



# מפגש פיננסי

על מה נדבר היום :

- תמחור והמחרה
- חישוב הכנסות והוצאות – נק איזון
- יעדי מכירות
- ניהול תזרים מזומנים
- הלוואות
- רשויות





# תמחור והמחירה

למה צריך את זה בכלל ולמה זה כ"כ חשוב ?

- מחיר נמוך- ימנע מלהשיג רווחים ואף יגרום להפסדים

- מחיר גבוה – ירתיע לקוחות ויפגע במספר היחידות הנמכרות





# תמחור והמחירה

תמחור-שייך לעולם הכלכלה והמימון, מתייחס לסך עליות שלנו ביצור מוצר \שרות.

המחירה-שייך לעולם השיווק





# פרמטרים שיש לקחת בחשבון בעת קביעת מחיר

- עלות המוצר
- הרווח הנדרש לעסק
- רמת התחרות בענף ומחיר המכירה של המתחרים
- היצע וביקוש
- תנאי מכירה ואשראי
- ערוצי הפצה שונים
- כניסה לפלח שוק חדש
- אזורים גאוגרפיים





# גישות המחרה

- מבוסס עלות
- גישת התחרות
- גישת הערך הנתפס





# תמחור פנימי - עלויות

- עלות ישירה – משויכת באופן ישיר ליחידת יצור
- עלות עקיפה – לא ניתן לייחס באופן ישיר
- עלות קבועה – לא מושפעת מהיקף יצור
- עלות משתנה – משתנה לפי כמות היצור



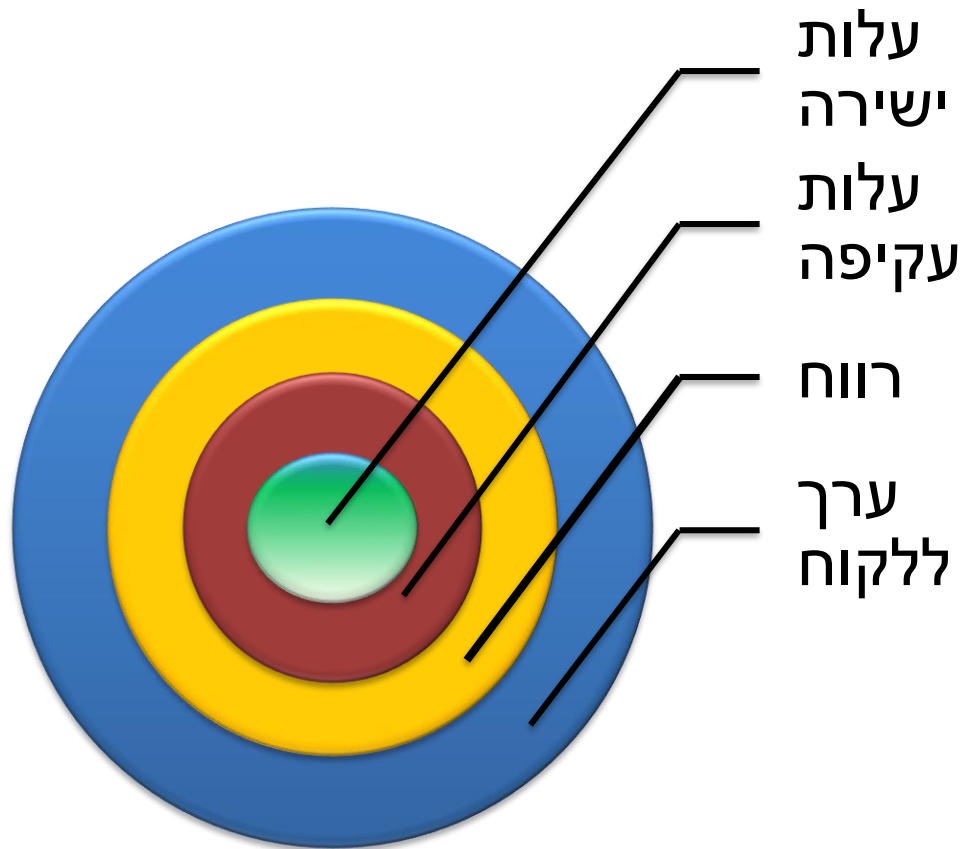


# אז בואו נכין כריך

- עליות ישירות – משתנות :
- לחמנייה , גבינה , עגבנייה , מלפפון , ביצה = 5 ₪
- אז איך יתכן שאותו כריך נמכר ברשת אחת ב15 ₪  
ובאחרת 45 ₪
- הערך ללקוח – תמחור הוא 70% שיווק



# אז בואו נכין כריך







# מציאת נקודת איזון



גליון עבודה של  
Microsoft Excel





# יעדי מכירות

למה זה כ"כ חשוב?





# לקביעת יעדי מכירות יש מספר חוקים

- יעדים חייבים לא להיות קבועים ומקובעים.
- יעדים חייבים להיות הדרגתיים.
- לא לעצור, תמיד להתקדם.
- יעדים חייבים להיות מציאותיים מוחשיים, ריאליים.
- תקבעו יעדים רק על פי מה שאתם מרגישים שנוכח לכם ולא לפי שאתם רואים שקורה אצל אחרים.





# יעדי מכירות

הרבה יותר קל להגיע מ 1000 ש"ח ל 3000 ש"ח  
תוך מספר חודשים מאשר ישר 7000 ש"ח ,

בקפיצות קטנות זה מרגיש הרבה יותר מוחשי , ומה  
שמרגיש יותר מוחשי לנו יותר קל להבין ולהאמין  
ליישם בפועל





# יעדי מכירות – עדכון מחיר

- "תכינו" את הלקוחות חודש חודשים לפני
- השתמשו במנוח עדכון ולא העלאה
- ישנים תקופות בשנה שיותר קל לעדכן מחיר : 1.1  
פסח , חגי תשרי , 1.9





# ניהול תזרים מזומנים

## למה זה כ"כ חשוב ?



# תזרים מזומנים

## מה זה ?

זרימת מזומנים אל העסק וממנו החוצה בתקופה מוגדרת

## איך עושים את זה ?

שלב 1 : הערכת תקבולים צפויים, תוך הפרדה בין בין מזומן לאשראי

שלב 2: הערכת תשלומים, מיפוי קבועות משתנות ואשראי

שלב 3 : פירעון הלוואות





# הלואאות







# מתי לא כדאי לקחת הלוואה

העיקרון המנחה: במצבים שההלוואה משמשת לרכישות אימפולסיביות לטווח קצר.

- תחזוקה של רמת חיים שאינך מסוגל לממן באופן עצמאי
- רכישה בתשלומים





# מתי כדאי לקחת הלוואה

העיקרון המנחה: ככל שהמטרה שלך ארוכת טווח וקבועה, כך הגיוני יותר לקחת הלוואה למימונה

- הלוואה לצורך תשלום חובות או סגירת מינוס
- הלוואה לצורך רכישת נכס או שיפוץ
- הלוואה לצורך רכישת רכב
- הלוואה לצורך שיפור הכנסה





# איך לקבוע את ההחזר החודשי?

מומלץ להימנע מהתחייבות להחזר חודשי שעולה על 10% מהכנסתך החודשית הפנויה, כלומר הסכום הנותר לאחר החזרי כל ההלוואות שנטלת.





# רשויות ובנקים





# רשויות

- ההבדל בין פטור למורשה
- האם לשלם ביטוח לאומי, מקדמות מס הכנסה.
- כיצד להתנהל במהלך השנה
- כיצד להתנהל נכון מול רו"ח

