

תוכנית עסקית – קואופרטיב הנקיון

קואופרטיב הנקיון יצא לדרך לפני קצת פחות משנתיים, כאשר מרבית השנה הראשונה היתה תקופת ניסוי, טעייה ולמידה אינטנסיבית של השוק המורכב בתוכו אנו פועלים. התוכנית העסקית מבוססת על נתוני 2018* 9-1 ועל תוכנית עבודה לשנת 2019-2020.

בתוכנית זו אנו מניחים כי הצמיחה שמאפיינת את הקואופרטיב בשנה האחרונה תמשיך גם בשנים הקרובות. הגידול בהכנסות מושג הן באמצעות גיוס לקוחות חדשים מידי שנה (בעיקר לקוחות בינוניים וגדולים) והן בעליה במחיר השעת ללקוח.

גידול ב-%	תוכנית 2020	גידול ב-%	תוכנית 2019	*2018	2017	2016	התפתחות הכנסות הקואופרטיב
39%	3,961,998	39%	2,419,461	1,473,444	294,205	17,380	הכנסות בש"ח
39%	66,543	36%	40,293	25,925			הכנסות במספר שעות נקיון
33%	45	20%	30	24			מספר עובדות נקיון (ממוצע)

בחצי השנה האחרונה גייסנו מנהלת כח אדם ומנהלת כספים וביחד עשינו כברת דרך באיפיון, כימות ודיוק הנתונים העסקיים של הקואופרטיב. בנינו תהליכי עבודה אשר מאפשרים לנו לשלוט בצורה מלאה בזרם ההכנסות וההוצאות לצד שיפור וייעול תהליך הגיוס וההשמה. כל אלו באים לידי ביטוי כבר בחצי השני של שנת 2018.

תוכנית 2020	תוכנית 2019	*2018	רווח והפסד
3,961,998	2,419,461	1,473,444	הכנסות
3,325,453	2,034,424	1,292,988	שכר עבודה
84%	84%	88%	כ-% מהכנסות
103,855	63,867	56,075	הוצאות תפעול
532,690	321,170	124,381	רווח גולמי
13%	13%	8%	כ-% מהכנסות
351,998	311,112	249,492	הוצאות שיווק והנהלה
9%	13%	17%	כ-% מהכנסות
180,692	10,058	-125,111	רווח תפעולי
5%	0%	-8%	כ-% מהכנסות
14,527	14,268	12,281	הוצאות מימון
166,166	-4,210	-137,392	רווח/הפסד לפני מס
4%	0%	-9%	כ-% מהכנסות

מרבית הוצאות העסק הינן הוצאות השכר של העובדות, שכן המוצר אותו אנו מוכרות הוא שעות עבודה. מאפיין זה גורר אחריו התמודדות עם פערי תזרים שוטפים כאשר כל כניסה של לקוח חדש מחריפה את החסר התזרימי בתקופה שבין הוצאת השכר לעובדת לקבלת התשלום מהלקוח על עבודתה. בשל כך יצאנו לקמפיין זה לגיוס אשראי אשר יאפשר לנו להמשיך לגדול ולהתפתח לאורך זמן.