



תוכנית עסקית

יוני 2008

לפרטים נוספים ניתן לייצור קשר עם:

גדעון לב 054 - 5502040
אייל אברמזון 054 - 5774578

תוכן עניינים

3	הקדמה
3	תמצית מנהלים
3	תיאור החברה
3	המוצר
3	חזון
3	יעדים
4	סכום ההשקעה
5	הרעיון העסקי
5	רקע
6	תאור הענף
6	טכנולוגיה
7	הפורטל / מגזין
8	מנוע חיפוש וסביבת הגלישה
8	מערכת חנויות
10	ניתוח SWOT
11	האסטרטגיה העסקית
11	שותפויות אסטרטגיות
12	שיווק ומכירות: (אסטרטגיית חדירה וצמיחה)
13	תחזית פיננסית
13	תכנית לתזרים מזומנים
13	הכנסות
13	הוצאות
14	נספח 1 – פירוט הוצאות שוטפות
15	נספח 2 - תזרים מזומנים משוער ל 2.5 שנים

הקדמה

בעולם של היום נגישות למידע בסביבה ידידותית, מושכת וממוקדת הינה כלי נחוץ וחיוני לשימוש יומיומי עבור גולש האינטרנט אשר חפץ במציאת מוצר צרכני ממוקד או מידע כלשהו על עסק בקרבתו הגאוגרפית ו/או על פי כל העדפה אחרת לפני יציאה לחווית הקנייה עצמה.

בעידן האינטרנט, כל עסק שחפץ בצמיחה ובעיצוב תדמיתו, חייב ייצוג מכובד באמצעות אתר אינטרנט מושך ומעניין שיהיה נגיש למיליוני הגולשים.

תמצית מנהלים

תיאור החברה

מדריך מוביל בתחום צרכני לקהל הגולשים אשר יארח אתרי חנויות במגוון תחומים ונושאים וישמש לובי למידע בנושאי צרכנות וכן, יספק מידע על חנויות, מוצרים ומבצעים. הפורטל הנ"ל יציע מנוע חיפוש מתקדם ע"פ פרמטרים וחתכים שונים כגון: מיקום גיאוגרפי, סוגי חנויות ומוצרים מבצעי הנחות ועוד. אתרי החנויות יתוחזקו באופן שוטף ע"י צוות האתר לטובת הגולשים.

המוצר

הפלטפורמה תתן ייצוג לכל עסק באינטרנט ותוך כדי כך תהווה מקור למידה לגולשים על מבצעים ומוצרים הזמינים להם ואשר ברצונם לצרוך. האתר יהווה מקום למפגש רצונות בין גולשים ובעלי עסק אשר מציעים את מרכולתם.

חזון

האתר shop.org.il יהפוך לאתר הבית ויספק מטריה של שירותים הכוללים תנועת גולשים עבור החנויות שישכנו בו את אתריהם, ישמש מנוף עיסקי לחשיפה, קידום, מבצעי הנחות שתפיי"ם עיסקיים ועוד.

יעדים:

- להגיע ל 1200 לקוחות קבועים בשנתיים הראשונות עם מחזור מכירות של 290,000 ₪ לחודש.
- להגדיל את כמות הלקוחות ל 3000 תוך 5 שנים.

סכום ההשקעה

השקעה נדרשת: 1. 925,000 ש"ח כהלוואת בעלים לחברה בתמורה ל 30% ממניות החברה

(לא כולל הוצאות בלתי צפויות בסך כ 100,000 ש"ח אשר יושקעו במידת הצורך בעתיד
ע"י כל בעלי המניות בחברה)

השקעת בעלי המניות במיזם:

עד היום הושקע הון עצמי של בעלי המניות בסך של כ 100,000 ₪ בפיתוח המיזם אשר כולל
פיתוח תכנית עסקית ובניית הפורטל.

הרעיון העסקי

הקמת פורטל shop.org.il אשר יארח אלפי אתרים המייצגים עסקים במגוון תחומים ויהווה עבור הגולש שער למידע בנושאי צרכנות ויספק מידע על חנויות, מוצרים ומבצעים. אתרי החנויות יתחזקו ויעודכנו ע"י צוות אתר הבית באופן שוטף למען הגולשים.

פורטל- shop.org.il ישמש כמדריך מוביל לקהל הגולשים לכלל החנויות בישראל ויציע מנוע חיפוש מתקדם על פי פרמטרים שונים כגון מיקום גאוגרפי, סוגי חנויות ומוצרים.

כמו כן, אתר הבית יציע מידע על מבצעים, קבלת הטבות במאות חנויות ברחבי הארץ, פורומים, שאלות במגוון תחומים, ערוץ חדשות, המלצות גולשים על חנויות, מערכת סקרים, מועדון חברים, מגזין כתבות שבועי ועוד.

רקע

כיום לא קיים פורטל בדומה למיזם shop.org.il. מקור המידע היחידי לאחסון נתונים על חנויות הינו אתר "דפי זהב" אשר מפרט באופן כללי ביותר, וע"פ מספר עצום של קטגוריות את פרטי החנויות כגון כתובת ומס' טל' בלבד. לבודדים בלבד ישנו לינק לאתר הבית של המפרסם.

shop.org.il יהפוך לבית עבור החנויות שישכנו בו את אתריהם, ויהווה מנוף לחשיפה, קידום, מכירות, שת"פים עסקיים, קישורים ופרסומים אחרים.

דוגמה טובה לאתר העובד בצורה דומה למיזם shop.org.il הינה אתר rest.co.il הפועל בהצלחה כ- 6 שנים. האתר מאחסן מידע על מגוון המסעדות ובתי הקפה ברחבי הארץ באמצעות אתרי בית על פי קטגוריות שונות ומיקומם הגאוגרפי ומאפשר לגולשיו קבלת מידע על המסעדות הקיימות באזור, שליחויות וכד'. גם אתר זה מציע חווית "טרומ קניה" לגולשיו.

לא כדוגמת אתר rest.co.il המייצג את ענף המסעדות, ענף החנויות הקמעונאיות אינו מיוצג היום כלל ועיקר בפורטל כלשהו. עליית הפורטל לאוויר תביא לשגשוג וכפועל יוצא למינוף המתבקש לקידום בעידן האינטרנט.

תאור הענף

דוגמא לאיפיון ותאור השוק הפוטנציאלי לאירוח באתר (בתחום האופנה בלבד):

לוקחות פוטנציאליים	כמות
חנויות בגדים :	4426
אופנת גברים:	408
בגדי ילדים:	611
מעצבים:	330
נעליים:	1304
תכשיטים:	1512
קוסמטיקה:	220
ספורט:	407
בגדי עבודה:	103
הלבשה תחתונה:	570
מידות גדולות :	161
ים / חוף	62
הריון / לידה:	51
עור :	33

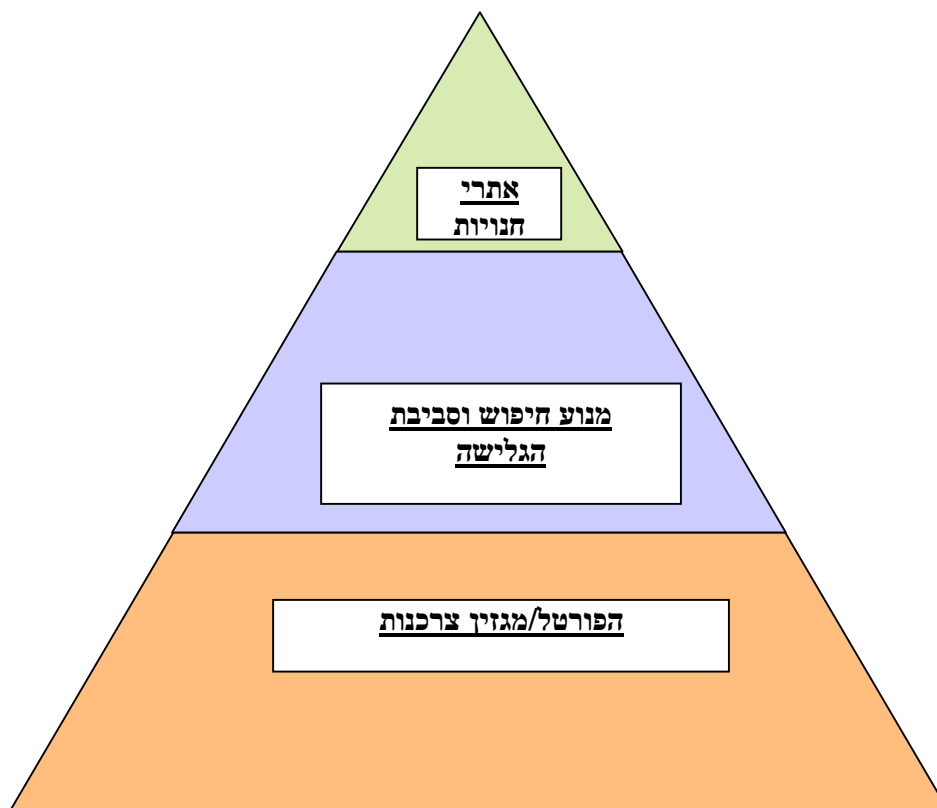
מעל 10,000

סה"כ :

טכנולוגיה

להלן שלושת חלקי "הפורטל":

- הפורטל/ מגזין
- מנוע חיפוש/ צורת חיפוש המידע Drill Down וסביבת גלישה
- דפי מידע פרטניים לכל עסק



הפורטל / מגזין

פורטל הצרכנות יהווה זירה חיה של בעלי עסקים ולקוחות פוטנציאליים או לקוחות שכבר קנו בעבר ומעוניינים לחזור לאותו מקום בו היו. הפורטל ישפר את חווית הקניה תוך חיבור ישיר בין בעלי העסקים, החנות, והגולשים ויהווה קשר ישיר בין צפייה באינטרנט במוצר לבין קנייתו הממשית בחנות. הפורטל (הסביבה האינטרנטית) יעזור ללקוחות והן לבעלי העסקים ליצור אינטראקציה, ללמוד על הרגלי צריכה, הצע וביקוש, איכות מוצרים ומגמות שוק.

במהלך העבודה אנו נוכל ללמוד על הרגלי הצריכה של חתיכי אוכלוסיה שונים ולנצל זאת למטרות פרסומיות שונות.

דפי הפורטל

- מגזין צרכנות – מגזין הצרכנות הגדול בארץ, ריכוז כתבות בנושא צרכנות וכו'.
- פורומים – פורומים בכל נושאי הצרכנות באתר, יצירת קשר ופתיחת במה לגולשים.
- בלוגים מקצועיים – בלוגים העוסקים בכל הנושאים בפורטל. הבלוגים יאפשרו במה לגולשים לפרסם תכנים בצורה חופשית.
- סקרים – סקרים יומיים ותקופתיים בנושאים מגוונים. הסקר מהווה גם כבקרה לאתר וגם ירחיב את ידיעותינו על הרגלי הצריכה, המשתמשים והגולשים באתר.
- קופונים – הצגת קופונים אטרקטיביים על מנת למשוך את הקהל ללכת לקנות.
- המלצות – הצגת המלצות מכל סוג, על חנות, על מוצר וכו'. המלצות גולשים והמלצות הפורטל.
- מבזקון חדשות – עדכונים שוטפים בעולם הצרכנות.
- מנועי חיפוש.

*יתכנו שינויים ותוספות.

מנוע חיפוש וסביבת הגלישה

סביבת הגלישה הינה הדרך בה אנו מתווים לגולש את הדרך בה מגיעים לחנויות וחושפים אותו למידע אותו החנות מספקת. סביבת הגלישה ופרמטרי החיפוש הם עניין מרכזי בפורטל, הגשמת מנוע חיפוש מקיף חושף את הלקוח למידע רב, ביעילות רבה ומאפשר לו לבצע קנייה חכמה יותר ונכונה יותר לו ומהווה כלי עזר לקניות בחנויות (פיזית). ערך מוסף זה ימצב את האתר כמוביל בתחומו, ושיווקו.

דרך נוספת לקשר בין הגולשים לבין החנויות היינו מנגנון התוכן אשר ישלב חנויות לכתבות בפורטל. הפורטל יהיה מורכב מכתבות בעלות תוכן מקצועי מגמתי אשר יהפוך את הפורטל לאטרקטיבי.

לאחר שלבי העבודה הראשונים אנו נרצה לפתח מנוע פרסום ממוקד אשר לומד את התנהגות הגולש בפורטל (לפי פרמטרים מסוימים) ומכוון את תוכן הפרסומת אשר יגרום למיקוד ומקסום ניהול הפרסומות בפורטל וכן ייתן אפשרות עסקית אדירה לצורות הפרסום בפורטל.

מערכת חנויות

נושא זה מתחלק לשני חלקים:

- אתרי החנויות
- ממשק הניהול

אתרי החנויות

תהיה אפשרות לכל חנות להציג את עצמה בצורה שונה תחת מטריה אחת ושפה מקצועית דומה. החנויות יציגו את עצמן ע"י מערכת אתר "טמפלט" בעל עיצוב שונה. חלק מתוצאות החיפוש יופיעו כאתרים בהם כל בעל חנות יוכל להרכיב לעצמו תוכן ועיצוב שיבחר בו.

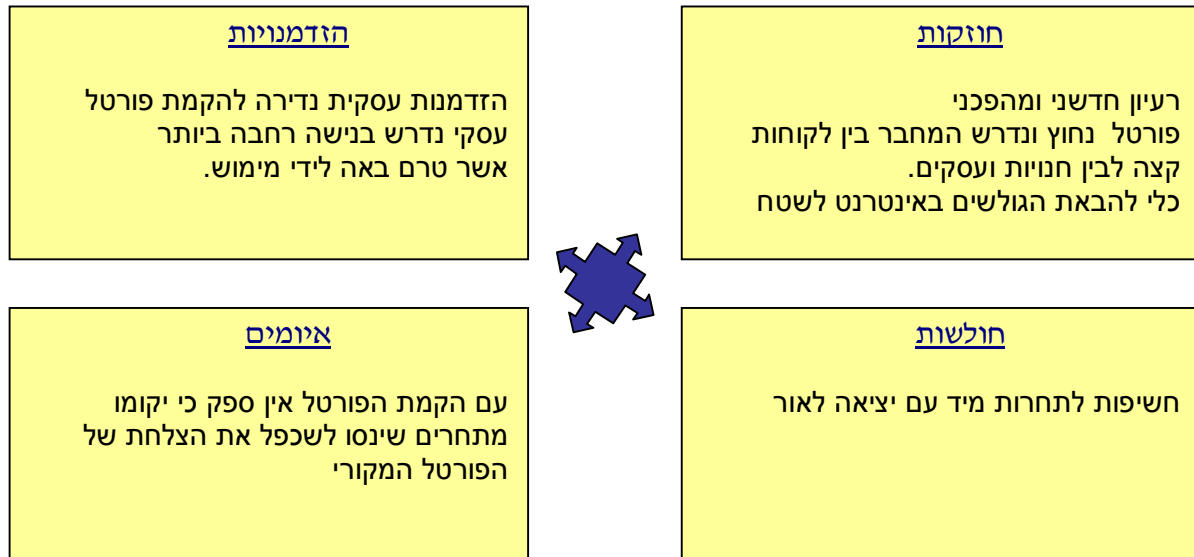
דפי אתרי החנויות יכילו:

- אודות.
- מבזקון חדשות.
- קטלוג מוצרים (+תמונות).
- צור קשר + איך מגיעים.
- מוצרים מומלצים.
- תגובות.
- שאלות תשובות.
- קופונים.
- המלצות גולשים/קונים.

ממשק הניהול

ממשק הניהול יאפשר למנהלי shop.org.il להוסיף חנויות, לעזור בעידכון החנויות הקיימות ולמקם את החנויות וסדר הופעתם באתר.

ניתוח SWOT



האסטרטגיה העסקית

שותפויות אסטרטגיות

להצלחה אופטימלית של הצד התפעולי של האתר נוצרה שותפות עסקית עם חב' WebXP המתמחה בבניה, פיתוח, ותפעול אתרי אינטרנט מתקדמים, המונה צוות מומחים מיומנים בתחום הנוגע למיזם.

שיווק ומכירות: (אסטרטגיית חדירה וצמיחה)

קהל מטרה	בעלי עסקים / חנויות
הגדרת המכירה	הצטרפות לקוח פוטנציאלי (בעל עסק / חנות) לפורטל

חבילת הצטרפות כוללת

בניית אתר:	בעלות חד פעמית בסך 1200 ש"ח על פי תבנית מוכנה (לפי בחירה מתוך מאגר תבניות)
ייצוג האתר בפורטל:	בעלות חודשית בסך 200 ש"ח למצטרפים בשנה הראשונה בעלות חודשית בסך 300 ש"ח למצטרפים אחרי שנה ראשונה

יעדים ומטרות	היעד לשנתיים הראשונות הוא להגיע ל 1200 לקוחות קבועים כאשר המטרה היא להגדיל את כמות הלקוחות ל 3000 תוך 5 שנים.
--------------	---

דרך פעולה

העסקת 10 אנשי מכירות, עם חלוקת אזורים מוגדרת לכל אחד, פרסום באמצעות אתרי אינטרנט, העתונות המקצועית ואופטימיזציה לאתר האינטרנט של הפורטל.

אופן שיווק המוצר

- א. פילוח שוק מטרה (בעלי עסקים\חנויות) ע"פ חלוקה לאזורים.
- ב. אימות טלפוני של פרטי הלקוח הפוטנציאלי (מען, פרטים אישיים)
- ג. תיאומים וקביעת פגישות.
- ד. הגעה לאתר הלקוח ופרזנטציה של האתר.
- ה. מכירה של "בנית אתר" ותחזוקה שוטפת.

עלויות שיווק / מכירות

תגמול אנשי מכירות משכורת בסיס בסך 3000 ש"ח בתוספת 1000 ש"ח החזר הוצאות.
בנוסף יתוגמלו אנשי מכירות בתוספת בonus מכירות חודשי כדלקמן:

600 ש"ח על כל מכירה של 4 לקוחות ראשונים
800 ש"ח על כל מכירה של לקוח 5 עד 10 כולל
1000 ש"ח על כל מכירה של לקוח 11 ומעלה

ההנהלה

איל אברמזון	ניהול שיווקי
גדעון לב	ניהול אדמיניסטרטיבי

תחזית פינוסית

נתונים כלליים

ההכנסה תתבסס בעיקר על בניה, אחסון ותחזוקת אתרי בית של לקוחות יעד באתר shop.org.il בהמשך, תתווסף הכנסה מפרסום באתר ע"י לקוחות האתר וכן מלקוחות ונותני שרותים מגוונים אשר אינם נמנים על לקוחות האתר (בשלב זה הכנסה מפרסום אינה נלקחת בחשבון בתזרים מזומנים המצורף).

המטרה

בטווח שנתיים של פעילות :

א. לצרף כ-1200 לקוחות

ב. להגיע למחזור מכירות בסך כ 290,000 ש"ח לחודש

הכנסות

הצטרפות של 50 לקוחות חדשים לאתר כל חודש לאחר 3 חודשי פעילות.

מבוסס על עלות ייצוג העסק בפורטל בסך 200 ש"ח לחודש למצטרפים בשנה הראשונה ו300 ש"ח לחודש למצטרפים אחרי השנה הראשונה.

בסוף הפעילות של השנה הראשונה יושג איזון בו רמת ההכנסות תגיע לרמת ההוצאה החודשית בסך 125,000 ש"ח.

הוצאות

הוצאות תפעול שוטפות בסך כ 125,000 ש"ח לחודש
עלות פתיחה כולל הוצאות החודש הראשון הינן בסך 165,450 ש"ח

השקעה נדרשת

השקעה נדרשת: 1. 925,000 ש"ח כהלוואת בעלים לחברה

סה"כ : 925,000 ש"ח בתמורה ל 30% ממניות החברה.

(לא כולל הוצאות בלתי צפויות בסך כ 100,000 ש"ח - אשר יושקעו בעתיד במידת הצורך
ע"י כל בעלי המניות בחברה)

החזר השקעה משוער: החזר הלוואת בעלים בסך 925,000 ש"ח תוך שנתיים

נספח 1 – פירוט הוצאות שוטפות

הוצאות בשנה הראשונה					
שם ההוצאה	כמות	עלות ראשונית	עלות חודשית	עלות שנתית	
הוצאות משרד					
שכ"ד	1	₪ 4,000	₪ 4,000	₪ 48,000	
ארנונה	1	₪ 750	₪ 750	₪ 9,000	
חשמל	1	₪ 350	₪ 350	₪ 4,200	
ריהוט למשרד / 10 מחשבי Lap Top	1	₪ 70,000	₪ 0	₪ 70,000	
קו בזק	3	₪ 900	₪ 900	₪ 10,800	
טלפונים סלולרים	8	₪ 2400	₪ 2400	₪ 28,800	
אינטרנט	1	₪ 200	₪ 150	₪ 1,850	
ניקיון	1	₪ 400	₪ 400	₪ 4,800	
ביטוח	1	₪ 300	₪ 300	₪ 3,600	
שרת ואחסנה	1	₪ 12,500	₪ 600	₪ 19,100	
ועד בית	1	₪ 350	₪ 350	₪ 4,200	
צורכי משרד ושונות	1	₪ 550	₪ 550	₪ 6,600	
סה"כ		₪ 92,700	₪ 10,750	₪ 210,950	
הוצאות חברה					
רישום חברה	1	₪ 3,500	₪ 0	₪ 3,500	
עו"ד	1	₪ 500	₪ 500	₪ 6,000	
רו"ח – שוטף	1	₪ 1,000	₪ 1,000	₪ 12,000	
רו"ח - דוח שנתי	1	₪ 5,000	₪ 0	₪ 5,000	
פרסום	1	₪ 5,000	₪ 5,000	₪ 60,000	
שונות	1	₪ 350	₪ 350	₪ 4,200	
סה"כ		₪ 15,350	₪ 6,850	₪ 90,700	
כח אדם					
יזמים - שיווק, פרסום וניהול	4	₪ 20,000	₪ 20,000	₪ 240,000	
מתכנת בכיר	1	₪ 15,000	₪ 15,000	₪ 180,000	
מתכנת צעיר	1.5	₪ 12,000	₪ 12,000	₪ 144,000	
ביצועיסט	2	₪ 9,000	₪ 9,000	₪ 108,000	
מזכירה	1	₪ 4,000	₪ 4,000	₪ 48,000	
אנשי מכירות שכר בסיס + החז' הוצאות	10	₪ 40,000	₪ 40,000	₪ 480,000	
סה"כ		₪ 100,000	₪ 100,000	₪ 1,200,000	
הוצאות תחבורה					
מיכל דלק (300ש"ח)	20	₪ 6000	₪ 6000	₪ 72,000	
החזרים בגין אחזקת רכבים - יזמים	4	₪ 1400	₪ 1400	₪ 16,800	
סה"כ		₪ 7,400	₪ 7,400	₪ 88,800	
סה"כ כללי					
	1	₪ 215,450	₪ 125,000	₪ 1,585,450	
הוצאות בלתי צפויות					
	1	₪ 100,000			

עלות חודש ראשון	₪ 215,450
סה"כ תפעול חודשי	₪ 125,000
סה"כ תפעול שנתי	₪ 1,500,000
סה"כ שנה ראשונה	₪ 1,585,450

נספח 2 - תזרים מזומנים משוער ל 2.5 שנים

תזרים מזומנים / רווח מצטבר

חודש	מס לקוחות ס"ה כ	תוספת הכנסה	מחזור חודשי	הכנסה מצטברת	מקס' השק' החז' השק' נדר'	הוצאה חודשית	הוצאה מצטברת
2009							
1	25	5000	5000	5000		215450	215450
2	35	7000	12000	17000		125000	340450
3	40	8000	20000	37000		125000	465450
4	50	10000	30000	67000		125000	590450
5	50	10000	40000	107777		125000	715450
6	50	10000	50000	157000		125000	840450
7	50	10000	60000	217000		125000	965450
8	50	10000	70000	287000		125000	1090450
9	50	10000	80000	367000		125000	1215450
10	50	10000	90000	457000		125000	1340450
11	50	10000	100000	557000		125000	1465450
12	50	10000	110000	667000		125000	1590450
2010							
1	50	15000	125000	792000	-923,450	125000	1715450
2	50	15000	140000	932000		125000	1840450
3	50	15000	155000	1087000		125000	1965450
4	50	15000	170000	1257000		125000	2090450
5	50	15000	185000	1442000		125000	2215450
6	50	15000	200000	1642000		125000	2340450
7	50	15000	215000	1857000		125000	2465450
8	50	15000	230000	2087000		125000	2590450
9	50	15000	245000	2332000		125000	2715450
10	50	15000	260000	2592000		125000	2840450
11	50	15000	275000	2867000		125000	2965450
12	50	15000	290000	3157000	החז' השק'	125000	3090450
2011							
1	50	15000	305000	3462000		125000	3215450
2	50	15000	320000	3782000		125000	3340450
3	50	15000	335000	4117000		125000	3465450
4	50	15000	350000	4467000		125000	3590450
5	50	15000	365000	4832000		125000	3715450
6	50	15000	380000	5212000	+1371550	125000	3840450