

תוכן

	2	תקציר מנהלים
	5	מבוא
	6	חקר שוק - סקירת שוק ההיסעים וניתוח הענף
6		מתחרים בענף ההסעים
	7	אסטרטגיה שיווקית
7		הסביבה השיווקית
7		סביבת מיקרו
8		סביבת מאקרו
	8	ליבת פעילות החברה
8		הכנסות החברה
9		הוצאות החברה
9		יתרון תחרותי לחברה
9		שוק ההיסעים ופוטנציאל הגידול שלו
11		שוק ההיסעים - סיכונים
	11	המצב הקיים מבחינת תפעול מערך ההיסעים
11		השיטה התפעולית כיום
11		פעילות צוות הביצוע
13		מערכת איתוראן
13		הבעיות במצב הקיים ברמת הנהג הבודד
13		הבעיות במצב הקיים ברמת המערכת
	14	יעדים תפעוליים ופיננסיים בהפעלת המערכת
14		השלכות על האסטרטגיה השיווקית
14		אפיון המערכת
15		הפתרון המוצע
15		שירות לקוחות
15		שירות הזמנת נסיעות
16		חקר ישימות
17		מודל (SWOT) - סיכויים וסיכונים בשילוב המערכת החדשה
	18	בחירת המערכת המתאימה לחברה מתוך שלוש מערכות
18		מערכת מובקס - MOOVEX
19		מערכת מיניסופט
21		מורן ניהול תוכנה
22		טבלת השוואת מכרזות ניהול ההיסעים
	23	תכנון שלבי יישום המערכת
	24	מקורות

נספחים 25

- 25 נספח תרשים החלוקה בענף ההיסעים
- 25 נספח טבלה 1 – ההתפתחות הכספית של שוק ההיסעים
- 26 נספח 2 – תקנה 168 שעות נהיגה
- 27 נספח 3 – מבנה אגף התחבורה
- 27 נספח 4 - מסמך (תיק) ייזום

מבוא

קבוצת שאשא היא בעלת 3 חטיבות :

היסעים, תיירות ונדל"ן.

הפרויקט יתמקד בחברת ההסעות - ליבת פעילות הקבוצה.

- מחזור מכירות חברת ההסעות 145.5 מיליון ש"ח בשנה.
- למעלה מ-80% מהוצאות החברה הן עבור שכר הנהגים, תחזוקת צי הרכב, דלק וביטוח.

סעיף	שכר	דלק	פחת	אחזקה	ביטוח
שיעור ההוצאה הכוללת	35%-30%	30%-25%	25%-20%	12%-8%	9%-6%

מטרת הפרויקט : צמצום הוצאות החברה.

הנסיעות הריקות מהוות הוצאה של כ-50 מיליון ש"ח בשנה. הפחתת מספר הק"מ בנסיעות ריקות ב-20% תפחית את ההוצאה הכספית של החברה ב-10 מ"ש בשנה. יעדי הפרויקט הם צמצום של 10% בק"מ הנסיעות הריקות בשנה האשונה להפעלה המערכת ו-10% נוספים בשנה שלאחר מכן. לפיכך המערכת תחסוך 5 מ"ש בשנה הראשונה ו 10 מ"ש בשנה השניה.

חקר שוק - סקירת שוק ההיסעים וניתוח הענף

סוגי ההסעות בשוק: הסעות קבועות (תלמידים, מפעלים, צבא ומוסדות),

הסעות מזדמנות - תיירות, צבא, אירועים פרטיים ולאומיים

בשוק 20,000 רכבי הסעות: אוטובוסים, מיניבוסים ואוטובוסים זעירים.

פוטנציאל הגידול של שוק ההיסעים

- קצב גידול השוק 5% בשנה

- מגמת הגידול צפויה להמשיך גם בשנים הבאות

ראה נספח טבלת ההתפתחות הכספית של שוק ההיסעים

מתחרים בענף ההסעים

סה"כ רכבים בבעלות:

בון תור	אגד היסעים	מובילי הורדים	מאיה תור	הסעות מוני סיטון
450	400	250	200	150
גוש עציון	תיור וסיור הגליל	אמנון מסילות	המוביל הדרומי	מטיילי ירון בר
150	150	120	100	100

5 החברות המובילות בשוק מבצעות כ-30% מהפעילות.

התחרות בענף היא בעיקר סביב המחיר ללקוח, אבל גם על רמה ואיכות השירות, מגוון כלי הרכב ואיכות התחזוקה.

תחרות בשוק מתחלקת להתמחויות שונות:

הסעות קבועות: הסעות עובדים, הסעות תלמידים, צבא.

הסעות מזדמנות: תיירות פנים וחוץ, הסעות מזדמנות אחרות (סיורי תלמידים ואירועים).

האיתנות הפיננסית של החברות המתמחות בהסעות קבועות היא גדולה יותר עקב נטרול מרכיב העונתיות.

◀ כ-80% מהנסיעות הקבועות בשוק מקורן בזכייה במכרזים פומביים והשאר מזדמנים.

◀ בשוק פועלים כ-20,000 רכבים מתוכם 10,000 אוטובוסים (20 מקומות ישיבה ומעלה).

◀ כל החברות הגדולות בענף עושות שימוש תדיר בקבלני משנה לכן אין בהכרח משמעות לגודל צי הרכב הרשום על שמן.