



התאחדות יזמים בישראל (ע"ר)  
Association of Entrepreneurs in Israel  
Ассоциация Предпринимателей Израэля

# בדיקת היתכנות

יבוא בגדי מעצבים לילדות

מרכז סיוע ליזמים ועסקים תל אביב - יפו

דצמבר 2012

ערכו:  
אלכס גמרניק  
בן קוטלר



## תוכן עניינים

3	.....	1	רקע
3	.....	2	תיאור כללי של השירות
3	.....	3	תיאור הענף
4	.....	4	צוות העובדים
4	.....	5	תוכנית פעילות
5	.....	6	תוכנית השיווק
5	.....	7	אומדן הכנסות
5	.....	8	תכנית רכש והקמה
6	.....	9	הוצאות שוטפות
7	.....	10	אומדן לדו"ח רווח והפסד לשנה הראשונה
8	.....	11	אומדן לדו"ח תזרים מזומנים לשנה הראשונה
9	.....	12	סיכום

## טבלאות

6	.....	1	טבלה 1 - פירוט עלויות הקמה ורכש
6	.....	2	טבלה 2 - עלויות כוח אדם
6	.....	3	טבלה 3 - פירוט הוצאות השיווק
7	.....	4	טבלה 4 - פירוט הוצאות שוטפות לניהול ותחזוקת העסק
7	.....	5	טבלה 5 - אומדן לדו"ח רווח והפסד
8	.....	6	טבלה 6 - עלויות נוספות

## נספחים

10	.....	נספח א' - אומדן לדו"ח רווח הפסד לשנה הראשונה
11	.....	נספח ב' - אומדן לתזרים מזומנים לשנה הראשונה



## **1 רקע**

- 1.1 מטרת מסמך זה היא בחינת כדאיות כלכלית של עסק שייעודו יבוא ומכירה סיטונאית וקמעונאית של בגדי מעצבים לילדות. המסמך כולל תוכנית ביצוע עקרונית.
- 1.2 התוכנית העסקית נכתבה במסגרת תוכנית "יזמים עסק" שמפעיל מרכז סיוע לעסקים ויזמים תל אביב-יפו, על ידי היזמת בליווי יועצי התאחדות היזמים בישראל.
- 1.3 המסמך כולל הערכה כלכלית שנבנתה על בסיס הנחות עבודה, נתונים עסקיים ותחזיות לטווח ארוך.
- 1.4 מבנה ותוכן התוכנית העסקית הותאמו לאופי פעילותה ומטרותיה של היזמת.

## **2 תיאור כללי של השירות**

- 2.1 היזמת מציעה בגדי מעצבים לילדות: שמלות, חצאיות, אוברולים, חולצות, חליפות וטוניקות.
- 2.2 הבגדים מיובאים מ-XXX, והקולקציה מתחדשת מדי חודש.
- 2.3 מדובר בבגדים אירופאים יפים שלא רואים בכל חנות בארץ.

## **3 תיאור הענף**

- 3.1 בשנים האחרונות ניתן לראות מגמת צמיחה בענף בגדי ילדים. הענף מגלגל כ-3.5 מיליארדי ₪ בשנה המהווים כ-25% ממחזור המכירות הכולל של ענף האופנה. סל הקנייה הממוצע גדל מ-320 ₪ לעונה ל-430 ₪ לעונה<sup>1</sup>.
- 3.2 הסיבה לצמיחה היא ההיצע ההולך וגדל של בגדי ילדים בכלל ובגדים מעוצבים בפרט, וירידת המחירים הנובעת מהגידול בהיצע.
- 3.3 הגידול בהיצע נובע, בין היתר, מכניסתן של רשתות חדשות לישראל בשנים האחרונות (Gap, H&M ו-epk), וגם מטרנד חדש, שחברות רבות הבינו את הפוטנציאל הטמון בו, והוא מחלקות בגדי ילדים בתוך חנויות למבוגרים. ברשת גלי, לדוגמא, נפתחו מחלקות שופ אנד שופ של רשת סולוג והיקף המכירות גדל בכ-80%. זאת באמצעות אמהות הנכנסות לרשת גלי המהוות גם לקוחות פוטנציאליות לבגדי ילדים.
- 3.4 נתח הרשתות בשוק האופנה כולו מוערך בכ-75%, ולצדן פועלות חנויות בגדים עצמאיות רבות ברחבי הארץ, ביניהן כ-700 חנויות לאופנת ילדים.

<sup>1</sup> על פי נתוני רשת סולוג.



### 3.5 קהל היעד

ילדות בטווח הגילים 4-16 בכל רחבי הארץ.

### 3.6 פוטנציאל השוק:

בהמשך לכתוב בסעיף 3.4, פועלות בארץ חנויות בגדי ילדים עצמאיות רבות. ניסיונה של היזמת בחודשים האחרונים מראה כי קיים ביקוש, וכמות המכירות שלה לחנויות נמצאת במגמת עלייה מתמדת.

### 3.7 חסמי כניסה לשוק:

מלבד האישורים הרגילים הדרושים להקמת עסק, פתיחת תיק במע"מ, במס הכנסה ובמוסד לביטוח לאומי, לא נדרשים אישורים נוספים ליבואן בגדים.

## 4 צוות העובדים

### 4.1 להפעלת המיזם נדרשים עובדים בתפקידים הבאים:

4.1.1 רכז יבוא

4.1.2 סוכן מכירות

4.1.3 מנהל העסק

4.2 היזמת תמלא את כל התפקידים בתקופה הראשונה. בהמשך יועסקו עובדים נוספים אם היקף הפעילות יצדיק זאת.

4.3 היזמת מבצעת כיום גם את עבודת שחרור הסחורה מהמכס. ייתכן כי בהמשך תשתמש בשירותי עמיל מכס.

## 5 תוכנית פעילות

5.1 יבוא הבגדים מ-XXX מדי חודש מקרובי משפחה העוסקים במסחר.

5.2 נסיעה ל-XXX פעם בחודש על מנת לבחור את הפריטים למשלוח הבא.

5.3 יבוא בגדי קיץ מפברואר עד יוני, ויבוא בגדי חורף מאוגוסט עד ינואר.

5.4 הפצת הסחורה לחנויות ברחבי הארץ באופן עצמאי עם הרכב הפרטי.

5.5 יעדי היזמת:

5.5.1 הגעה לעבודה מול 40 בוטיקים בתוך כחצי שנה.

5.5.2 ואז פתיחת חנות סיטונאית שבה תתבצע גם מכירה לפרטיים (תסריט אופטימי).



5.5.3 או שכירת מחסן או דירה גדולה יותר שבה אחד החדרים ישמש כמחסן (תסריט פסימי).

5.5.4 העברת חוגי בית פעם בשבוע ללקוחות קבועים ברחבי הארץ.

5.5.5 מציאת ספקים נוספים.

## **6 תוכנית השיווק**

לצורך קידום הפעילות מתכוונת היזמת לפעול במספר ערוצים:

6.1 צילום מקצועי של קולקציות הבגדים והצגתן באתר האינטרנט ובדף הפייסבוק.

6.2 הקמת אתר אינטרנט שיציג את הקולקציות, את רשימת החנויות בהן ניתן לרכוש את הבגדים ואת פרטי ההתקשרות עם היזמת.

6.3 יצירת דף פייסבוק עסקי - הדף יזמין את האוהדים לאירועי מכירה פרטיים ולחוגי בית, ויציג את הקולקציות.

6.4 פרסום ב-Google Adwords.

6.5 הגעה עצמית לחנויות בגדים ברחבי הארץ על מנת להציג את הסחורה, ועל מנת שיכירו את היזמת כספקית חדשה בתחום.

6.6 הדפסת כרטיסי ביקור וחלוקתם.

6.7 לכל אלו מצטרף הפרסום מפה לאוזן.

## **7 אומדן הכנסות**

7.1 נקודת איזון הכוללת את כל ההוצאות בסעיפים 8 ו-9 וגם רווח חודשי לפני מס של כ-XXX₪, עומדת על הכנסה חודשית ממוצעת של כ-XXX₪.

7.2 הכמות הנדרשת למכירה בנקודת איזון היא 1,000 פריטים במחיר של XXX₪ לפריט או 800 פריטים במחיר של XXX₪ לפריט.

7.3 הנחת יסוד בחישוב נקודת האיזון היא רווח גולמי (הכנסה פחות עלות הסחורה) של 45% מתוך המחיר לחנויות. ההנחה מבוססת על רווח גולמי ממוצע ממכירות היזמת בחודשים האחרונים.

## **8 תכנית רכש והקמה**

8.1 להלן מוצג פירוט ההוצאות והעלויות לטובת הקמת העסק. סך כל ההוצאות המפורטות בטבלה הינו חד פעמי.



**טבלה 1 - פירוט עלויות הקמה ורכש**

עלות הקמה - חד פעמי	
₪XXX	אתר אינטרנט
₪XXX	מחשב
₪XXX	שולחן עבודה
₪XXX	סטנד לבגדים
₪XXX	מדפסת
₪XXX	סה"כ

8.2 לצורך חישוב אומדן לרווח, נניח שהיזמת מתכננת להחזיר את ההשקעה בתוך תקופה של 24 חודשים.

**9 הוצאות שוטפות**

9.1 הוצאות כוח אדם ישיר:

**טבלה 2 - עלויות כוח אדם**

עלויות כ"א - לחודש	
₪XXX	סוכן מכירות
₪XXX	רכז יבוא
₪XXX	סה"כ

9.1.1 היזמת תבצע את שני התפקידים הללו בתקופה הראשונה. השכר יעלה בהדרגה במהלך השנה הראשונה ויגיע ל-XXX₪ בסוף השנה.

9.2 הוצאות שיווק וקידום מכירות:

**טבלה 3 - פירוט הוצאות השיווק**

עלויות שיווק - לחודש	
₪XXX	פרסום ב-Google AdWords
₪XXX	צלם
₪XXX	כרטיסי ביקור
₪XXX	סה"כ



9.3 הוצאות הנהלה וכלליות :

**טבלה 4 - פירוט הוצאות שוטפות לניהול ותחזוקת העסק**

הוצאות קבועות - לחודש	
₪XXX	הוצאות הנהלה
₪XXX	נסיעות ל-XXX
₪XXX	דלק
₪XXX	חניה
₪XXX	הנהלת חשבונות
₪XXX	טלפון
₪XXX	אינטרנט
₪XXX	חשמל
₪XXX	ארנונה
₪XXX	פנקסי חשבוניות
₪XXX	סה"כ

9.3.1 סעיף הוצאות ההנהלה מתייחס לשכרו של מנהל העסק.

**10 אומדן לדו"ח רווח והפסד לשנה הראשונה**

10.1 בסעיף זה יוצג אומדן דו"ח רווח והפסד הן ברמה חודשית והן ברמה שנתית :

**טבלה 5 - אומדן לדו"ח רווח והפסד**

סה"כ שנה ראשונה	ממוצע חודשי	קטגוריה
₪XXX	₪XXX	הכנסות
₪XXX	₪XXX	עלות המכירות
₪XXX	₪XXX	הוצאות כ"א ישיר
₪XXX	₪XXX	רווח גולמי
₪XXX	₪XXX	הוצאות שיווק
₪XXX	₪XXX	סה"כ הוצאות הנהלה וכלליות
₪XXX	₪XXX	רווח תפעולי
₪XXX	₪XXX	הוצאות בגין החזרת השקעה
₪XXX	₪XXX	הוצאות מימון
₪XXX	₪XXX	רווח לפני מס

10.1.1 סעיף עלות המכירות מורכב מעלות הבגדים (55% ממחיר המכירה לחנויות) וכן מהעלויות הבאות :



### טבלה 6 - עלויות נוספות

עלויות נוספות	
₪XXX	משלוח
₪XXX	מכס
₪XXX	תוויות (450 ₪ לאלף)
₪XXX	סה"כ

- הערכת עלות המכס מבוססת על שחרור עצמי מהמכס. שימוש בעמיל מכס יעלה כ- XXX ₪ למשלוח.

10.2 שנת הפעילות הראשונה היא הקריטית ביותר והמשפיעה ביותר על עתיד העסק. עמידה ביעד הכנסה חודשית ממוצעת של כ-XXX ₪ תביא את המיזם לרווח של כ-XXX ₪ בסוף שנת הפעילות הראשונה.

10.3 **בנספח א'** מצורף אומדן מפורט לדוח רווח והפסד לשנה הראשונה.

## **11 אומדן לדו"ח תזרים מזומנים לשנה הראשונה**

11.1 תזרים המזומנים הינו כל תנועות המזומנים בעסק. התנועות כוללות את כל התקבולים וכל התשלומים בסכום המלא וממוינות בהתאם למועד התשלום.

11.2 הנחות עליהן נבנה תזרים המזומנים לשנת הפעילות הראשונה:

11.2.1 הפעילות השוטפת תמומן באמצעות מסגרת אשראי בנקאית.

11.2.2 תשלום לספקים יתבצע חודש עד חודשיים לאחר קבלת הסחורה.

11.2.3 הלקוחות ישלמו במזומן או עד חודש לאחר קבלת הסחורה.

11.2.4 עלויות המשלוח והמכס תשולמנה במזומן.

11.2.5 הוצאות ההקמה תחולקנה לחמישה תשלומים.

11.3 על פי האומדן המבוסס על נקודת איזון, תזרים המזומנים יהיה שלילי בחמשת חודשי הפעילות הראשונים, ויגיע לשיאו (כ-XXX ₪) בחודש השלישי לפעילות, בגלל היקף פעילות נמוך יחסית בתחילת השנה.

11.4 **בנספח ב'** מצורף אומדן מפורט לתזרים מזומנים תפעולי.





## 12 סיכום

- 12.1 שנת הפעילות הראשונה היא הקריטית ביותר והמשפיעה ביותר על עתיד העסק. הכנסה חודשית ממוצעת של כ-XXX ₪ תביא את המיזם לרווח של כ-XXX ₪ בסוף שנת הפעילות הראשונה.
- 12.2 נקודת איזון להפעלת העסק הכוללת תשלום משכורות חודשיות בסך XXX ₪ וכן רווח חודשי לפני מס של XXX ₪, עומדת על הכנסה חודשית ממוצעת של כ-XXX ₪.
- 12.3 התוכנית העסקית המוצגת במסמך זה נבנתה על פי ההנחות המופיעות בה.
- 12.4 התוכנית המוצגת היא בגדר בחינת הרעיון העסקי ויש לעדכנה עם כל שינוי או התפתחות.
- 12.5 על פי הנחות היסוד פתיחת המיזם במתכונתו הנוכחית כדאית מבחינה כלכלית.



**נספח א' - אומדן לדו"ח רווח הפסד לשנה הראשונה**

קטגוריה/חודש	1	2	3	4	5	6	*7
<b>הכנסות</b>	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
עלות המכירות	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
הוצאות כ"א ישיר	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
<b>רווח גולמי</b>	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
הוצאות שיווק	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
סה"כ הוצאות הנהלה וכלליות	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
<b>רווח תפעולי</b>	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
הוצאות בגין החזרת השקעה	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
הוצאות מימון	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
<b>רווח לפני מס</b>	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX

\* בחודש יולי לא צפויות מכירות, בגלל העונתיות בענף האופנה.

קטגוריה/חודש	8	9	10	11	12	ממוצע חודשי	סה"כ שנה ראשונה
<b>הכנסות</b>	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
עלות המכירות	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
הוצאות כ"א ישיר	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
<b>רווח גולמי</b>	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
הוצאות שיווק	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
סה"כ הוצאות הנהלה וכלליות	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
<b>רווח תפעולי</b>	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
הוצאות בגין החזרת השקעה	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
הוצאות מימון	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX
<b>רווח לפני מס</b>	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX



**נספח ב' - אומדן לתזרים מזומנים לשנה הראשונה**

6	5	4	3	2	1	קטגוריה/חודש
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>הכנסות</b>
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	עלות המכירות
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	הוצאות כ"א ישיר
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>רווח גולמי</b>
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	הוצאות שיווק
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	סה"כ הוצאות הנהלה וכלליות
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>רווח תפעולי</b>
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	הוצאות הקמה
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	הוצאות מימון
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>תזרים מזומנים</b>
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>תזרים מזומנים מצטבר</b>

12	11	10	9	8	7	קטגוריה/חודש
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>הכנסות</b>
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	עלות המכירות
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	הוצאות כ"א ישיר
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>רווח גולמי</b>
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	הוצאות שיווק
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	סה"כ הוצאות הנהלה וכלליות
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>רווח תפעולי</b>
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	הוצאות הקמה
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	הוצאות מימון
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>תזרים מזומנים</b>
₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	₪XXX	<b>תזרים מזומנים מצטבר</b>