|  |
| --- |
| 2022 |
| success  **נכתב ע"י ליגל פריש, יועצת עסקית בכירה** |

צ'ק ליסט- תמחור

**צ'ק ליסט תמחור**

תמחור מוצר נחשב לאחת המשימות המסובכות ביותר בעסק, שכן אין נוסחה שניתן להציב בה נתונים ולקבל את המספר הנכון. בכל תחום יש פרמטרים ייחודיים אותם צריך לקחת בחשבון ובהם:

* מיהו קהל היעד?
* מה איכות המוצר המוצע?
* האם יש למוצר ערך מוסף בשוק?
* מה אורך חיי המוצר?
* כיצד פועלים המתחרים?

כאמור, אין נוסחה אחידה שאפשר להציב בה את הנתונים ולקבל תמחור מוצר מדויק לכל מוצר, פרויקט או שירות, אלא מדובר בתהליך הנעשה בהתאמה אישית לכל מוצר.

לרוב, בעלי העסקים מתמתחרים רק לפי השוק וזאת עשויה להיות טעות!

ישנם 3 שלבים מרכזיים לתמחור:

1. לעשות העמסות ואז להגדיר מדיניות תמחור
2. לעקוב אחרי השוק (לקוח סמוי) ועדיין לתמחר לא פחות מ"מדיניות תמחור"
3. תמחרו אתכם כעובד והוסיפו את הרווח הרצוי

איך מתמחרים נכון?

1. **העמסת עלויות/Cost Plus –** אנו מתייחסים בראש ובראשונה אל עלויות הייצור והתקורות ואל כמה אנו רוצים להרוויח בסופו של יום. כלומר, אנו לוקחים בחשבון את סך העלויות ומוסיפים אליהן את שיעור הרווח הרצוי, מה שנותן את המחיר הסופי .

* חשבו את **עלויות חומרי הגלם** החודשיות בעסק, אם מדובר בעסק שנותן שירות ועובד עם קבלני משנה מצאו מה אחוז העלויות עבור קבלני משנה \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* חשבו את **התקורות** בעסק- הוצאות אשר אינן משמשות ישירות בתהליך הייצור או בתהליך השירות ואשר אינן מדידות ביחידת תפוקה, אך דרושות כדי שתהליך הייצור או השירות יתרחש. לדוגמא: הוצאות [חשמל](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%97%D7%A9%D7%9E%D7%9C), [מים](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9E%D7%99%D7%9D), [אנרגיה](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%90%D7%A0%D7%A8%D7%92%D7%99%D7%94), [שכר דירה](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%A9%D7%9B%D7%A8_%D7%93%D7%99%D7%A8%D7%94), [ביטוח](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%91%D7%99%D7%98%D7%95%D7%97), [אבטחה](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%90%D7%91%D7%98%D7%97%D7%94), [אחזקה](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%90%D7%97%D7%96%D7%A7%D7%AA_%D7%9E%D7%91%D7%A0%D7%99%D7%9D) וכדומה \_\_\_\_\_\_\_\_\_
* הגדירו את שיעור הרווח הרצוי למשל 30% \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* מצאו את מכפיל הרווח הנדרש- העמיסו על המוצרים את התקורות ואת שיעור הרווח הנדרש. לדוגמא: אם עלות חומרי הגלם שלי היא 30,000 ש"ח והתקורות שלי 70,000 ש"ח סך של 100,000 ש"ח + 30% רווח -> סה"כ 130,000 ש"ח. 130,000 ש"ח חלקי 30,000= 4.3- זהו מכפיל הרווח שלי, כלומר **בממוצע** אמכור כל מוצר שלי פי 4.3 מהעלות שלו \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| עלויות חומרי גלם/ קבלני משנה | 30,000 |
| תקורות | 70,000 |
| **סה"כ** | **100,000** |
|  |  |
| אחוז הרווח הרצוי- 30% | 130,000 |
| **מכפיל רווח** | **4.3333333** |

* הכינו רשימת מוצרים בעסק ותמחרו לפי מכפיל הרווח, קבעו מדיניות שלפיה כל מוצר מתומחר לפחות פי מכפיל הרווח שהוגדר או יותר \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **בדיקת מתחרים-** ערכו סקר שוק של לפחות 3 עסקים שמספקים שירותים / מוצרים דומים לשלכם ובדקו היכן אתם ממוקמים ביחס למתחרים ושאינכם מתומחרים פחות ממדיניות התמחור שהגדרתם

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **תמחרו אתכם כעובד והוסיפו את הרווח הרצוי**. למשל שעת עבודה של שכיר בתחום= 100 ש"ח, אני כעצמאי מתומחר כ-350 ש"ח לשעה.

*\*\*\*לעולם אל תתמחרו את עצמכם כעובדים שכירים, לא לשם כך פתחתם עסק...*

*\*\*\* שעת עבודה שלכם תמיד תיהיה שווה יותר משעת עבודה של שכר מאחר ויש להעמיס עלויות תפעוליות בעסק*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_