיננסי.  
מיקום המשתלה הוא בקיבוץ X, זה אזור גדול עם נוף מרהיב והרבה מטיילים המגיעים לאזור.  
על פי הנחת עבודה – בכוונת המועצה לפתח את אזור המסחר והתעשייה של הקיבוץ, קרוב ל 60 דונם, כמקום לתעשייה ולבילוי.

### עובדים

לצורך הפעלת המשתלה במהלך שעות היום, בתור התחלה יש צורך בעובד אחד:

תפקיד	שכר חודשי
גנן (ללא עבודות הקמה וגיבון)	10% מהרווח הנקי של המשתלה
חשבת שכר (לילך)	15,000
נהג משלוחים	9,000

עבודת הגנן תהיה שירותי אחזקה וזה כולל: ניקוי של שטחי הגיבון, כיסוח דשא, גיזום של עלים וצמחים, השקיה לפי הצורך, הוספת צמחים.

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



## עלויות הקמה – משתלה עם הכנה לחנות פרחים

פריט	סכום
שיפוץ - הכשרת המקום (ניקוש, ניקיון, גידור ועוד)	35,000
קופה רגילה	1,000
דלפק	1,500
שילוט פח מואר מבחוץ	4,000
חממה בגודל של 250 מטר למכירת צמחים (מבנה מוכן)	5,000
2 אדריכלי נוף (כולל: עיצוב משתלה, תוכניות העמדה, ביוב, מים, חשמל).	25,000
מדפים + שולחנות צמחים	15,000
מערכות השקייה כולל מחשב וצנרת	15,000
ערכת תאורה	5,000
ציוד קבוע	15,000
אתר אינטרנט משתלה עם חנות פרחים	10,000
הכשרת 60 מטר לחנות פרחים כולל עיצוב ואביזרים ראשוניים	25,000
ציוד משרדי + אריזה	5,000
בגדי עבודה	1,000
עיצוב משתלה כללי כגון בריכות, פינות ישיבה ועוד	35,000
רכב שירות - הערכה יד שניה	70,000
בלתי צפוי מראש - הערכה (לאחר תוכניות אדריכלית יהיה מספר מדוייק)	50,000
סה"כ	317,500

טבלה זו הינה הערכה לעלויות ההקמה על פי סיור שבוצע בסביבה, אנו מתייחסים לעיצוב המקום על פי חזונו של היזם.

יש לקחת בחשבון כי במהלך הפעילות יהיו עוד השקעות במתחם ובכלל זה השקעות לאירועי ימי הולדת ואירועים.

כמו כן, בטבלת השקעה זו לא נלקח בחשבון את עלויות תחזוקת גינות והקמתן.





## מלאי

פירוט	סכום
משתלה משתלה	-100,000
מלאי פרחים	-15,000
מלאי משלים - דשן, אדמה, אבנים וכו	-20,000
אביזרי גינון למכירה	-50,000
מלאי אריזה	-5,000
סה"כ	-190,000

טבלה זו מתייחס למלאי הראשוני אשר ירכש לצורך פתיחת העסק, יש לשים לב כי מלאי זה מתייחס אך ורק למשתלה וללא מלאי שבמידה ונצטרך לתחזוקת גינות לכו'

### ניהול מלאי

ניהול מלאי במשתלה הוא חיוני כדי להבטיח שיש את הכמות הנכונה של מלאי זמין כדי לענות על דרישת הלקוחות תוך מזעור בזבז והפסדים. להלן מספר פרטים כיצד לנהל מלאי במשתלת הממוקמת בקיבוץ X:

**סיווג הצמחים והמוצרים לקבוצות שונות** - כגון סוגי צמחים, שיחים, עצים, סוגי פרחים, כלי גינון ואביזרים. זה יעזור לעקוב אחר הפריטים השונים שיש במלאי ויקל על ניהולם.

**מערכת ניהול מלאי** - ניתן להשתמש בגיליון אלקטרוני או בתוכנה מיוחדת לניהול מלאי כדי לעקוב אחר המלאי. המערכת צריכה לכלול מידע כמו שם המוצר, הכמות במלאי, המחיר והספק.

**לעקוב אחר מכירות ורכישות** - לעקוב אחר המכירות והרכישות של צמחים ומוצרים. זה יוכל לעזור לזהות אילו מוצרים נמכרים היטב ואילו לא. אפשר גם להשתמש בנתונים אלה כדי לקבל החלטות מושכלות לגבי הזמנת פחות או יותר של מוצר מסוים.

**לבצע ספירת מלאי רגילה** - לבצע ספירת מלאי רגילה כדי להבטיח שרמות המלאי במערכת תואמות לרמות המלאי בפועל במשתלה. ניתן לעשות זאת באופן ידני או להשתמש בתוכנת ניהול מלאי מיוחדת שמעדכנת אוטומטית את רמות המלאי.

**מעקב אחר תאריכי תפוגה** - לחלק מהצמחים והמוצרים יש חיי מדף מוגבלים. לעקוב אחר תאריכי התפוגה באופן קבוע.

על ידי יישום שלבים אלו ניתן לנהל את המלאי בצורה יעילה, לוודא שתמיד יהיה את הכמות הנכונה של המלאי בהישג יד ולמזער בזבז והפסדים במשתלה הממוקמת בקיבוץ X.

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



## ביאורים דו"ח רווח והפסד

דו"ח זה לוקח בחשבון את העלויות השוטפות ואת ההכנסות. בדו"ח רווח והפסד זה אין התייחסות ברווח לעלות ההשקעה, אלא לפעילות השוטפת. כמו כן, הדו"ח מחולק לכמה מחוללי הכנסות אשר בהמלצתנו חייבות להתבצע. לאחר המלאי הראשוני, יש את המלאי השוטף אשר יהווה את עלות המכר להכנסות. אנו מטבע הדברים מנסים להיות שמרניים בנושא הכנסות. סעיף חשוב שלא נלקח בהכנסות הינו סעיף אחזקת הגינות, תחזוקת גינות ותחזוקה למוסדות. במדיה והכנסות ממקורות אלו יגיעו לסך הכנסה של מעל עשרות אלפי שקלים בחודש, דבר זה יכול להוות שינוי משמעותי בתחזית הרווח והפסד. בהכנסות נלקח פעילות פנאי של ימי הולדת, אך ניתן גם לשלב אירועים נוספים, אנו ממליצים בחום להכניס פעילות זו ולהשקיע בה כיוון שמלאה בפוטנציאל להכנסות. אנו מודעים לכוונת היזם לשלב בעתיד פוד טראק, שעל פי דעתנו יהווה הכנסה לא מבוטלת אשר תגדיל משמעותית את הרווחיות של העסק.



פתחת משתלה													
סה"כ	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
60,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	מלאי משלים - דשן, אדמה, אבנים וכו
60,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	אביזרי גינון
942,000	117,000	110,000	103,000	96,000	89,000	82,000	75,000	68,000	61,000	54,000	47,000	40,000	תקבולים ממשתלה
465,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	35,000	30,000	תקבולים מכירת פרחים
120,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	7,200	3,600	1,200	תקבולים מאירועים / ימי הולדת לאחר הוצאות
	10	10	10	10	10	10	10	10	10	6	3	1	מספר אירועים
<b>1,647,000</b>	<b>179,010</b>	<b>172,010</b>	<b>165,010</b>	<b>158,010</b>	<b>151,010</b>	<b>144,010</b>	<b>137,010</b>	<b>130,010</b>	<b>123,010</b>	<b>111,206</b>	<b>95,603</b>	<b>81,201</b>	<b>סך תקבולים</b>
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-565,200	-70,200	-66,000	-61,800	-57,600	-53,400	-49,200	-45,000	-40,800	-36,600	-32,400	-28,200	-24,000	עלות מכר משתלה - מלאי ראשוני 100 אלף
-279,000	-24,000	-24,000	-24,000	-24,000	-24,000	-24,000	-24,000	-24,000	-24,000	-24,000	-21,000	-18,000	עלות מכר פרחים - מלאי ראשוני 15 אלף
-36,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	מלאי משלים - דשן, אדמה, אבנים וכו - מלאי ראשוני 20 אלף
-36,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	אביזרי גינון למכירה - מלאי ראשוני 50 אלף
<b>-916,200</b>	<b>-100,200</b>	<b>-96,000</b>	<b>-91,800</b>	<b>-87,600</b>	<b>-83,400</b>	<b>-79,200</b>	<b>-75,000</b>	<b>-70,800</b>	<b>-66,600</b>	<b>-62,400</b>	<b>-55,200</b>	<b>-48,000</b>	<b>סך עלות מכר</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	פרסום
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-407,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	-37,000	שכר עובדים
-216,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	שכירות
-36,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	ארנונה
-12,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	מערכת קירור וחימום לחממה
-14,400	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	חשמל
-12,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	מים
-4,800	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	טלפון אינטרנט ותקשורת ומחשוב
-7,200	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	ביטוח
-600	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-50	מערכת סליקה
-7,200	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	הנהלת חשבונות כולל דוח שנתי
-4,800	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	עמלת כרטיסי אשראי
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	בלתי מתוכנן
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	אחרות
<b>-789,000</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>-65,750</b>	<b>סך הוצאות קבועות</b>
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	החזר הלוואה חודשי
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>סך פירעון הלוואות</b>
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	ראה גיליון עלות הקמה
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>סך תשלומים בעבור השקעות</b>
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>-1,591,450</b>	<b>-165,950</b>	<b>-161,750</b>	<b>-157,550</b>	<b>-153,350</b>	<b>-149,150</b>	<b>-144,950</b>	<b>-140,750</b>	<b>-136,550</b>	<b>-132,350</b>	<b>-128,150</b>	<b>-120,950</b>	<b>-113,750</b>	<b>סך הוצאות</b>
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>-25,551</b>	<b>13,060</b>	<b>10,260</b>	<b>7,460</b>	<b>4,660</b>	<b>1,860</b>	<b>-940</b>	<b>-3,740</b>	<b>-6,540</b>	<b>-9,340</b>	<b>-16,944</b>	<b>-25,347</b>	<b>-32,549</b>	<b>רווח לפני מס</b>



**ספקים**

להלן רשימת ספקים מומלצים:

## מסקנות והמלצות

קיים פוטנציאל להצלחת העסק, אך יש לקחת בחשבון כי להגיע ליעדים על פי התוכנית העסקית ייקח לפחות 4 חודשים מיום הפתיחה, לכן עלות ההשקעה יכולה לגדול. הצלחה של עסק כזה מאוד תלויה ביזם עצמו כנותן שירות וכמשווק. איננו רואים סיכון משמעותי אשר יכול להיות לטרגדיה פיננסית ליזם. להלן המלצות עם נקודות כלליות:

הקמת משתלת צמחים ומסיבות יום הולדת בקיבוץ X על מגרש של 60 דונם בארץ יכולה להיות מיזם מתגמל. להלן כמה מסקנות והמלצות שידריכו את היזם:

- ללכת על פי התוכנית העסקית, אשר בה רשום את הדרכי אסטרטגית שיווק, מחקר שוק, מתחרים באזור ועוד, קבלת אישורים ורישיונות נחוצים מהרשויות המקומיות, לרבות רישיון עסק, אישור משתלת צמחים, וכל היתר אחר הנדרש לצורך אירוח אירועים ומסיבות.
- לוודא שמיקום מתאים למשתלת הצמחים שיש לו גישה נוחה למים, לאור שמש ולמשאבים נחוצים אחרים. ולמיקום פינת החי למסיבות ימי הולדת. חשוב מאוד לפתוח אתר אינטרנט לשם כך.
- כדאי להציע מגוון צמחים מגוונים המתאימים לאקלים המקומי ועונים על הצרכים של לקוחות היעד של המשתלה. לשקול שיתוף פעולה עם מגדלים מקומיים כדי להבטיח אספקה קבועה של צמחים איכותיים.
- תציעו חוויות ייחודיות ומרתקות למסיבת יום הולדת על ידי מתן מסיבות נושא, קישוטים מותאמים אישית, חיות אקזוטיות ומעניינות, אפשרויות בידור ושירותי קייטרינג.
- להשיג כיסוי ביטוחי הכרחי כדי להגן על העסק מפני סיכונים והתחייבויות פוטנציאליים. ישם פרוטוקולי בטיחות ובדיקות תחזוקה שוטפות כדי להבטיח סביבה בטוחה ומאובטחת הן למפעלים והן לאורחי המסיבה.
- לבדוק באופן קבוע את הביצועים העסקיים של העסק ולחפש משוב מלקוחות כדי לזהות אזורים לשיפור. להתעדכן באופן קבוע במגמות בתעשייה.

אם היזם יעבוד על פי תוכנית עסקית ועל פי המלצות אלו, העסק ישיג הצלחה.

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