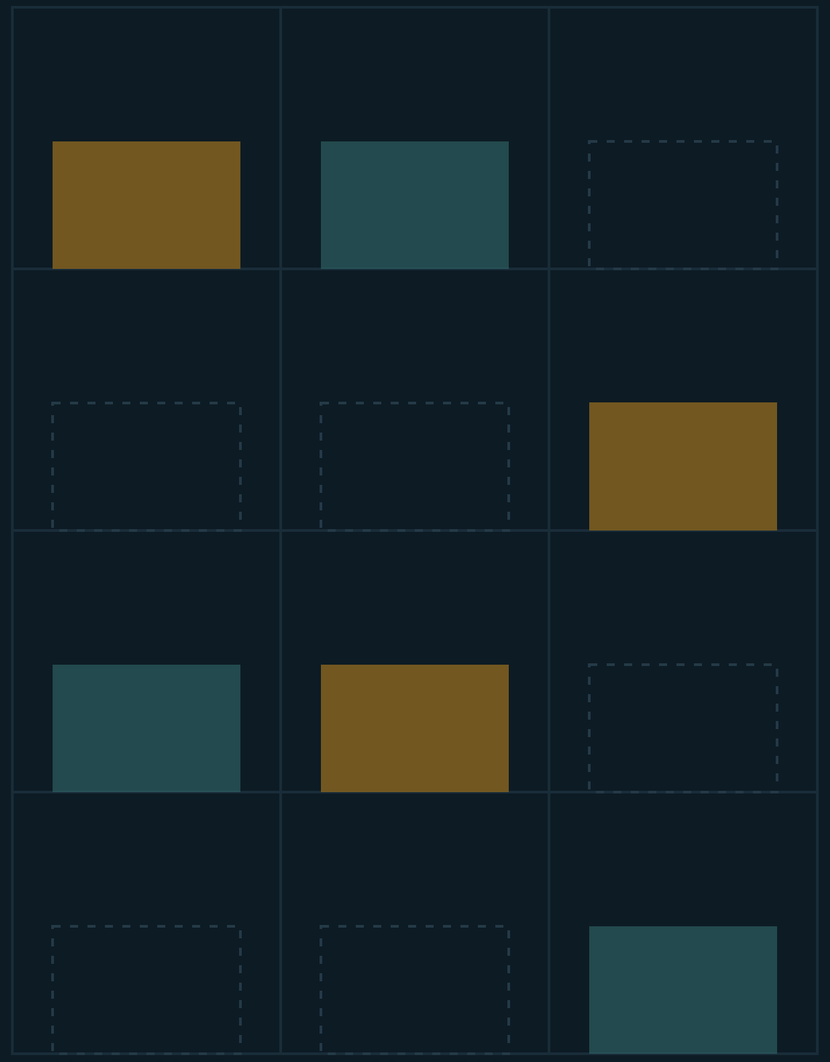


HARBOR TOOLS · הצעה עסקית חדשה

Stockline

תוכנת מלאי למפעלים קטנים — שוק של 240 מיליון דולר בשנה, שבו 92% מהמפעלים עדיין בלי פתרון.

הבקשה בישיבה הזו: אישור שלב א' בסך 400 אלף דולר.

ישיבת הנהלה · אישור השקעה

7 בנובמבר 2026

מגיש: צוות פיתוח עסקי, Harbor Tools

מוצר: Stockline

מסלול הדיון

שבעה צעדים מהבעיה בשטח עד ההחלטה בחדר הזה.

01 הבעיה בשטח
90 דקות ביום, 3% מההכנסה, 76% בגיליונות

02 גודל השוק
120 אלף מפעלי מטרה, 8% חדירה

03 הפתרון: Stockline
מהרצפה לטלפון, בשבועיים

04 מול החלופות
ERP גדול, גיליונות, Stockline

05 תוכנית ההכנסות
שלוש שנים עד 1.44 מיליון דולר

06 השקעה ולוח זמנים
1.2 מיליון דולר, מנובמבר עד אוקטובר

07 ההחלטה הנדרשת
אישור 400 אלף דולר לשלב א'

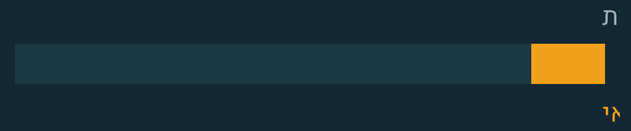
— סיכום הטענות
שקף אחד לפני ההצבעה

מפעל קטן מבזבז 90 דקות ביום על ספירת מלאי — ובכל זאת מפסיד 3% מההכנסה בחוסרים.

זמן

90

דקות ביום

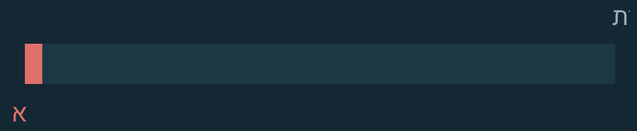


בדיקה ידנית חוזרת של מדפים ורשימות, כל יום, אצל מנהל הייצור.

כסף

3%

מההכנסה השנתית



קו ייצור שעוצר, הזמנה דחופה ביוקר, לקוח שמחכה — העלות של פריט שנגמר.

כלים

76%

מהעובדים בגיליונות



גיליון אחד, גרסאות רבות, אפס חיבור למכונות. זו נקודת הפתיחה שלנו.

120 אלף מפעלי מטרה, ורק 8% מהם קנו תוכנת מלאי — 92% מהשוק עוד פתוח.

שוק שנתי כולל

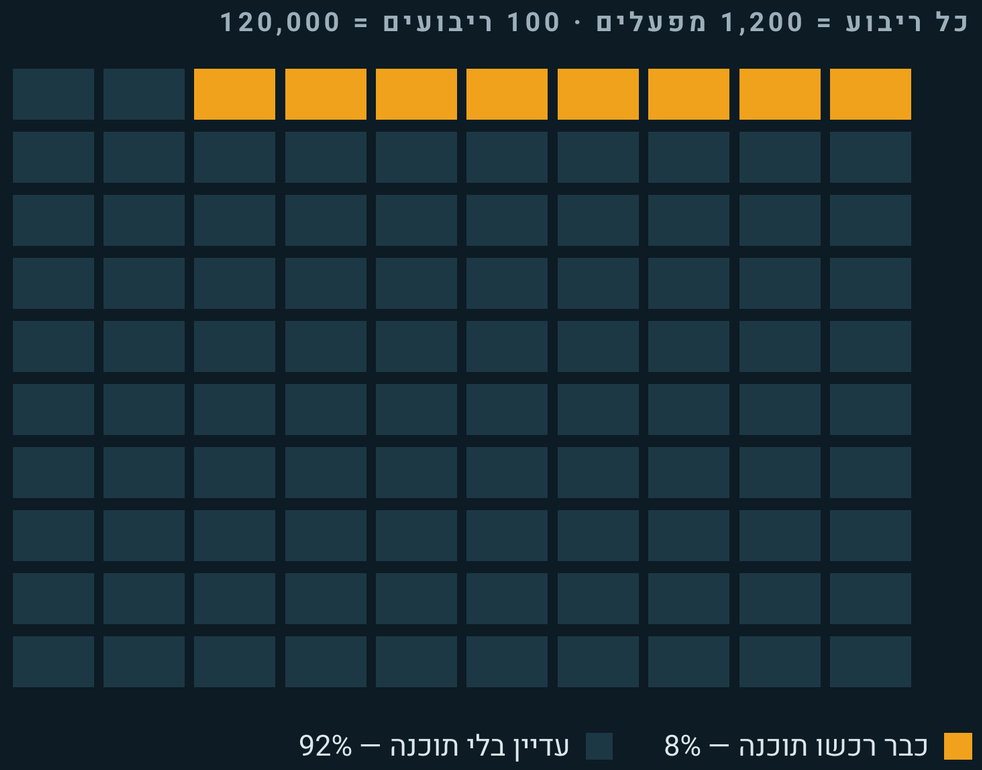
240 מ' $

מפעלי מטרה

120,000

חדירה בפועל היום

8%



המתחרים מכרו למפעלים הגדולים שבקבוצה. הנתח הקטן והרחב הוא שטח פנוי.

Stockline מחליף את הסבב היומי במדפים בשלושה צעדים שקורים מעצמם.

1



סורקים ברצפת הייצור

העובד מצלם את התג בטלפון שלו בזמן שהוא לוקח את החומר. אין עמדת מחשב, אין טופס.

2



המלאי מתעדכן לבד

Stockline מתחבר למכונות בקו ומקזז את החומר שנצרך, בלי הקלדה כפולה בגיליון.

3



התראה לפני שנגמר

כשפריט מתקרב לרף, מנהל הייצור מקבל הודעה — במקום לגלות את החוסר כשהקו עוצר.

התוצאה הסבב היומי של 90 הדקות הופך לבדיקה של מסך אחד — וההחלטה על הזמנה מתקבלת לפני החוסר, לא אחריו.

Stockline הוא היחיד שמחבר מכונות במחיר ובזמן שמפעל קטן יכול לעמוד בהם.

פתרון	מחיר חודשי	זמן הטמעה	הזנה מרצפת הייצור	חיבור למכונות
Stockline	**200$**	שבועיים	מהטלפון	כן
ERP גדול	**2,000$**	6 חודשים	ממחשב שולחני בלבד	כן
גיליונות אלקטרוניים	**0$**	באותו יום	ממחשב שולחני בלבד	לא

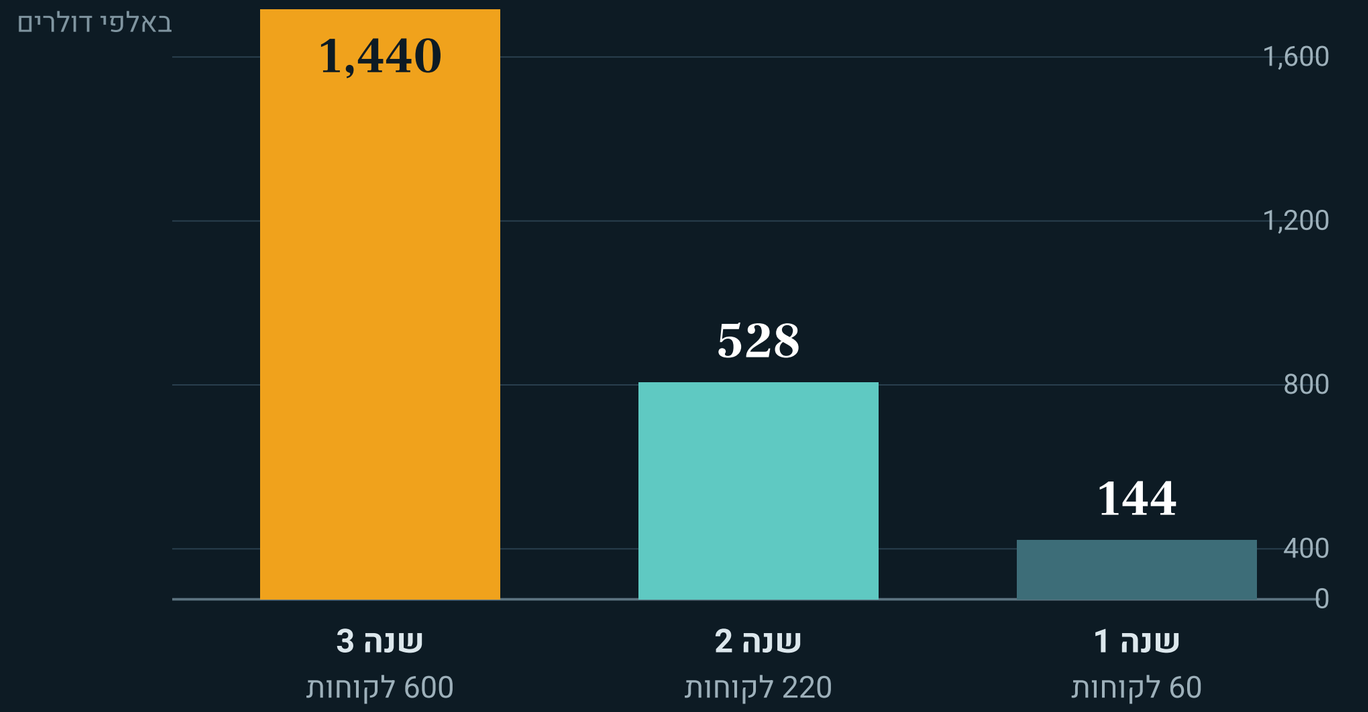
מול ERP גדול

עשירית המחיר החודשי ושנים עשר פעמים מהר יותר להטמעה — אותה יכולת חיבור למכונות.

מול גיליונות

הגיליון חינם אבל עיוור: אין הזנה מהרצפה ואין חיבור למכונות — ומכאן ה-3% שנשרפים.

מ-60 לקוחות ל-600 בשלוש שנים — 1.44 מיליון דולר ורווח שנתי בשנה השלישית.



נשירה שנתית מונחת

5%

כל המספרים בתוכנית כבר מביאים זאת בחשבון.

נקודת הרווח

שנה 3

רווח חד-שנתי בשנה השלישית.

הבסיס לחישוב

200$ לחודש ללקוח, גיוס מצטבר, ונשירה של 5% בשנה.

ההשקעה כולה היא 1.2 מיליון דולר על שלוש שנים — וההחלטה היום היא רק על השליש הראשון.

סך ההשקעה המבוקשת לשלוש שנים

400 אלף $	800 אלף $
שלב א' — להחלטה היום	שלבים ב'–ג' — לאישור בהמשך

1.2 מיליון $

זו התקרה. אנחנו לא מבקשים אותה עכשיו, אלא פותחים את השליש הראשון ונחזור לכאן עם נתוני הפיילוט.

סדר גודל להשוואה

השקעה כוללת, שלוש שנים

1.2 מיליון $

הכנסה שנתית בשנה השלישית

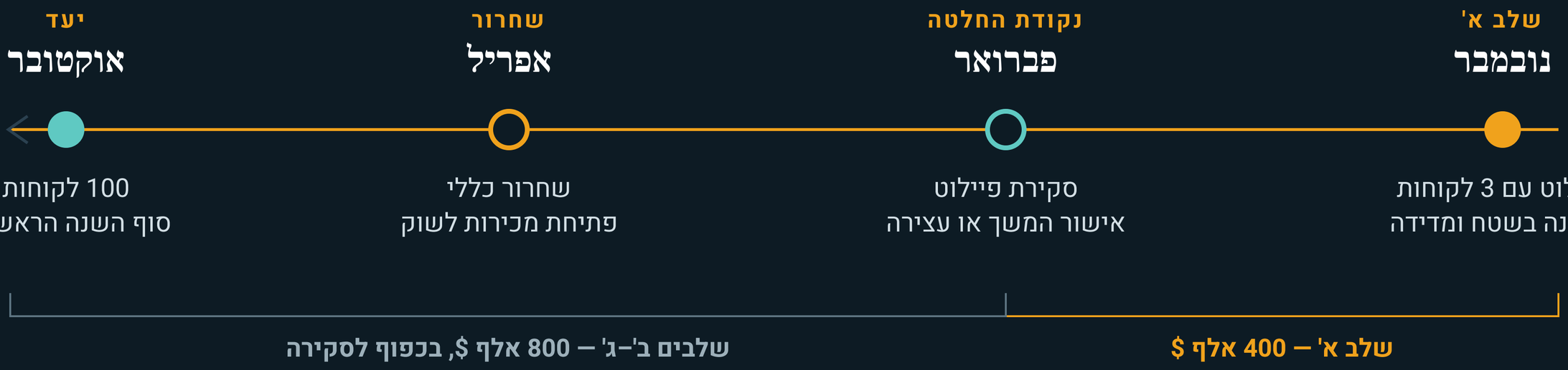
1.44 מיליון $

שוק שנתי כולל

240 מיליון $

06 · לוח זמנים

מפיילוט של שלושה לקוחות בנובמבר ועד 100 לקוחות באוקטובר — עם נקודת עצירה בפברואר.



הסיכון מוגדר

בפברואר עומדים על השולחן נתוני שלושה מפעלים אמיתיים. אם הפיילוט לא עמד ביעדים, אנחנו עוצרים לפני שאר 800 אלף הדולרים.

סיכום הטענות

ארבע הטענות שעליהן נשענת הבקשה — כל אחת נבדקת במספר.

01 הכאב מוכח ויומיומי

90 דקות ביום על בדיקת מלאי, 3% מההכנסה נשרפים בחוסרים, ו-76% עובדים בגיליונות.

02 השוק גדול ופתוח

120 אלף מפעלי מטרה, 240 מיליון דולר בשנה, וחדירה של 8% בלבד היום.

03 למוצר יש פער ממשי

200$ לחודש ושבועיים הטמעה מול 2,000$ ו-6 חודשים ב-ERP, ועם חיבור למכונות שהגיליון לא נותן.

04 הסיכון מחולק לשלבים

1.2 מיליון דולר לשלוש שנים, אבל רק 400 אלף נפתחים עד סקירת הפיילוט בפברואר.

שנה 1	שנה 2	שנה 3
60 לקוחות · 144 אלף $	220 לקוחות · 528 אלף $	600 לקוחות · 1.44 מ' $

07 · ההחלטה הנדרשת

אנחנו מבקשים אישור לשלב א' בסך 400 אלף דולר, ומתחייבים לחזור לכאן בפברואר.

מה מאושר היום	מה זה קונה	מתי נדע
400 אלף $	**3 לקוחות פיילוט**	**פברואר**
שלב א' מתוך 1.2 מיליון דולר לשלוש שנים.	התקנה בנובמבר ומדידה בשטח עד פברואר.	סקירת פיילוט, ואחריה החלטה על ההמשך.

החלטה אחת, היום: לאשר את שלב א' ולהתחיל את הפיילוט בנובמבר.