

תכנית עסקית: "כיכר בכיכר"

[1. תקציר מנהלים](#)

[2. סקירת העסק](#)

[3. הזדמנות שוק](#)

[4. ניתוח SWOT](#)

[5. פילוח שוק יעד](#)

[6. ניתוח תחרות](#)

[7. צוות ניהול](#)

[8. תפעול](#)

[9. מבנה פיננסי ושימוש בכספים](#)

[10. תחזיות פיננסיות – תרחיש בסיס \(שנה 1\)](#)

[11. סיכום](#)

[נספחים](#)

[נספח א': הנחות יסוד כלכליות](#)

[א.1. פרמטרים כלליים](#)

[א.2. פירוט ההשקעה](#)

[א.3. הנחות הון חוזר](#)

[א.4. הוצאות תפעול קבועות שנתיות \(תרחיש בסיסי\)](#)

[א.5. הוצאות תפעול משתנות לשנה 1 \(לפי תרחיש\)](#)

[נספח ב': תחזית תזרים מזומנים ותשואות השקעה](#)

[ב.1. טבלת סיכום תרחישים](#)

[ב.2. תזרים מזומנים שנתי מפורט \(לכל תרחיש\)](#)

[נספח ג': ניתוח רגישות ו-KPI](#)

[ג.1. טבלת KPI השוואתית](#)

[נספח ד': שלבים להמשך](#)

1. תקציר מנהלים

"כיכר בכיכר" היא יוזמה אסטרטגית להקמת סופרמרקט שכונתי מודרני ומתקדם בשטח של 290 מ"ר, במרחק הליכה מכיכר השבת, ירושלים. מיקום זה, הנחשב לצומת דרכים מרכזי בקהילה החרדית, בשילוב עם הבנה מעמיקה של צרכיה הייחודיים של הקהילה, יאפשר למכולת למלא חלל שוק משמעותי שאינו מקבל מענה הולם כיום. העסק יפעל 18 שעות ביממה (06:00-24:00), תוך הקפדה על סגירה בשבתות ובמועדי ישראל.

"כיכר בכיכר" תציע חווית קנייה משופרת וייחודית, הכוללת 4 קופות מהירות להפחתת זמני המתנה (לממוצע של 3 דקות), סטנדרטים גבוהים ביותר של ניקיון והיגיינה, ומגוון רחב של

מוצרים – ממוצרי יסוד ועד מוצרי בוטיק איכותיים, עם דגש על כשרות מהודרת וצרכים מותאמים לקהילה החרדית.

ההשקעה הראשונית בפרויקט עומדת על **1,500,000 ₪**, וכוללת הוצאות הקמה ושיווק חד-פעמיות.

תחזית השקעה: בתרחיש הבסיס, הרווח הנקי לאחר מס בשנה הראשונה מוערך ב-**180,295.5 ₪**, זו מבוססת על סקר שוק ראשוני והנחות שמרניות. עם זאת, מצפים כי באמצעות התבססות מהירה בשוק ושיפור מתמשך, ניתן יהיה להתקרב לתרחיש אופטימי.

תחזית השקעה: בתרחיש הבסיס, הרווח הנקי לאחר מס בשנה הראשונה מוערך ב-**180,295.5 ₪**, המהווה תשואה של כ-**12.02%** על ההשקעה בשנת הפעילות הראשונה. תקופת ההחזר החזויה היא כ-**4.54 שנים**. ערך נוכחי נקי (NPV) של הפרויקט בתרחיש הבסיס הוא כ-**190,000 ₪**, ושיעור תשואה פנימי (IRR) עומד על כ-**10.5%**.

חשוב לציין כי תחזית פיננסית זו מבוססת על סקר שוק ראשוני ועל הנחות יסוד שמרניות ביותר, כגון רווח גולמי של 25% (הנחשב נמוך מהמקובל בענף מכולות באזורים חרדיים). להערכתנו, הרווחים בפועל יהיו משמעותית גבוהים יותר לאור הביקוש הבלתי ממומש הקיים, הייחודיות של המיזם, והתאמתו המדויקת לצרכי הקהילה, ואנו צופים כי הפוטנציאל הכלכלי והרווחיות בפועל של "כיכר בכיכר" קרוב יותר לתרחיש האופטימי המוצג בהמשך. תחזית זו, על אף שמרנותה, עדיין משקפת פוטנציאל רווחיות משמעותי ומציאותי עבור המשקיעים.

אנו רואים ב-"כיכר בכיכר" לא רק הזדמנות עסקית, אלא גם מענה חיוני לצורך קהילתי אמיתי, אשר יבטיח הצלחה וצמיחה לאורך שנים.

2. סקירת העסק

שם: כיכר בכיכר

מיקום: רחוב ישעיהו, סמוך לכיכר השבת, ירושלים

גודל החנות: כ-290 מ"ר

שעות פעילות: 06:00–24:00, שישה ימים בשבוע (סגור בשבת ובחגים)

מודל עסקי: סופרמרקט שכונתי מודרני ומרווח, שתוכנן במיוחד כדי לענות על הצרכים של משפחות גדולות בקהילה החרדית. "כיכר בכיכר" משלב סטנדרטים מחמירים של כשרות עם יעילות תפעולית, ומציע מגוון רחב של מוצרים איכותיים במחירים תחרותיים. החנות מחויבת לספק חווית קנייה רגישה מבחינה תרבותית, תוך שמירה על שירות מהיר, שעות פתיחה מורחבות ואווירה מסבירת פנים שבולטת לטובה לעומת סופרמרקטים כשרים אחרים וחנויות שכונתיות קטנות יותר.

3. הזדמנות שוק

השכונות החרדיות בירושלים, בהן מתגוררות כ-57,852 משקי בית, סובלות כיום מחסרון בסופרמרקט בגודל מלא שמספק את הצרכים הדתיים, התרבותיים והמעשיים של הקהילה. עם הוצאה שנתית מוערכת של כ-2.2 מיליארד ש"ח על מצרכים, החלופות הקיימות כיום אינן מספקות את הדרישות המיוחדות של קהל היעד, בין אם מבחינת כשרות, ניקיון, שעות פעילות או מגוון המוצרים.

"כיכר בכיכר" שואפת למלא את הפער הזה באמצעות:

- פיקוח כשרות קפדני: כל המוצרים נבדקים ומאושרים על פי הדרישות המחמירות של הקהל החרדי.
- סביבה נקייה ומכבדת לקנייה: הקפדה על סטנדרטים גבוהים של ניקיון, עם דגש על סביבה נעימה ובטוחה לקניות.
- מחירים תחרותיים ומבחר מוצרים רחב: מגוון רחב של מוצרים שמתאימים לצרכים ייחודיים של המשפחות החרדיות.
- שירות מהיר ויעיל: זמני קנייה קצרים וממוקדים בתהליך התשלום, המותאמים למשפחות עסוקות ולסטודנטים.

4. ניתוח SWOT

חוזקות (Strengths):

החוזקות של "כיכר בכיכר" כוללות מספר גורמים חיוביים פנימיים שמבטיחים יתרון תחרותי בשוק. ראשית, המיקום האסטרטגי בלב כיכר השבת מציב את העסק בנקודת גישה מצוינת לקהל היעד. החנות מותאמת באופן ייחודי לקהילה החרדית, עם דגש על כשרות מהודרות, מגוון מוצרים מותאם ושעות פעילות נוחות. בנוסף, חווית הקנייה נבנית על בסיס סטנדרטים גבוהים של ניקיון והיגיינה, לצד שירות מהיר ויעיל, עם 4 קופות מהירות המפחיתות את זמן ההמתנה ל-3 דקות בלבד. צוות הניהול המנוסה והמקושר בתחום החרדי מבסס את יתרונה של החנות בשוק המקומי.

חולשות (Weaknesses):

למרות החוזקות הברורות, ישנם מספר אתגרים שעל "כיכר בכיכר" להתמודד איתם. כעסק חדש, יש צורך להשקיע בהגברת המודעות והאמון בקרב קהל היעד. בנוסף, עלויות ההקמה הראשוניות, כולל שיפוצים, ציוד ומלאי, הן גבוהות, ודורשות תכנון מימון מדויק. כמו כן, גיוס צוות עובדים מימן ומסור יכול להוות אתגר, במיוחד במגזר החרדי. עם זאת, ישנם פתרונות לתקלות אלה, כולל קמפיינים שיווקיים, מבצעי פתיחה ושיתופי פעולה קהילתיים, לצד תוכניות גיוס מסודרות והדרכות מקצועיות לעובדים.

הזדמנויות (Opportunities):

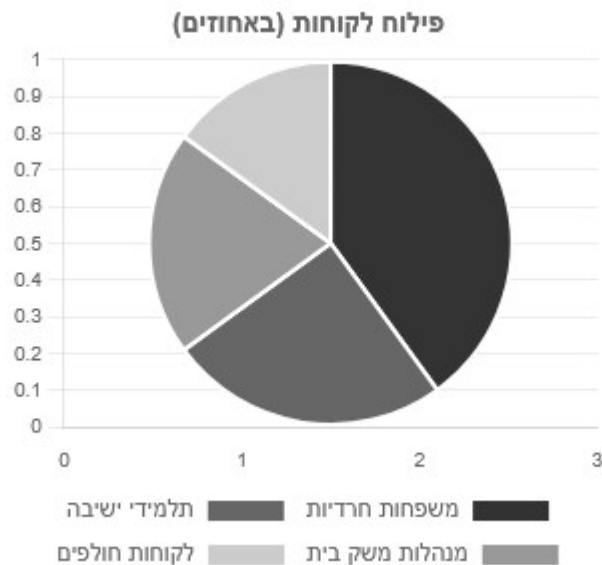
הקהילה החרדית בשכונת גאולה מצויה כיום בשוק לא מסופק, דבר שמספק הזדמנות עסקית מצוינת ל"כיכר בכיכר" למלא את הפערים הקיימים. בנוסף, הגידול הדמוגרפי המתמשך באזור מבטיח גידול בביקוש לאורך זמן. יש גם פוטנציאל להתרחבות לעתיד לאזורים חרדיים נוספים, כמו גם להציע שירותים נוספים כגון משלוחים, מעדנייה מורחבת ומוצרי בוטיק נוספים.

איומים (Threats):

על אף הזדמנויות רבות, ישנם איומים פוטנציאליים שעלולים להשפיע על הצלחת המיזם. תחרות מצד מכולות קטנות אחרות או כניסת רשתות גדולות לשוק החרדי עשויה להוות איום ממשי. בנוסף, שינויים רגולטוריים, כמו שינוי תקנות רישוי או דרישות כשרות, עשויים להקשות על פעילות העסק. גם עליית מחירי ספקים/חומרי גלם ושינויים בהרגלי הצריכה, עם המעבר לצריכה מקוונת, יכולים לאתגר את המיזם. עם זאת, קיימת אסטרטגיה להתמודד עם איומים אלו, באמצעות שמירה על יתרונות תחרותיים, מעקב אחרי שינויים רגולטוריים, וגמישות בהיבטים תפעוליים.

5. פילוח שוק יעד

פלח	תיאור	צרכים והעדפות עיקריות
משפחות חרדיות	משפחות גדולות	קנייה בכמויות גדולות, כשרות קפדנית, מחירים נוחים, סביבה ידידותית למשפחה
תלמידי ישיבה	צעירים באזור	ארוחות מהירות, מחירים נוחים, מגוון מותאם ונגישות גבוהה
מנהלות משק בית	נשים האחראיות על הקניות	חנות נקייה, שירות תרבותי, חוויית קנייה נוחה, מגוון רחב
לקוחות חולפים	עוברים ושבים ותיירים	שילוט ברור, כשרות מובטחת, תשלום מהיר, מחירים תחרותיים



6. ניתוח תחרות

סוג מתחרים	חוזקות	חולשות
מינימרקטים מקומיים	מיקום נגיש, מוכרות עם הלקוחות	מבחר מצומצם, חוסר בניקיון או שירות מספק
רשתות סופרמרקטים כלליות	לוגיסטיקה חזקה, מחירים אטרקטיביים	חסר התאמה תרבותית לקהל החרדי, כשרות לא מדויקת לצרכים הייחודיים

יתרונות תחרותיים של "כיכר בכיכר":

מול מינימרקטים מקומיים: "כיכר בכיכר" מציעה מגוון מוצרים רחב בהרבה, כולל מוצרים ייחודיים שלא זמינים במינימרקטים המקומיים, כמו מוצרים כשרים מהדרין ומוצרים מותאמים לקהל החרדי. החנות מתאפיינת ברמת ניקיון גבוהה, בשירות ברמה גבוהה, ובסביבה מודרנית ונעימה – כל אלה תורמים לחווית קנייה מענגת ונוחה. בנוסף, שעות הפעילות

הנרחבות של הסופרמרקט (למשך כל היום ועד השעה 24:00) מאפשרות ללקוחות לבצע קניות בשעות גמישות, מה שנותן מענה לצרכים של משפחות חרדיות עסוקות. התמחור האטרקטיבי, במיוחד ברכישות בכמויות, משדרג את הערך המוסף ללקוחות, ומפנה יתרון תחרותי חזק, תוך שמירה על איכות גבוהה ללא פשרות.

מול רשתות סופרמרקטים כלליות: המיקום האסטרטגי של "כיכר בכיכר" בלב השכונות החרדיות מבדל אותנו באופן משמעותי מרשתות הסופרמרקטים הגדולות. בעוד שאלה מציעות מוצרים במחירים תחרותיים ומגוון רחב, חסר להם המגע האישי וההבנה העמיקה של הצרכים התרבותיים והדתיים של הקהל החרדי. אנו מקפידים על כשרות מהודרת, שירות רגיש תרבותי, ואווירה המותאמת להעדפות המקומיות, דבר שמבדיל אותנו במידה רבה מכל רשת סופרמרקטים כללית. יתרון זה, הממוקד בלקוחות החרדיים, מציב אותנו כחלופה מועדפת, אמינה ומקצועית, במקום הסופרמרקטים הגדולים הכלליים שלא תמיד מצליחים להציע התאמה מלאה לצרכים הדתיים של הקהל.

7. צוות ניהול

הנהלת "כיכר בכיכר" מונה צוות מסור המשלב חזון יזמי עם ניסיון תפעולי מוכח, בליווי יועצים מקצועיים חיצוניים:

מיכאל שי (יזם ובעלים): אחראי על הניהול הכללי וגיבוש האסטרטגיה הפיננסית. מביא עמו יכולות מנהיגות, יצירתיות וכישורים שיווקיים ברמה גבוהה.



נחמן לוין (מנהל תפעול): מופקד על ניהול הפעילות היומיומית. עם ניסיון של למעלה מחמש שנים בתחום הקמעונאות – כולל ניהול חנויות ובניית קשרים עם ספקים – ועם היכרות מעמיקה עם המגזר החרדי המקומי, נחמן מבטיח מצוינות תפעולית וחיזוק מערכות היחסים עם הספקים.

הנהלת "כיכר בכיכר" פועלת בליווי מקצועי של חברת "קבוצת המפתח" – חברה לייעוץ עסקי וותיקה עם ניסיון של למעלה מ-10 שנים בתחום הקמעונאות. החברה מתמחה במגוון שירותי ייעוץ אסטרטגי, פיננסי, שיווקי ותפעולי. יועצי החברה בעלי ניסיון ישיר במתן פתרונות מותאמים לעסקים בתחום הקמעונאות החרדית, ומסייעים לעסק בגיבוש אסטרטגיות צמיחה, אופטימיזציה פיננסית, והתאמה תרבותית.

צוות זה, הפועל מתוך מחויבות, מסירות, וחוזקות משלימות – ובליווי מקצועי מתמשך – מהווה תשתית מוצקה להשקעה מוצלחת ולצמיחה ארוכת טווח של "כיכר בכיכר".



8. תפעול

העסקת כוח אדם: מודל ההפעלה ההתחלתי כולל צוות במתכונת חלקית, עם עלות שכר שנתית למנהלים: 120,000 ₪ (סך הכל). שכר שנתי לעובדים תפעוליים: 180,000 ₪.

ניהול החנות: החנות פתוחה 315 ימים בשנה (סגורה בשבתות וחגים). אסטרטגיית מילוי מדפים גמישה המותאמת לתנודות בביקוש.

ספקים: העדפה לסיטונאים מקומיים ודתיים, בניית מערכות יחסים ארוכות טווח, גיבוי ספקים ומוכנות למקרי כשל באספקה.

9. מבנה פיננסי ושימוש בכספים

ההשקעה ההתחלתית הנדרשת להשקת והפעלת "כיכר בכיכר" נאמדת בכ-1,500,000 ₪, והיא ממומנת במלוואה מהון עצמי של המשקיעים ואינה כוללת הלוואות בנקאיות/חיצוניות במועד ההקמה. סכום זה מתחלק בין הקטגוריות המרכזיות הבאות:

קטגוריה	סכום משוער	תיאור
ציוד	450,000 ₪	מקררים, מדפי תצוגה, מערכות קופה וציוד אלקטרוני
מלאי התחלתי	360,000 ₪	מוצרי יסוד מותאמים

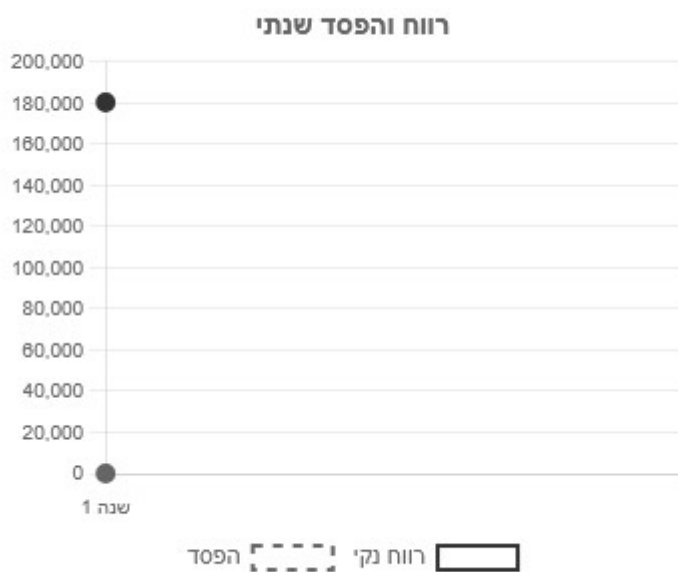
רישום עסק, אישורי כשרות, ביטוחים ורגולציה	30,000 ₪	רישיונות והיתרים
עיצוב פנים, שיפוצים ותשתיות	360,000 ₪	שיפוצים ובנייה
רזרבה לעלויות בלתי צפויות ותזרים תפעולי	300,000 ₪	עתודת מזומנים
	1,500,000 ₪	סה"כ השקעה

הערה: שיווק ההשקה בסך 75,000 ₪ כלול בהוצאות התפעול המשתנות של שנה 1 במודל הפיננסי, כהוצאה תפעולית, ולא כחלק מ-CAPEX.

10. תחזיות פיננסיות – תרחיש בסיס (שנה 1)

מדד	ערך (₪)	הערה
EBITDA	384,150	
פחת שנתי	150,000	
רווח לפני מס (EBT)	234,150	
מס חברות (23%)	53,854.5	מס מחושב על רווח חיובי
רווח נקי לאחר מס	180,295.5	

תשואה על ההשקעה (ROI) לשנה 1	12.02%	רווח נקי שנה 1 חלקי השקעה ראשונית (180,295.5/1,500,000)
ערך נוכחי נקי (NPV)	190,000~	ערך חיובי, על בסיס חישובי המחשבון ל-10 שנים
שיעור תשואה פנימי (IRR)	10.5%~	חיובי, על בסיס חישובי המחשבון ל-10 שנים
תקופת החזר השקעה	4.54~ שנים	



ההנחות כוללות אינפלציה ריאלית של 2% לשנה, ורווח גולמי שמרני. ייתכן שעם שינויים במבצעים ותמהיל המכירות, התוצאות ישתפרו.

11. סיכום

"כיכר בכיכר" היא יוזמה עם מטרה ברורה להציע סופרמרקטים כשרים וממוקדי קהילה, שממציאים מחדש את חוויית הקנייה בשוק החרדי בירושלים. המיזם מבטיח רווחיות כלכלית

משמעותית עם השפעה חברתית חיובית על הקהל החרדי, ומציע הזדמנות השקעה ייחודית בשוק שלא קיבל מענה הולם עד כה.

תחזית פיננסית:

מדד	תרחיש פסימי	תרחיש בסיס	תרחיש אופטימי
(NPV (9%	~(1,939,088 ₪	~190,000 ₪	~1,320,000 ₪
IRR	~27.77%	~10.5%	~17.5%
תקופת החזר	לא רלוונטית	~4.54 שנים	~2.67 שנים
תשואה על ההשקעה (ROI) לשנה 1	~30.3%	12.02%	27.66%

התחזיות ממחישות שהרווחיות בתרחישים אלו חיובית בטווח זמן סביר למעט התרחיש הפסימי, ויש לבחון דרכי שיפור בתרחיש הפסימי, אך עם זאת יש פוטנציאל כלכלי משמעותי בטווח ארוך עם גידול והתבססות.

פרופיל המשקיע המתאים:

הזדמנות זו מתאימה במיוחד למשקיעים לטווח ארוך המחפשים:

- מיזם יציב, מייצר מזומנים, עם תנודתיות נמוכה
- מעורבות מינימלית ביום-יום, עם ניהול מקומי מנוסה
- התאמה לערכי שירות קהילתי וכשרות מהודרת
- כניסה לנישה קמעונאית מתפתחת ובלתי מסופקת, עם נאמנות גבוהה של הלקוחות ותחרות ישירה מוגבלת

תכנית צמיחה אסטרטגית:

מפת הדרכים של "כיכר בכיכר" כוללת את השלבים הבאים:

- **שלב 1:** הקמה ואופטימיזציה של ביצועי הסניף הדגל בירושלים.
- **שלב 2:** התרחבות לאזורים חרדיים צפופים נוספים ברחבי ישראל באמצעות סניפים בבעלות החברה וזכיינות.
- **שלב 3:** פיתוח מותג ותשתית לוגיסטית חזקה לתמיכה בהפעלת רשת סניפים מרובת סניפים.
- **דגש על מצוינות תפעולית:** סביבות מלאי, רגישות תרבותית, תקני היגיינה ומהירות שירות.

החזון לטווח ארוך הוא לבנות רשת ארצית של סופרמרקטים כשרים וממוקדי קהילה, תוך שמירה על איזון בין צמיחה, יושרה ועצמאות.

נספחים

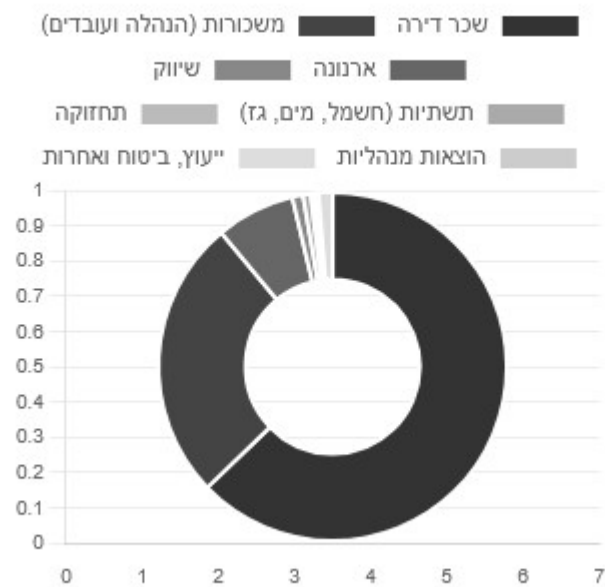
נספח א': הנחות יסוד כלכליות

נספח זה מציג את ההנחות הכלכליות והתפעוליות המרכזיות שעליהן מבוססות התחזיות הפיננסיות של סופרמרקט "כיכר בכיכר" בכל שלושת התרחישים: פסימי, בסיסי ואופטימי. כל הסכומים מוצגים בשקלים חדשים (₪).

א.1. פרמטרים כלליים

פריט	ערך	הערה
השקעה ראשונית (CAPEX)	1,500,000 ₪	
תקופת הפחתה	10 שנים	פחת שנתי: 150,000 ₪
ימי פעילות בשנה	315 ימים	
שיעור מס חברות	23%	

	9%	שיעור היוון (Discount Rate)
חלק מהוצאות התפעול הן משתנות (60%) וחלקן קבועות (40%) מתוך סך הוצאות תפעול אחרות ומעורבות.	60%	יחס הוצאות תפעול משתנות אחרות



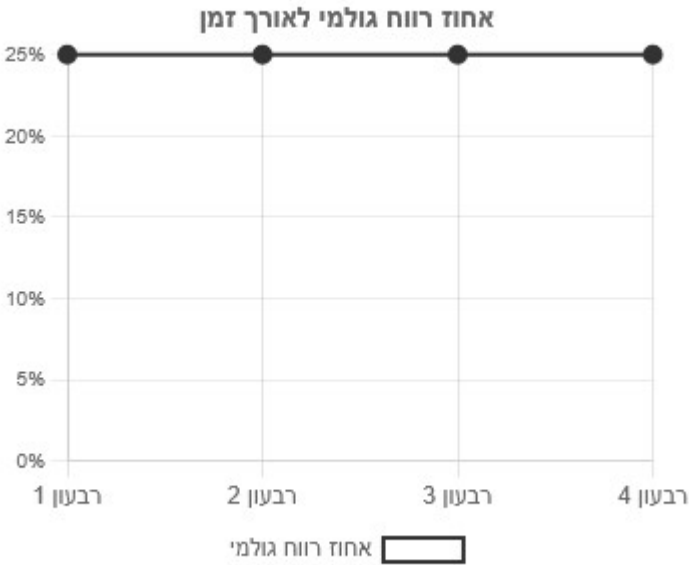
א.2. פירוט ההשקעה

פריט	סכום (₪)
הון מבוקש מהמשקיעים	1,500,000 ₪
סכום כולל להשקעה ראשונית	1,500,000 ₪

עלות כוללת לפרויקט	1,500,000 ₪
--------------------	-------------

א.3. הנחות הון חוזר

פריט	ערך	הערה
ימי מלאי	30 ימים	אופייני לסופרמרקטים
ימי חייבים	20 ימים	
ימי ספקים לתשלום	75 ימים	



א.4. הוצאות תפעול קבועות שנתיות (תרחיש בסיסי)

פריט	סכום (₪)	הערה
השכירות	720,000 ₪	שווה ערך ל-60,000 ₪ לחודש
משכורות הנהלה	120,000 ₪	סה"כ משכורות למנהלים, כפי שהוגדר במודל הפיננסי
ארנונה	84,000 ₪	
הוצאות קבועות מתוך הוצאות תפעול אחרות ומעורבות	89,100 ₪	40% מסך הוצאות תפעול אחרות ומעורבות (ללא הוצאות השקה חד-פעמיות)
סה"כ הוצאות תפעול קבועות	1,013,100 ₪	סך ההוצאות הקבועות כפי שמחושב במודל

א.5. הוצאות תפעול משתנות לשנה 1 (לפי תרחיש)

פריט	אופטימי (₪)	בסיס (₪)	פסימי (₪)
שכר עובדים	210,000	180,000	180,000
חשמל, מים, גז	20,001	8,100	18,000

9,999	3,825	12,000	תחזוקה
8,001	4,500	9,999	הוצאות כלליות
15,000	11,475	39,999	שיווק
30,000	14,850	35,001	ייעוץ, ביטוח והוצאות אחרות

נספח ב': תחזית תזרים מזומנים ותשואות השקעה

ב.1. טבלת סיכום תרחישים

תשואה על ההשקעה (ROI) לשנה 1	תקופת החזר	NPV (9% (ש	IRR	רווח נקי שנה 1 (ש	אחוז רווח גולמי	הכנסות שנה 1 (ש	תרחיש
30.3-%	לא רלוונטית	1,939,~ (088	27.7~7%	454,51) (2.5	23%	3,827,250	פסימי
12.02-%	4.54~שנים	190,00~0	10.5~%	180,295.5	25%	6,123,600	בסיסי

27.66 %	2.67~ שנים	1,320,0~ 00	17.5~ %	414,934. 58	27 %	7,184,2 50	אופטי מי
------------	---------------	----------------	------------	----------------	---------	---------------	-------------

ב.2. תזרים מזומנים שנתי מפורט (לכל תרחיש)

תרחיש אופטימי:

שנ ה	תזרים מזומנים שנתי (₪)
0	(1,500,000)
1	496,517
2	566,542
3	579,501
4	592,793
5	606,423
6	620,396
7	634,720

649,401	8
664,446	9
679,861	10

תרחיש בסיס:

תזרים מזומנים שנתי (₪)	שנ ה
(1,500,000)	0
267,993	1
330,270	2
336,825	3
343,562	4
350,487	5
357,601	6

364,910	7
372,416	8
380,125	9
388,040	10

תרחיש פסימי:

תזרים מזומנים שנתי (₪)	שנ ה
(1,500,000)	0
18,412-	1
39,601	2
42,497	3
45,471	4
48,525	5

51,660	6
54,880	7
58,186	8
61,581	9
65,068	10

נספח ג': ניתוח רגישות ו-KPI

ג.1. טבלת KPI השוואתית

מדד מרכזי	פסימי	בסיסי	אופטימי
הכנסות שנה 1	3,827,250 ₪	6,123,600 ₪	7,184,250 ₪
אחוז רווח גולמי	23%	25%	27%
רווח נקי שנה 1	(454,512.5) ₪	180,295.5 ₪	414,934.58 ₪
IRR	27.77%~	10.5%~	17.5%~

1,320,000~ ₪	190,000~ ₪	(1,939,088)~ ₪	(NPV (9%
2.67~ שנים	4.54~ שנים	לא רלוונטית	תקופת החזר
27.66%	12.02%	30.3%-	תשואה על ההשקעה (ROI) לשנה 1

נספח ד': שלבים להמשך

לאחר גיוס ההשקעה הדרושה, סופרמרקט "כיכר בכיכר" יתקדם בשלבים הבאים להבטחת השקה בזמן ועמידות לטווח הארוך:

- **סיום שיפוצים ורכישת ציוד:** השלמת כל השיפוצים והתאמות התשתית בנוסף השכור. רכישת כל הציוד הדרוש: מקררים, מדפים, מערכות קופה, וטכנולוגיית משרד אחורי.
- **אחזקת מלאי פתיחה:** רכישת מלאי פתיחה בשווי של 360,000 ₪ כפי שמופיע במאזן. המלאי המלא יכלול מוצרי טריים, ארוזים ויבשים, המותאמים לחוקי הכשרות ולהעדפות הקהילה החרדית. תכנון המלאי מבוסס על סיבוב מלאי של 30 יום.
- **גיוס והכשרת צוות:** העסקת צוות מלא הכולל מנהל סניף ועובדי רצפת מכירה וקופה. הכשרת העובדים תתמקד בהבטחת יעילות תפעולית ורגישות תרבותית לקהילה.
- **השקה חגיגית:** ניטור קצב נפח הלקוחות, גודל הסל ויעילות המלאי בחודש הראשון לפעילות. יעד KPI מרכזי: לפחות 216 לקוחות יומיים (לפי התרחיש הבסיסי), וסל קנייה ממוצע של כ-90 ₪.
- **מעקב ואופטימיזציה לאחר ההשקה:** מעקב שוטף אחר הכנסות, מגמת רווח, שביעות רצון הלקוחות, סיבוב מלאי וירידות. דיווח חודשי למשקיעים במהלך השנה הראשונה להפעלה.

לפרטים נוספים על השקעה, ניתן ליצור קשר עם:

☎ נחמן לוי – 053-310-1108

✉ kikarbakikar@proton.me