

תכנית עסקית

סטודיו לאימונים

Push u u p

תוכן עניינים

1. תקציר מנהלים

סקירה תמציתית של העסק, המודל העסקי, היתרון היחסי

2. תיאור היזם וניסיון מקצועי

רקע מקצועי, ניסיון רלוונטי, יתרונות אישיים ויכולות ניהוליות.

3. חזון, ערכים והצהרת ייעוד

חזון העסק לטווח הקצר והארוך, ערכי הליבה וה-DNA של הסטודיו.

4. הסביבה העסקית

4.1 קהל יעד

אפיון דמוגרפי, פסיכוגרפי, צרכים, הרגלי צריכה ורגישויות למחיר.

4.2 מתחרים

מיפוי מתחרים ישירים ועקיפים, ניתוח יתרונות וחסרונות.

4.3 ניתוח שוק ומגמות

גודל שוק, מגמות בענף, עונתיות, איומים והזדמנויות.

5. מטרות ויעדים

יעדים עסקיים, תפעוליים ופיננסיים לטווח קצר, בינוני וארוך (כולל מדדי הצלחה).

6. אפיון הסטודיו והמודל העסקי

סוגי אימונים, חוויית לקוח, מבנה שירותים, שעות פעילות, קיבולת, צוות.

7. אסטרטגיית שיווק, מכירות ושימור לקוחות

מיתוג, ערוצי שיווק, תהליך מכירה, משפך לידים, שימור, קהילה והפניות.

8. הוצאות הקמה

שיפוץ, ציוד, רישוי, ייעוץ מקצועי, פרסום פתיחה, מלאי ראשוני.

9. הוצאות תפעול

9.1 הוצאות קבועות

שכירות, שכר, ביטוחים, מערכות, שירותים.

9.2 הוצאות משתנות

עמלות סליקה, פרסום שוטף, תגמול מדריכים, חומרים מתכלים.

10. תמחור, שירותים ומסלולי הכנסה

מחירונים, מנויים, חבילות, מוצרים משלימים, נימוקי תמחור.

11. תחזית עסקית ופיננסית

תחזית הכנסות, הוצאות ורווחיות ל-12–36 חודשים.

12. נקודת איזון (Break Even)

חישוב כמותי, ניתוח רגישות והשלכות ניהוליות.

13. הון חוזר

צרכי תזרים, תקופת הרצה, רזרבות וסיכונים תזרימיים.

14. תקציב כולל (כולל הון חוזר)

סיכום כלל הצרכים הכספיים לפתיחה ולתפעול ראשוני.

15. מקורות מימון והון עצמי

הון עצמי, הלוואות, משקיעים, תנאי החזר ויחסי מינוף.

16. ניתוח סיכונים ותכנית התמודדות

סיכונים תפעוליים, פיננסיים, שיווקיים ורגולטוריים.

17. נספחים

טבלאות פיננסיות, תכניות חלל, הצעות מחיר, קורות חיים, מסמכים משפטיים.

1. תקציר מנהלים

מודל עסקי – סטודיו לאימונים

1. תיאור כללי של המודל העסקי

הסטודיו פועל במודל של מתן שירותי אימון גופני - אימוני כוח, בקבוצות קטנות ובאימונים אישיים, בדגש על יחס אישי, מקצועיות גבוהה וחווית לקוח מתמשכת. המודל מבוסס על הכנסות חוזרות ממנויים חודשיים, לצד הכנסות משלימות משירותים נוספים.

2. הצעת הערך (Value Proposition)

הסטודיו מציע ללקוחותיו:

- אימונים מקצועיים ומבוקרים בקבוצות קטנות
- יחס אישי וליווי מתמשך
- תכניות אימון מותאמות לרמות שונות
- מסגרת מחייבת המעלה התמדה ותוצאות
- סביבת אימון איכותית, נקייה ומאובזרת
- זמינות גבוהה של צוות מקצועי
- אפשרות לאימונים בשעות לא קונבציונאליות כאימונים משלימים (למנויים בלבד) באופן עצמאי ותחת נהלי אימון מוגדרים ותכנית מוגדרת מראש.

הערך המרכזי ללקוח הוא **שילוב בין אימוני קבוצות ברמה גבוהה לבין השלמות באופן עצמאי על בסיס שעות סטודיו פנויות, חוויה ומחויבות**, שאינו מתקבל בחדרי כושר גדולים או בסטודיו של מתחרים בסביבה.

2. תיאור היזם וניסיון מקצועי

שי אלון - יעוץ לעסקי הכושר 050-4009022 www.pushers.biz info@pushers.biz

תיאור היזם וניסיונו המקצועי

היזם בעל ניסיון של כ-4 שנים בתחום האימון הגופני והכושר, במהלכן פעל כמדריך ומאמן במסגרות שונות. במהלך תקופה זו אימן היזם בסטודיואים פרטיים, חדרי כושר ומסגרות אימון ייעודיות, תוך עבודה שוטפת עם מתאמנים באימונים אישיים ובקבוצות קטנות.

ניסיונו המקצועי כולל בניית תוכניות אימון מותאמות, ליווי מתאמנים לאורך זמן, ניהול אימונים בקבוצות, ושמירה על סטנדרטים גבוהים של מקצועיות, בטיחות ושירות. העבודה במסגרות מגוונות אפשרה ליזם היכרות מעשית עם מודלים שונים של פעילות, שיטות עבודה, תמחור וחויית לקוח.

זהו העסק העצמאי הראשון של היזם, אולם לצד הניסיון המקצועי קיים בסיס משמעותי של ראייה עסקית ותכנונית. היזם ביצע תהליך למידה והיערכות מקיף הכולל בניית תוכנית עסקית, ניתוח עלויות והכנסות, תמחור שירותים, והבנה של מנגנוני שיווק, מכירה ושימור לקוחות.

שילוב הניסיון המקצועי מהשטח יחד עם ראייה עסקית מסודרת ומעורבות אישית מלאה בניהול המיזם, מהווים תשתית יציבה להקמת סטודיו מתפקד, יציב ובעל פוטנציאל צמיחה.

3. חזון, ערכים והצהרת ייעוד

שי אלון - יעוץ לעסקי הכושר 050-4009022 www.pushers.biz info@pushers.biz

חזון העסק

חזון הסטודיו הוא להעניק **ללקוחות** מסגרת אימון מקצועית, אישית ומחייבת, שיפור בבריאות ובאיכות החיים, תוך יצירת חוויית אימון קהילתית, יציבה וארוכת טווח.

הסטודיו יממש חזון זה באמצעות הפעלת מערך אימוני כוח- מכשירים בקבוצות קטנות ובאימונים אישיים, הקפדה על הדרכה מקצועית ואיכותית, ליווי אישי של כל מתאמן, עבודה על פי תכניות מסודרות, ושמירה על סטנדרטים גבוהים של שירות, בטיחות וניהול. הדגש יושם על בניית תהליך אימון רציף, התאמת האימון לצורכי הלקוח, ויצירת מחויבות הדדית בין הסטודיו למתאמנים.

מטרת הסטודיו בטווח הקצר היא להתבסס כסטודיו פעיל, יציב ורווחי באזור פעילותו, עם קהל לקוחות נאמן ותפוסת אימונים גבוהה. בטווח הארוך, שואף הסטודיו להפוך למותג מקומי מוביל, להרחיב את היקף הפעילות והשירותים, ולבחון אפשרויות לצמיחה עתידית כגון הגדלת שעות הפעילות, הרחבת הצוות ופתיחת סניפים נוספים.

4. הסביבה העסקית

שי אלון - ייעוץ לעסקי הכושר 050-4009022 www.pushers.biz info@pushers.biz

4.1 קהל יעד

אפיון דמוגרפי

הקהל הפוטנציאלי ברמת גן כולל תושבים במגוון רחב של גילאים ורמות פעילות גופנית, כאשר המוקד העיקרי יהיה בוגרים בגילאי **30-55**, קהל מבוסס המחפש שירותי פרימיום, עובדי הייטק בעיר ומשפחות צעירות.

רמת גן מאופיינת בצפיפות אוכלוסין גבוהה יחסית ובגידול במספר מקומות העבודה והדיור בשנים האחרונות, מה שמייצר ביקוש לשירותי כושר פנאי ובריאות.

אפיון פסיכוגרפי

הקהל בעל מודעות הולכת וגדלה לבריאות ואורח חיים פעיל. רבים מחפשים מסגרות אימון מתקדמות עם ליווי מקצועי, יחס אישי וקהילת אימון, מעבר לשימוש בציוד בלבד. קיימת נטייה גבוהה להשתתף בשיעורים בקבוצות קטנות, אימונים פונקציונליים, אימונים אישיים ותכניות מותאמות אישית.

צרכים

- שיפור כושר כללי, ירידה במשקל וחיתוב הגוף
- ליווי מקצועי וסביבה מחייבת לתוצאות
- פתרון שמתאים לשגרה עסוקה ולאפשרויות אימון גמישות בשעות ערב וסופי שבוע

הרגלי צריכה ורגישויות למחיר

לקוחות ברמת גן מוכנים לשלם תמורה בשווי לשירות איכותי ומותאם אישית, אך עדיין קיימת רגישות למחיר בהתחשב בתחרות מול מועדונים גדולים ומנויים זולים יחסית. הציפייה היא לשירות מקצועי ומותאם במקום יחסית נגיש במחיר תחרותי בהשוואה לרשתות הגדולות. קיימת גם דרישה לתכניות אימון גמישות עם התחייבות מינימלית.

4.2 מתחרים

מתחרים ישירים – סטודיואים לאימונים ברמת גן

Studio Active

סטודיו בוטיק לאימונים פונקציונליים בקבוצות קטנות. פועל בשעות בוקר וערב, עם דגש על קהילה ויחס אישי.
יתרונות: קהל קבוע ומוניטין מקומי.
חסרונות: היצע שירותים מצומצם ותלות גבוהה במאמן אחד.

RG Fit Studio

סטודיו לאימוני כוח וכושר כללי, המשלב אימונים קבוצתיים ואימונים אישיים.
יתרונות: ניסיון מקצועי ותכניות אימון מובנות.
חסרונות: פחות בידול וחווית לקוח בסיסית יחסית.

Urban Training

סטודיו עירוני המתמקד באימונים קצרים ואינטנסיביים לאנשים עובדים.
יתרונות: התאמה ללוחות זמנים צפופים.
חסרונות: עומק מקצועי מוגבל ותהליך אימון פחות מתמשך.

Balance Studio

סטודיו המתמקד באימונים מותאמים ובריאותיים, כולל אוכלוסיות מבוגרות.
יתרונות: פנייה לקהל ייעודי ונאמן.
חסרונות: קהל יעד מצומצם ופחות רלוונטי לאוכלוסייה צעירה.

Move Lab

סטודיו חדש יחסית, הפועל במודל בוטיק עם קבוצות קטנות במיוחד.
יתרונות: חדשנות ואווירה אינטימית.
חסרונות: מוניטין נמוך ויציבות עסקית שעדיין בתהליך בנייה.

מתחרים עקיפים

מאמנים פרטיים עצמאיים
מציעים אימונים אישיים בפארקים או בבתים.
יתרון: מחיר גמיש ונוחות.
חסרון: היעדר מסגרת, קהילה ותהליך מובנה.

מועדון **Sporter** – סניף גבעתיים עם מגוון פעילות כולל פילאטיס, EMS ושיעורי סטודיו.

מטרו ג'ים – חדר כושר בוטיק שמציע אימונים אישיים ופונקציונליים.

ג'ים נעים – מכון כושר עם מגוון חוגים ללקוחות שונים, כולל פילאטיס, אירובי ועוד.

Profit – חדר כושר במחיר נגיש עם מנויים שונים, כולל אימוני סטודיו וחוגים.
בנוסף למתחרים אלה קיימים חדרי כושר ורשתות גדולות בסביבה כמו **Holmes Place** (רשת), וכן מגוון חדרי כושר קטנים נוספים בכתובות שונות בעיר.

4.3 ניתוח שוק ומגמות

גודל שוק

שוק הכושר והאימונים בישראל הוא שוק גדול ומתפתח עם מעל למיליון לקוחות פעילים במועדוני כושר ובסטודיואים שונים. באזור המרכז, ובפרט בערים עם אוכלוסייה עירונית וצעירה כמו רמת גן, קיימת דרישה משמעותית לשירותי כושר ואימונים המותאמים לשגרת חיים מודרנית. הביקוש מושפע מרמות הכנסה ממוצעות גבוהות, מודעות הולכת וגוברת לבריאות וכושר, ורצון של לקוחות לשלב אימונים במסגרת קבועה בשגרה.

הערכת גודל השוק המקומי עושה שימוש בהיקף התושבים הפעילים בתחום הכושר בעיר (אלפי לקוחות פוטנציאליים) וצמיחה שנתית ממוצעת בתחום זה. שוק הסטודיואים בפרט גדל בשנים האחרונות, כחלק מההתמקצעות של שירותי אימון ופילוח הצרכים מעבר למועדונים כלליים.

מגמות בענף

מודעות לבריאות ואורח חיים פעיל

יותר אנשים מבינים את חשיבות הפעילות הגופנית לשיפור הבריאות, שיפור איכות החיים ומניעת מחלות כרוניות. מגמה זו מלווה בעלייה בביקוש לאימונים אישיים וקבוצתיים מקצועיים.

העדפה לאימונים מותאמים אישית

לקוחות מחפשים פחות שירותים "המוניים" ויותר תכניות ממוקדות המותאמות למטרות אישיות, כמו ירידה במשקל, שיפור כושר פונקציונלי, חיזוק שרירי ליבה, אימון לאחר פציעה וכו'.

אימונים בקבוצות קטנות

הצורך בשילוב בין יחס אישי לבין תחושת קהילה הוביל לצמיחת הסטודיואים בקבוצות קטנות, עם ליווי מקצועי וחיוני אימון שונה ממועדוני כושר גדולים.

שילוב טכנולוגיה ומדידה

טכנולוגיות לבישה, אפליקציות ומדדי ביצוע הופכים לפופולריים ככלי עזר לאימון, מדידה ושיפור הביצועים.

עונתיות

שירותי כושר ואימונים נוטים להראות **תנודות עונתיות** לאורך השנה:

- **רבעון ראשון (ינואר-מרץ):** ביקוש גבוה יחסית לקראת תחושת "שנה חדשה", עם החלטות בריאותיות חדשות.
- **אביב (אפריל-יוני):** ביקוש חזק לפני עונת הקיץ, עם לקוחות שמבקשים לשפר כושר וצורה.
- **קיץ (יולי-אוגוסט):** לעיתים ירידה קלה בפעילות עקב חופשות ונסיעות.
- **סתיו (ספטמבר-דצמבר):** חזרה לשגרה ורענון יעדיי כושר לשנה הקרובה.

ניהול עונתיות מחייב תכנון שיווקי מוקדם עם מבצעים, חבילות מותאמות והצעות ערך ללקוחות בשיאי הביקוש.

איומים

תחרות גבוהה

עם מספר רב של סטודיואים, מאמנים פרטיים ואפשרויות אימון שונות, יש רמת תחרות גבוהה על תשומת לב הלקוח, במיוחד ממתחרים שמתמחים שירותים במחירים נמוכים.

רגישות למחיר

לקוחות מסוימים נוטים לבחור במסלולים זולים יותר או במועדונים גדולים עם מנויים במחיר נמוך, מה שמגביל את יכולת התמחור של סטודיואים בוטיק.

תנודות כלכליות

מצבי מיתון או לחצים כלכליים על משקי בית יכולים לגרום להפחתת הוצאות על שירותים לא חיוניים מבחינת הלקוח (כמו אימונים מקצועיים), ולשינוי העדפות הצרכן.

מחסור בכוח אדם מקצועי

תחום האימון דורש מדריכים מוסמכים ומנוסים; מחסור של כוח אדם מקצועי עשוי להגביל את היכולת להתרחב ולספק שירות ברמה גבוהה.

הזדמנויות

פנייה לקהלי יעד חדשים

קיימת אפשרות להרחיב את השירותים לקהלים מסוימים כמו גילאי +50, נשים בהריון/לאחר לידה, צעירים עם מטרות ספציפיות ועוד.

שיתופי פעולה קהילתיים

שיתופי פעולה עם עסקים מקומיים (מרפאות, פיזיותרפיסטים, תזונאים) יכולים להרחיב את החשיפה ולהוסיף ערך ללקוחות.

שילוב שירותים משלימים

הוספת שירותי תזונה, ייעוץ בריאות, אימונים אונליין או מערכות מדידה יכול לפתוח זרמי הכנסה נוספים ולהעצים את חוויית הלקוח.

פיתוח הצעת ערך דיגיטלית

מגמות טכנולוגיות מאפשרות פיתוח אפליקציות, שיעורים מוקלטים, קבוצות תמיכה אונליין ועוד מה שיכול להגדיל את טווח ההגעה ולמשוך לקוחות שאינם נמצאים פיזית בסטודיו.

5. מטרות ויעדים

מטרות עסקיות

1. **הקמה והפעלת סטודיו מקצועי ויציב**
הקמת סטודיו המציע אימונים בקבוצות קטנות ואימונים אישיים, תוך שמירה על סטנדרט מקצועי גבוה ויחס אישי לכל לקוח.
2. **בניית קהל לקוחות נאמן**
פיתוח בסיס לקוחות חוזר, נאמן ומרוצה, עם דגש על חוויית אימון איכותית, ליווי אישי ותוצאה אמיתית.
3. **תפעול יעיל ורווחיות**
הקפדה על ניהול תקציבי מקצועי, בקרה על הוצאות, אופטימיזציה של משאבים וצמיחה רווחית מתמשכת.
4. **בדלנות ובידול מקצועי**
יצירת זהות ייחודית בשוק באמצעות איכות השירות, יחס אישי, קבוצות קטנות ותכנים מותאמים אישית.

יעדים תפעוליים

- השגת תפוסת אימונים מינימלית של 70% בששת החודשים הראשונים.
- גיוס והכשרת צוות של 4 מדריכים מקצועיים בששת החודשים הראשונים והשאר בהתאם לתכנית הפעילות.
- יישום מערכת ניהול ומעקב לקוחות (CRM) למעקב אחרי תכנית האימונים והמנויים וגבייה.
- הקמת לוח זמנים קבוע ומאורגן לאימונים קבוצתיים ואישיים.

יעדים שיווקיים

- השגת **מודעות מקומית גבוהה** באמצעות קמפיינים דיגיטליים, רשתות חברתיות ושיתופי פעולה עם עסקים מקומיים.
- השגת **20-30 מנויים חדשים בחודש הראשון לפעילות מלאה** וגדילה חודשית עקבית של 6-8 לקוחות.
- יצירת **קהילת מתאמנים פעילה** המעורבת בשיתופים, חוויות והמלצות.

יעדים לטווח ארוך

- הפיכת הסטודיו למותג מקומי מוכר ואמין ברמת גן והסביבה.
- הרחבת סל השירותים: אימונים מיוחדים, סדנאות, שירותים משלימים (תזונה, אימון אונליין).
- בחינת אפשרויות **להתרחבות סניפים או פתיחת סניף נוסף** תוך 3-5 שנים.

6. אפיון הסטודיו והמודל העסקי

6.1 אפיון הסטודיו

גודל ומיקום:

הסטודיו **פרימיום** הממוקם בעיר רמת גן, באזור נגיש עם אפשרויות חניה ומסלולי תחבורה ציבורית נוחים. שטח הסטודיו מותאם לאימונים פונקציונליים, קבוצתיים ואישיים, כולל חלל אימון מרכזי, חדרי שירותים, חלל קבלת קהל ואזורי אחסון ציוד.

סוגי פעילות:

- אימונים כוח-מכשירים בקבוצות קטנות - בינוניות (5–12 משתתפים)
- אימונים כוח-מכשירים אישיים (Personal Training)
- אימונים משלימים בשיטת - אימון חופשי על פי תכנית מוגדרת מראש (למנויים בלבד)
- סדנאות נושאיות והדרכות מיוחדות (לדוגמה: שיקום, נשים, כושר לגיל השלישי)
- תכניות אימון מותאמות אישית לכל מתאמן

צוות מקצועי:

צוות המדריכים כולל מאמנים מוסמכים ומנוסים, עם הכשרה מתמשכת והיכרות מעמיקה עם שיטות אימון שונות. כל מדריך אחראי על קבוצות קטנות ומלווה את הלקוחות לאורך כל תהליך האימון.

חזות ומיתוג:

הסטודיו ייצג אווירה מקצועית אך נגישה, עם דגש על חוויה אישית ומותאמת לקהל היעד. עיצוב החלל, הציוד והלוגו משדרים איכות, בטיחות וקהליתיות.

6.2 המודל העסקי

הסטודיו פועל כסטודיו פרימיום עם מודל הכנסות מבוסס מנויים ושירותים משלימים:

מקורות הכנסה עיקריים:

1. מנויים חודשיים לאימונים קבוצתיים או אישיים
2. אימונים אישיים בודדים או חבילות אימון
3. סדנאות מיוחדות ושירותים משלימים (תזונה, אימון אונליין, חוגים ייעודיים)

יתרון תחרותי:

- יחס אישי ותכנית מעקב מתמשכת אחרי התקדמות הלקוח.
- קבוצות קטנות המאפשרות התאמה אישית
- חוויית שירות איכותית, מקצועיות עקבית ובידול מסטודיואים אחרים
- קהילה פעילה ותומכת של מתאמנים
- אימונים משלימים - באופן עצמאי כשהסטודיו פנוי, על בסיס תכנית מוגדרת מראש.

מבנה תפעולי:

- ניהול מערכת לוחות זמנים ומנויים באמצעות תוכנה ייעודית (CRM)
- צוות מדריכים מקצועי עם חלוקת אחריות ברורה
- בקרה על תפוסת האימונים ועל איכות השירות
- בקרה על מתאמנים חופשיים.

אסטרטגיית צמיחה:

- הגדלת שעות פעילות והוספת קבוצות בהתאם לביקוש
- פיתוח שירותים משלימים ותכניות אונליין
- הרחבת קהל היעד תוך חיזוק הקשר עם הקהילה המקומית

7. אסטרטגיית שיווק, מכירות ושימור לקוחות

7.1 מיתוג

הסטודיו יתמקד במיצוב עצמו כ**סטודיו בוטיק מקצועי ואישי**, המשלב איכות אימון גבוהה עם יחס אישי ותמיכה לאורך כל הדרך. ערכי המותג:

- מקצועיות ואיכות
- יחס אישי ומחוייבות ללקוח
- קהילה תומכת ומחייבת
- שקיפות, הגינות ובריאות

מיתוג זה ילווה את כל חומרי השיווק, האתר, רשתות חברתיות, חלל הסטודיו והתקשורת עם הלקוחות.

7.2 ערוצי שיווק

הסטודיו ינצל מגוון ערוצי שיווק מודרניים ומקומיים:

1. **דיגיטל ושיווק ברשתות חברתיות** – פייסבוק, אינסטגרם, טיקטוק, עם תוכן מקצועי, עדויות מלקוחות וסרטוני אימון.
2. **אתר אינטרנט ודפי נחיתה** – הצגת השירותים, לוח אימונים, הרשמה מקוונת, בלוג מקצועי.
3. **קמפיינים ממומנים** – Google Ads, Facebook Ads, פרסום ממוקד לפי מיקום וגיל.
4. **שיתופי פעולה מקומיים** – עם עסקים בסביבה (מרפאות, תזונאים, בתי קפה, חנויות ספורט) לצורך חשיפה והטבות הדדיות.
5. **אירועים וסדנאות** – שיעורי ניסיון, סדנאות פתוחות ומבצעים בקהילה המקומית.

7.3 תהליך מכירה ומשפך לידיים

1. **חשיפה ולידיים** – פרסום דיגיטלי, הפניות מהקהילה ואירועים מקומיים.
2. **קשר ראשוני** – שיחת ייעוץ / מפגש ניסיון ללקוח פוטנציאלי.
3. **הצעת שירות מותאמת** – הצגת סוגי מנויים, חבילות אימון אישיות וקבוצתיות.
4. **סגירת מכירה** – הרשמה למנוי או לחבילת אימונים ראשונה.
5. **מעקב לאחר רכישה** – בדיקה אחרי חוויית השימוש, התאמת תכניות אימון, הצעות להמשך.

7.4 שימור לקוחות

- מעקב שוטף אחר התקדמות לקוחות והצגת תוצאות מדידות.
- הצעות לשדרוגים או הרחבת חבילות בהתאם לצרכי הלקוח.
- חיזוק הקשר באמצעות דיוורים תקופתיים, תוכן מקצועי ועדכונים על מבצעים ואירועים.

7.5 קהילה והפניות

- יצירת קבוצות תמיכה וסדנאות פנימיות לחיזוק הקהילה.
- תמריצי הפניה ללקוחות קיימים, מתנה או הנחה לחבר שמצטרף.
- פיתוח חוויית "שייכות", אווירה חברית ומעודדת התמדה, המבדלת את הסטודיו מהמתחרים.

8. הוצאות הקמה

סעיף	עלות משוערת (₪)
שכירות מקדמות וערבויות	24,000 ₪
עמלת תיווך	8,000 ₪
עיצוב, שיפוץ ועבודות גמר	150,000 ₪
רישוי עסק ובדיקות מקצועיות	15,000 ₪
ציוד ומכשירים	100,000 ₪
עיצוב וריהוט	32,000 ₪
פרסום פתיחה וקמפיין ראשוני + צלם + אירוע	22,000 ₪
מצלמות אבטחה ובקרה	8,000 ₪
מחשב/ מסוף או קופה רושמת	3,000 ₪
שלטים וחזית חנות	15,000 ₪
ציוד משרדי מתכלה ואביזרים קטנים	1,000 ₪
תוספת בלתי צפוי (15%)	56,700 ₪
הון חוזר	
סה"כ כולל בלתי צפוי	434,700 ₪
גיוס ההון כולל מע"מ	512,946 ₪

הסכום משקף השקעה כוללת להקמת סטודיו מקצועי בוטיק ברמת גן, כולל חלל מוכן לפעילות, ציוד מלא ושיווק ראשוני.

האומדן מתייחס לסטודיו בגודל בינוני ומאפשר גמישות בהתאמות הציוד והשיפוץ לפי הצורך.

9. הוצאות תפעול

סוג הוצאה	פריט	עלות חודשית (₪)	הערות
קבועה	שכירות + תחזוקה	8,000₪	תשלום חודשי קבוע
קבועה	ארנונה	2,000₪	
קבועה	טלפון ואינטרנט	300₪	
קבועה	רואה חשבון/ניהול חשבונות	500₪	
קבועה	תוכנות/מנויים דיגיטליים	300₪	לא קיים בשלב זה
קבועה	ביטוחים	500₪	
קבועה	החזר הלוואה	5,000₪	
משתנה	עמלות סליקה	481₪	0.75 % מכלל העסקאות
משתנה	שיווק פרסום ועיצוב	6,000₪	
משתנה	חשמל + מים	1,200₪	תלוי פעילות
משתנה	רכישת ציוד	1,500₪	150 שח לשעה 30 שעות
משתנה	מזון ושתייה	150₪	עלות משתנה לפי צריכה
משתנה	ציוד מתכלה	500₪	
משתנה	רכב ודלק	1,500₪	
סה"כ הוצאות קבועות			16,600₪
סה"כ הוצאות משתנות			11,331₪

מסקנות כלליות

- הסטודיו בעל פוטנציאל רווחיות, בתנאי שמירה על תפוסה מינימלית של לקוחות ותפעול יעיל של הצוות והמשאבים.
- האתגר המרכזי הוא ניהול עלויות קבועות גבוהות מול הכנסות לא יציבות בחודשים הראשונים, לכן חשוב לתכנן קמפיינים ממוקדים ולהגדיל מנויים מראש.
- גישת "קבוע + משתנה" מאפשרת גמישות עסקית וניהול סיכונים, אך מחייבת מעקב חודשי צמוד אחרי הכנסות והוצאות כדי להתאים את התפעול.

10. תמחור, שירותים ומסלולי הכנסה

עלות מתאמן לשיעור לסטודיו - 19 ש"ח + מע"מ

סוג המנוי	מחיר מנוי חודשי בתוספת מע"מ
חישוב	מחיר מנוי חודשי * 1.18 (תוספת המע"מ)
שלושה אימונים בשבוע	491 ₪
שני אימונים בשבוע	366 ₪
אימון אחד בשבוע	231 ₪
כרטיסיה של 10	604 ₪
אימון ניסיון	67 ₪

1. מבנה התמחור לפי תדירות אימונים

- מנויים עם יותר אימונים בשבוע זולים יותר
- זהו מנגנון **גמול על כמות**, המעודד את הלקוחות להגדיל את תדירות ההגעה.

2. מחיר מול רווח

- אחוז הרווח משתנה בהתאם למנוי:
 - אימון אחד בשבוע: רווח $1.4 \times$ עלות בסיס.
 - כרטיסיה של 10 שיעורים: רווח $1.7 \times$.
 - אימון ניסיון: רווח כפול ($2 \times$).

- אפשר לראות כאן אסטרטגיה של **שמירה על רווח גבוה למוצרים חד-פעמיים** (ניסיון או חבילות קטנות) לעומת מנויים קבועים, שמתקבלים עם הנחות לכמות.

3. הגיון של חבילות חודשיות

- חישוב המחיר למתאמן לפי שיעור מבוסס על **כמות אימונים חודשית * מחיר לשיעור**.
- שימוש ב-**מקדמים** (למשל 0.7 לאחוז רווח, 1.18 להוספת מע"מ) מאפשר תמחור מדויק לכל מנוי.
- זה מאפשר לראות את **עלות המינימום לשיעור** וגם את **עלות חודשית כוללת** בקלות.

4. עלות חודשית מול עלות לשיעור

- מנויים יותר יקרים חודשית (כמו כרטיסיה 10 שיעורים – 604 ₪ אחרי מע"מ) מציעים **יותר גמישות ללקוח**.
- מנוי חד-שבועי זול יותר חודשית (231 ₪ אחרי מע"מ) מייצג **כניסה קלה יותר ללקוח חדש**, גם אם עלות השיעור גבוהה יותר.

11. תחזית עסקית ופיננסית

תובנות עסקיות מרכזיות (טבלה מצורפת כנספח לתכנית)

1. המודל העסקי מבוסס סקייל ולא מחיר

הכנסות העסק נשענות על גידול הדרגתי ומתמשך בכמות המנויים, ולא על העלאת מחירים אגרסיבית. לאחר כיסוי ההוצאות הקבועות, כל מנוי נוסף מייצר תרומה גבוהה לרווחיות בשל עלויות שוליות נמוכות.

משמעות ניהולית:

המיקוד העסקי הוא בגיוס, שימור והארכת חיי לקוח ולא במאבק על מחיר.

2. נקודת האיזון ברורה ומדידה

התחזית מגדירה נקודת איזון כמותית ברורה (מספר מנויים חודשי) שממנה העסק עובר מהפסד תפעולי לרווחיות. מבנה ההוצאות מאפשר שליטה מלאה והיערכות מראש לנקודת האיזון.

משמעות ניהולית:

קבלת החלטות תתבצע על בסיס נתונים ולא תחושות, תוך מעקב חודשי אחר התקדמות לעבר נקודת האיזון.

3. שליטה בהוצאות קבועות כמנוע רווח

ההוצאות הקבועות (שכירות, שכר, מערכות ותפעול) נשמרות יציבות לאורך זמן ואינן גדלות בקצב זהה להכנסות. גידול בהוצאות יתבצע רק כתוצאה מהוכחת ביקוש בפועל.

משמעות ניהולית:

העסק מתוכנן לצמיחה אחראית, ללא ניפוח מוקדם של כוח אדם או התחייבויות ארוכות טווח.

4. תזרים מזומנים הוא יעד ניהולי ראשון

גם במצב של רווח חשבונאי, ניהול התזרים נתפס כקריטי. לכן, המודל מבוסס על גבייה חודשית מראש, העדפת מנויים מתמשכים והפחתת תלות בגבייה מאוחרת.

משמעות ניהולית:

שמירה על נזילות גבוהה ויכולת עמידה בהתחייבויות ללא תלות באשראי חיצוני.

5. השקעה מבוקרת בשלבי ההקמה

הפסדים בחודשים הראשונים מוגדרים כהשקעת הקמה מתוכננת ולא ככשל תפעולי. קצב צמצום ההפסד החודשי מצביע על התכנסות טבעית לרווחיות.

משמעות ניהולית:

קבלת החלטות שקולה בתקופת ההרצה, ללא לחץ ליצירת רווח מיידי על חשבון יציבות עתידית.

6. תלות נמוכה בהכנסות משלימות

התחזית אינה נשענת על מכירות צדדיות או הכנסות חד-פעמיות, אלא על פעילות הליבה בלבד. כל הכנסה נוספת (מוצרים, אימונים אישיים, שיתופי פעולה) תוגדר כבונוס ולא כתנאי להצלחה.

משמעות ניהולית:

המודל העסקי יציב ועמיד גם ללא הרחבות פעילות.

7. סיכון תפעולי נמוך – סיכון ניהולי גבוה

הסיכון העסקי אינו טמון בשוק או בביקוש, אלא ביכולת לשמור על משמעת ניהולית: גבייה, תקנון, כוח אדם ומדיניות הנחות.

משמעות ניהולית:

הצלחה תלויה ביישום שיטתי של נהלים ולא בנסיבות חיצוניות.

8. התאמה לצמיחה עתידית

מבנה ההוצאות וההכנסות מאפשר הרחבת פעילות (שעות, קהלים, שירותים) ללא שינוי מהותי במבנה העלויות.

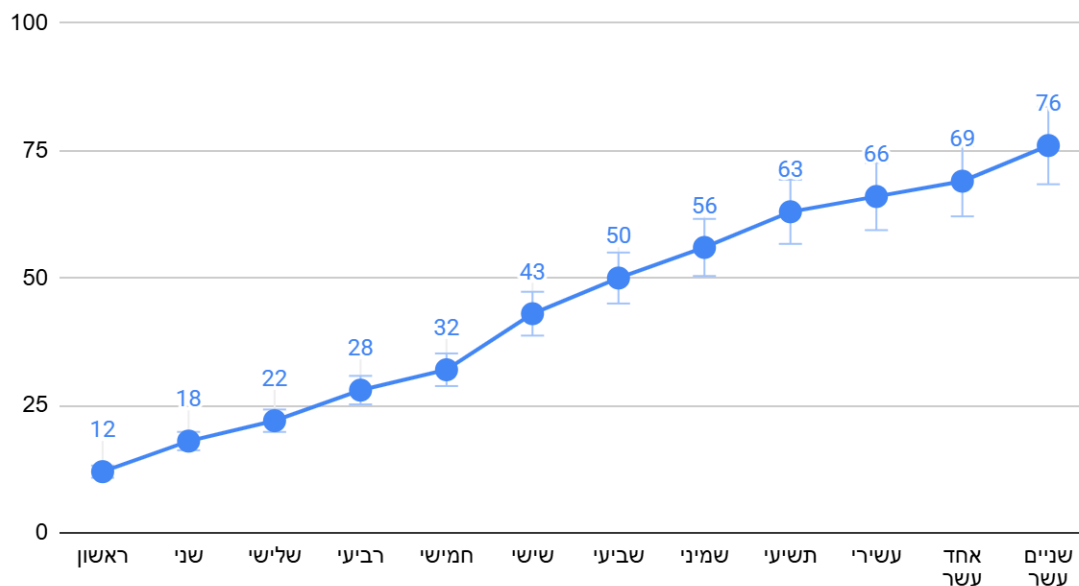
משמעות ניהולית:

העסק בנוי לגדילה אורגנית ולשכפול עתידי.

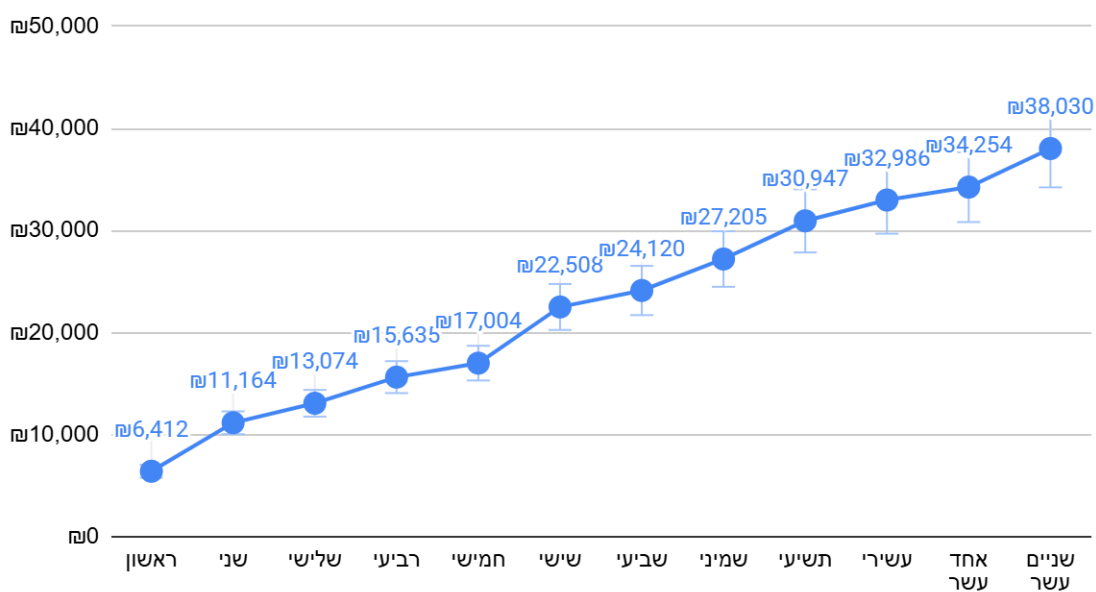
סיכום מנהלים (Executive Insight)

התחזית מציגה עסק עם פוטנציאל רווחיות ברור, סיכון מחושב ומודל ניהולי מבוסס שליטה, מדידה והדרגתיות. ההצלחה תלויה בעיקר ביכולת ניהולית עקבית ולא בגורמים חיצוניים.

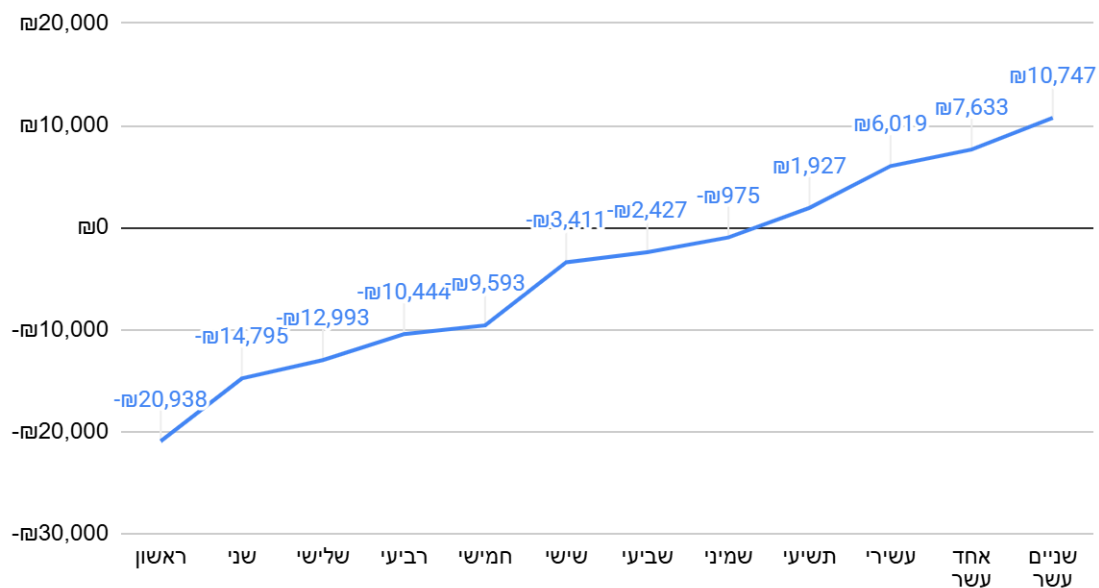
תחזית קצב גידול לקוחות



תחזית הכנסה לפי חודשים



תחזית הכנסות בניקוי הוצאות



12. נקודת איזון (Break Even)

תובנות עסקיות מרכזיות

1. מועד נקודת האיזון

על-פי התחזית הפיננסית, העסק מגיע לנקודת איזון תפעולית בין **חודש 9 לחודש 10** לפעילות. בחודש 10 נרשם לראשונה **רווח תפעולי חיובי**, לאחר תקופה של צמצום עקבי בהפסדים.

נתונים:

- חודשים 1–3: הפסד חודשי של כ-11,000 ₪–14,000 ₪
- חודשים 4–8: ירידה הדרגתית בהפסד
- חודש 9: הפסד זניח / קרוב לאפס
- חודש 10: מעבר לרווח חודשי

משמעות ניהולית:

נקודת האיזון אינה תיאורטית אלא נובעת ממגמת שיפור רציפה, המעידה על מודל עסקי בר-קיימא.

2. עלות הקמה מחושבת

ההפסד המצטבר עד נקודת האיזון מהווה **עלות הקמה מתוכננת**, ולא חריגה תפעולית.

נתונים:

- הפסד מצטבר מוערך עד חודש האיזון: עשרות אלפי ₪ (בטווח סביר לעסק שירותי בתחילת דרכו).
- קצב שריפת המזומנים יורד מדי חודש.

משמעות ניהולית:

העסק מתוכנן לעבור מתקופת השקעה לתקופת רווחיות ללא תלות במימון חיצוני נוסף.

13. הון חוזר

- **שיא המימון:** העסק זקוק למימון חיצוני מאסיבי בחודשים הראשונים (סביב 20-30 אלף ש"ח בחודש) ומתייצב בהדרגה.
- **מרכיב השכר:** מתוך הסכום הזה (181,250 ₪), סך של **132,000 ₪** (11,000 * 12) מיועד למשיכות בעלים.
 - **תובנה:** זה אומר שהפעילות העסקית עצמה "שורפת" רק כ-49,250 ₪ בשנה, והשאר הוא מימון המחיה שלך. זהו נתון חיובי המראה שהעסק קרוב לאיזון תפעולי.
- **נקודת המפנה:** התוכנית מראה יעילות הולכת וגדלה. קצב שריפת המזומנים יורד מ-31 אלף ש"ח בחודש הראשון ל-253 ש"ח בלבד בחודש ה-12. זהו גרף "J-Curve" קלאסי של עסק בצמיחה.

המלצת גיוס לתוכנית:

- **סכום הבסיס (לפי הטבלה):** 181,250 ₪
- **זרבה לבלת"מ (15%):** כ-27,250 ₪
- **סך גיוס מומלץ:** 208,500 ₪

סכום של **200-205 אלף ש"ח** יאפשר שכר מחיה מסודר, לכסות את כל הוצאות העסק, ולהגיע לחודש ה-13 מאוזנים ועם "כרית" קטנה בבנק למקרה של עיכובים.

14. תקציב כולל (כולל הון חוזר)

סעיף	עלות משוערת (₪)
שכירות מקדמות וערבויות	24,000₪
עמלת תיווך	8,000₪
עיצוב, שיפוץ ועבודות גמר	150,000₪
רישוי עסק ובדיקות מקצועיות	15,000₪
ציוד ומכשירים	100,000₪
עיצוב וריהוט	32,000₪
פרסום פתיחה וקמפיין ראשוני + צלם + אירוע	22,000₪
מצלמות אבטחה ובקרה	8,000₪
מחשב/ מסוף או קופה רושמת	3,000₪
שלטים וחזית חנות	15,000₪
ציוד משרדי מתכלה ואביזרים קטנים	1,000₪
תוספת בלתי צפוי (15%)	56,700₪
הון חוזר	176,695₪
סה"כ כולל בלתי צפוי	611,395₪
גיוס ההון כולל מע"מ	721,446₪

15. מקורות מימון והון עצמי

התוכנית הפיננסיות של המיזם מבוססת על גישה שקולה ושמרנית, המשלבת איתנות פיננסי גבוהה עם מינוף מבוקר. סך גיוס ההון הנדרש להקמת הפעילות ועמידה ביעדי התוכנית העסקית עומד על **₪721,446** (כולל מע"מ בשיעור 18%).

דגשים מרכזיים למבנה ההון:

- **מחויבות יזמית גבוהה (Equity):** היזם מזרים הון עצמי בסך **₪340,000**, המהווה כ-**47%** מסך ההשקעה הכוללת. שיעור השתתפות גבוה זה מעיד על חוסן פיננסי, מחויבות מלאה להצלחת המיזם וצמצום משמעותי של סיכון האשראי עבור גורמי המימון.
- **יחסי מינוף אופטימליים:** המבנה המוצע משקף יחס של כ-**1:1.1** בין חוב להון עצמי. מינוף מתון זה מאפשר לעסק לשמור על תזרים מזומנים חיובי כבר מהשלבים המוקדמים, תוך הקטנת העומס של החזרי החוב (Debt Service) על הפעילות השוטפת.
- **ניהול נזילות ותזרים (VAT Recovery):** מתוך סך הגיוס, רכיב המע"מ נאמד ב-**₪110,051**. עם קבלת החזר המע"מ מרשויות המס, ייווצר במיזם "עודף תזרימי" שישמש כהון חוזר (Working Capital) או לביצוע פירעון מוקדם של חלק מהאשראי, בהתאם לצרכי העסק.
- **יכולת החזר:** ניתוח התחזיות הפיננסיות מראה כי הרווח התפעולי הצפוי מאפשר כיסוי חוב (DSCR) ברמה גבוהה, המבטיחה עמידה מלאה בתנאי ההחזר של המימון החיצוני.

16. ניתוח סיכונים ותכנית התמודדות

ניתוח הסיכונים נועד לזהות כשלים פוטנציאליים בתהליך ההקמה והתפעול ולהגדיר מנגנוני הגנה שיבטיחו את יציבות הסטודיו.

16.1 סיכונים פיננסיים

- **הסיכון: התארכות תקופת ההרצה (קצב גיוס מנויים איטי מהצפוי).**
 - **משמעות:** שריפת מזומנים מואצת וחציית רף ההון החוזר המוקצה (176,695 ₪).
 - **תכנית התמודדות:** המודל העסקי כולל רזרבת "בלת"מ" של 15%. במקרה של פיגור ביעדים, יצומצמו הוצאות משתנות (כגון שיווק לא מניב) ותבוצע פנייה לאפיקי שיווק מבוססי שותפויות (B2B) עם עסקים מקומיים שאינם דורשים מזומן מיידי.
- **הסיכון: חריגה משמעותית בעלויות ההקמה (שיפוץ ורישוי).**
 - **משמעות:** צמצום ההון החוזר הזמין לתפעול השוטף עוד לפני הפתיחה.
 - **תכנית התמודדות:** עבודה עם קבלנים בחוזים פאושליים (מחיר סופי מראש) והקצאת הון עצמי משמעותי (47%) שמאפשר גמישות וספיגת חריגות מבלי לעצור את הפרויקט.

16.2 סיכונים תפעוליים ומרחביים

- **הסיכון: קושי בגיוס ושימור מדריכים איכותיים.**
 - **משמעות:** פגיעה בחוויית הלקוח (Value Proposition) ונטישת מתאמנים.
 - **תכנית התמודדות:** יצירת מודל תגמול הכולל בונוסים על שימור לקוחות (Retention) ובניית עתודה של מדריכים פרילנסרים למתן גיבוי מיידי.
- **הסיכון: בעיות רישוי עסק או תלונות שכנים (רעש/חניה).**
 - **משמעות:** קנסות או צווי סגירה מנהליים.
 - **תכנית התמודדות:** הקצאת תקציב ייעודי (15,000 ₪) לליווי מקצועי בתחום הרישוי, ביצוע בידוד אקוסטי כחלק מתקציב השיפוץ (150,000 ₪) ועמידה קפדנית בתקני בטיחות וכיבוי אש.

16.3 סיכוני שוק ותחרות

- **הסיכון: כניסת מתחרה "Low-Cost" אגרסיבי לאזור.**
 - **משמעות:** שחיקת מחירים ונטישת לקוחות רגישי מחיר.
 - **תכנית התמודדות:** חיזוק הבידול (Niche) המודל העסקי מבוסס על קבוצות קטנות ויחס אישי, שירותי שרשורות גדולות לא יכולות לספק. התמקדות בבניית קהילה (Community Building) המייצרת חסמי מעבר גבוהים עבור הלקוח.

16.4 תוכנית המשכיות עסקית (BCP) – מעבר לדיגיטל

במקרה של מצב חירום המונע הגעה פיזית לסטודיו, העסק יעבור למודל פעילות דיגיטלי תוך 48 שעות, כדי למנוע "נטישה המונית" של מנויים ולשמור על רצף תזרימי.

1. התשתית הטכנולוגית (מוכנות מראש)

כחלק מהוצאות ההקמה (סעיף 8), יירכש ציוד המאפשר שידור איכותי:

- **ציוד:** מצלמת HD, מיקרופון אלחוטי (מדונה) ותאורה בסיסית (Ring Light).
- **פלטפורמה:** שימוש במערכת ה-CRM הקיימת או ב-Zoom/YouTube Live לצורך שידור אימונים בזמן אמת.
- **ספריית VOD:** בניית "בנק" של 20-30 אימונים מוקלטים מראש שיהיו זמינים למנויים בלבד באתר/אפליקציה.

2. מודל השירות במצב חירום

במקום אימון פיזי בסטודיו ברמת גן, המנויים יקבלו "חבילת ערך מרחוק":

- **Live Sessions: 2-3** אימונים בשידור חי ביום (בוקר וערב) המותאמים לאימון ביתי ללא ציוד כבד.
- **ליווי אישי מרחוק:** שיחת ייעוץ שבועית (Zoom/WhatsApp) עם המאמן למעקב אחר התקדמות ותמיכה מנטלית (קריטי במצבי לחץ).
- **אתגרי קהילה:** הפעלת קבוצת ה-WhatsApp של הסטודיו עם אתגרים יומיים, תפריטי תזונה ביתיים וסרטוני מוטיבציה.

3. היבט פיננסי ותמחור "מודל חירום"

כדי למנוע ביטולי מנויים (Churn) בתקופת משבר:

- **מנוי "היברידי":** לקוחות יקבלו הנחה של 20%-30% ממחיר המנוי הפיזי עבור המעבר לדיגיטל, או לחילופין – יקבלו "קרדיט" לאימונים אישיים בעתיד תמורת המשך תשלום מלא.
- **הקטנת הוצאות:** במצב זה, הוצאות משתנות כמו חשמל, מים וציוד מתכלה (סעיף 9) יורדות כמעט לאפס, מה שמפצה חלקית על הירידה בהכנסות.

17. נספחים