



טנדר מרקט

בונים שוק ביחד



שקיפות, אמינות, שירות
ומחירים הוגנים



הובלה מהחקלאי
לנקודות המכירה



תוצרת חקלאית מהחקלאי
לנקודת המכירה

עמית לוין

הרצאה במסגרת סיכום עונת ירקות בערבה 2020/21
מרכז וידור תחנת יאיר 25/5/21



נתונים המעידים על השוק



מחזור

קנייה 18 מיליארד ₪
מכירה 40 מיליארד ₪

נפח

15% מהמחזור של רשתות
השינוק
40% מהרווח



ממה נובעים הפערים



שרשרת מתווכים
ארוכה



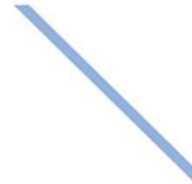
חולשת החקלאים



הכסף הוא המלך



כוחם הדורסני
של הסיטונאים
והרשתות





הפתרון

יצירת פלטפורמה דיגיטלית **Market**
Place

למסחר בין המגדל לקמעונאי

ו/או לצרכן הסופי



בעיות מבניות

- חוסר אמון בין מוכרים לקונים - ניצול חולשות
- חוסר בשקיפות – עמימות לגבי מחירים ותנאי תשלום לאורך כלל שרשרת היצור והאספקה
- חוסר במידע בזמן אמת
- חוסר יעילות לאורך שרשרת האספקה, מתווכים המוסיפים עלות ללא הוספת ערך
- היעדר יכולת בקרה של הרגולטור
- פעילות ללא תכנון





המקטע החקלאי כולל

12,000 חקלאים

8,000 מגדלים עוסקים בגידול צמחים, רובם
בייצור של פירות וירקות

היקף הייצור של פירות וירקות טריים מגיע לכ- 3.6 מיליון טון בשנה
כ- 2 מיליון טון פירות וירקות מיועדים לשיווק טרי בשוק המקומי

ערך התפוקה
הוא כ- 18
מיליארד ש"ח



המקטע הסיטונאי כולל

סיטונאים – לפי הערכות 8-10 הסיטונאים
הגדולים מהווים מעל 50% ממקטע זה

הסיטונאי הגדול ביותר מחזיק בנתח שוק של 12%
40% מהפירות והירקות הטריים נרכשים על ידי סיטונאים
25% נוספים נרכשים על ידי כ-4 סיטונאים גדולים
30% מהתוצרת נרכשת על ידי מספר רב של סיטונאים קטנים
5% נמכר באופן ישיר על ידי החקלאי לצרכן הסופי

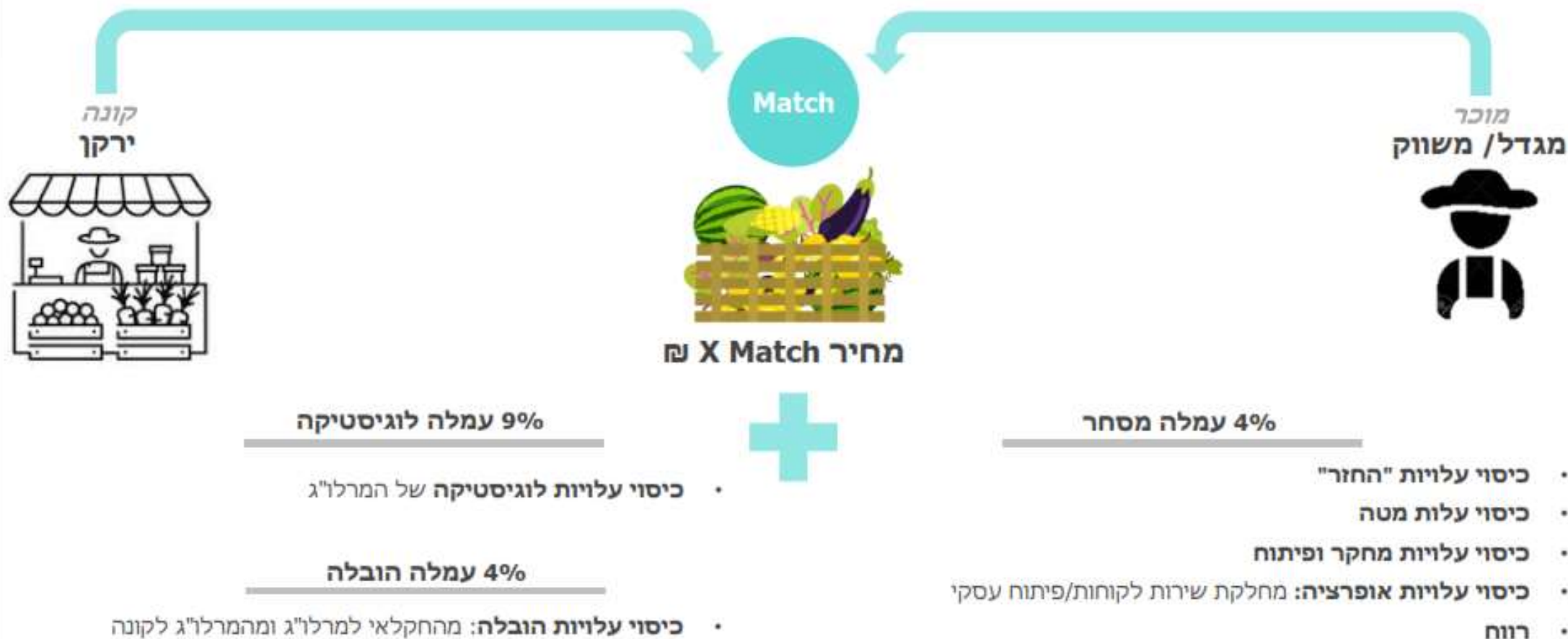
תקציר המודל העסקי



חיבור ישיר וכולל בין לקוחות קצה למוכרים וייעול שרשרת הערך לרבות צמצום פערי תיווך

החקלאי מקבל תמורה הוגנת לתוצרת, הלקוח מקבל תוצרת באיכות מובטחת, בכמות, במחיר ובזמן שנקבע, תוך הקטנת הנטל התפעולי והתלות במתווכים

הקונספט העסקי מאופיין **בשקיפות של מרכיבי עלות העסקה** ("שרשרת"): מחיר Match, מחיר מסחר/תיווך, מחיר לוגיסטיקה והובלה. כרגע ישנו כיוון **לעמלה כוללת של כ- 17%** (לאחר התייצבות)



תרחיש טרנספורמציה של שיווק פירות לירקן (מכירה לקמעונאי שאינו רשתות השיווק)

יש לבחון האם שיעורי העמלות השונות בתוכנית העסקית אינם גבוהים מדי ולמעשה מייצרים מרווח שאינו מביא בשורה בשוק



תועלות



לחקלאי

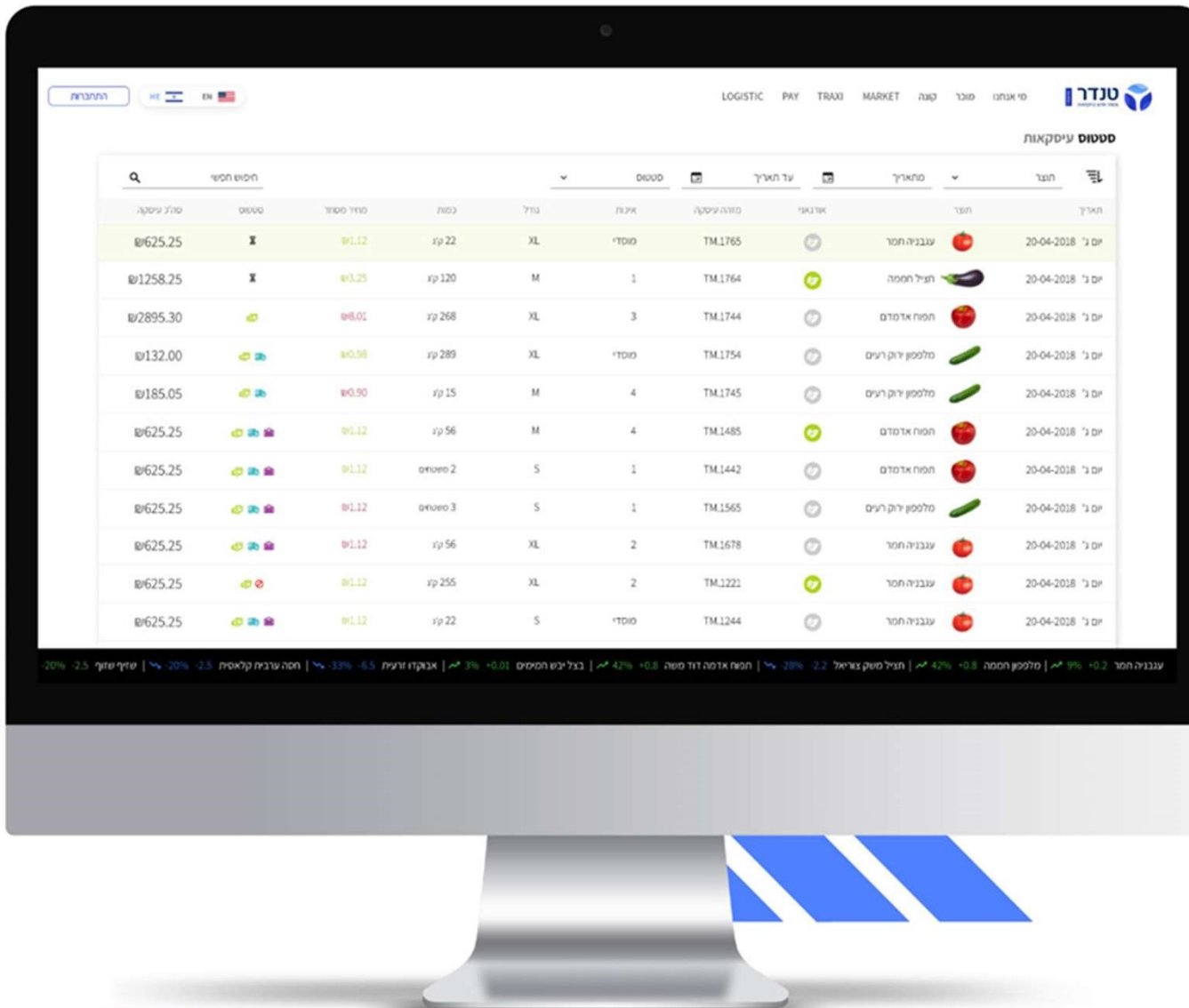
חשיפה למגוון לקוחות והגברת השקיפות - יאפשר קבלת מחירים עדיפים, לרבות יכולות תכנון וסופיות תשלום בביצוע העסקה מידע

ללקוח

היכולת לרכוש תוצרת באיכות, בכמות ובמחיר מוסכם באופן בלתי תלוי בהיבטים לוגיסטיים

לספק שירותים

יכולת להרחיב את טווח הפעולה בשוק, להציע שירותים המוסיפים ערך ברור בתמחור ראוי





משרד החקלאות ורשות החדשנות

קול קורא של משרד החקלאות ורשות החדשנות ל"הקמת זירת מסחר אלקטרונית לתוצרת חקלאית"

- הכרה ממשלתית בצורך בפתרון טכנולוגי חדשני
- התווית מדיניות כלכלית, חברתית ואסטרטגית
- שקיפות במחיר וביסוס הקשר בין האיכות למחיר
- שיפור מעמדו של החקלאי / מגדל אל מול הסוחרים
- הורדת יוקר המחיה
- אימוץ שפה אחידה לכלל המשתתפים בזירה
- חיבור למגמות גלובליות של מסחר אלקטרוני

אושר תקציב

בניית זירת
מסחר

תקופת הפיילוט

תמריצים

הנעת המהלך
לכדי יצירת

פעילות זירה
עצמאית

משרד החקלאות
משרד האוצר
רשות החדשנות

B2B
בעלות פרטית

פרסום קול
קורא
וגיוס תקציב



שיתופי פעולה אסטרטגיים

MAX

מבית לאומי קארד

- MAX מבית לאומי קארד – חברת כרטיסי האשראי מבית לאומי קארד – חברת כרטיסי האשראי
- (מבית לאומי קארד) לצורך יצירת MAX טנדר פועלת בשיתוף פתרון שיאפשר ביצוע של כלל התשלומים במערכת בגין כלל למשתמשים בזירה MAX פעולות קניה ומכירה, ובנוסף, תעניק מסגרות אשראי ואפשרות למימון עסקאות במערכת.
- הקרן MAX בנוסף, הבעלים הבינ"ל החדש של ורבורג פיינקוס, הינו גוף בעל נוכחות פיננסית גלובלית הנכון לקדם מיזמים טכנולוגיה בשלבים מתמקדים בשווקים בינלאומיים



- ביטוח חקלאי פעילה כיום בתחום הביטוח הכללי, הן במגזר הקיבוצי והן במגזר הפרטי. בין הפוליסות אותה מציעה פוליסות רכב, בעלי חיים וכן פוליסות רכוש וחביון לתעשייה, בתי עסק ומושבים. החברה שמה לה למטרה לשמור על מעמדה כחברה מובילה במגזר החקלאי, תוך מתן מענה מיטבי לצורכי לקוחותיה, באמצעות שימוש בידע הייחודי ובניסיון שנצבר במהלך השנים.
- שיתוף פעולה עם ביטוח חקלאי יאפשר לצור מוצר ביטוחי חדשני אשר יבטח את העסקאות השונות בהיבטים שונים כגון: סייבר, סיכוני מסחר, מלאי והובלה.



Market Place



היצע של סל תוצרת חקלאית טרייה

טנדר

מסחר חדש בחקלאות



פלטפורמת מסחר מקוון

(חקלאי/מעבד סיטונאי)

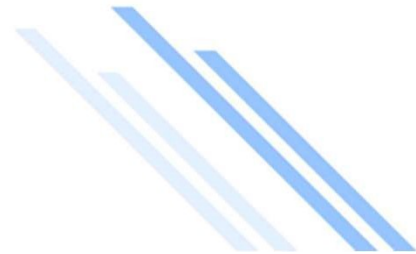
היצע של סל תוצרת חקלאית טרייה



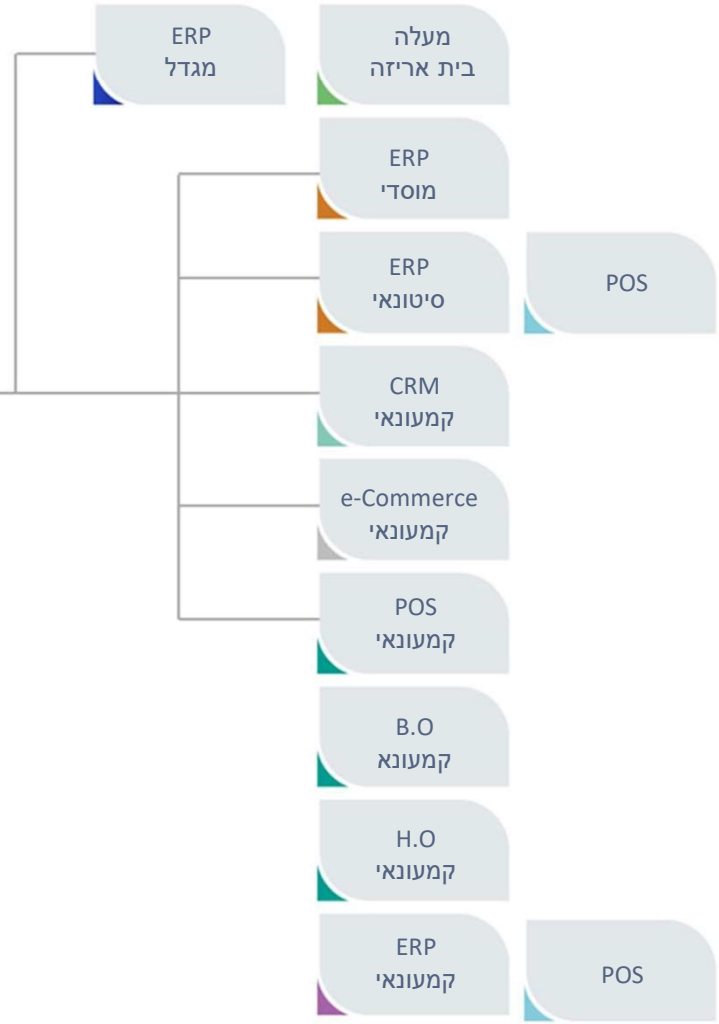
סיטונאי ומרלוג

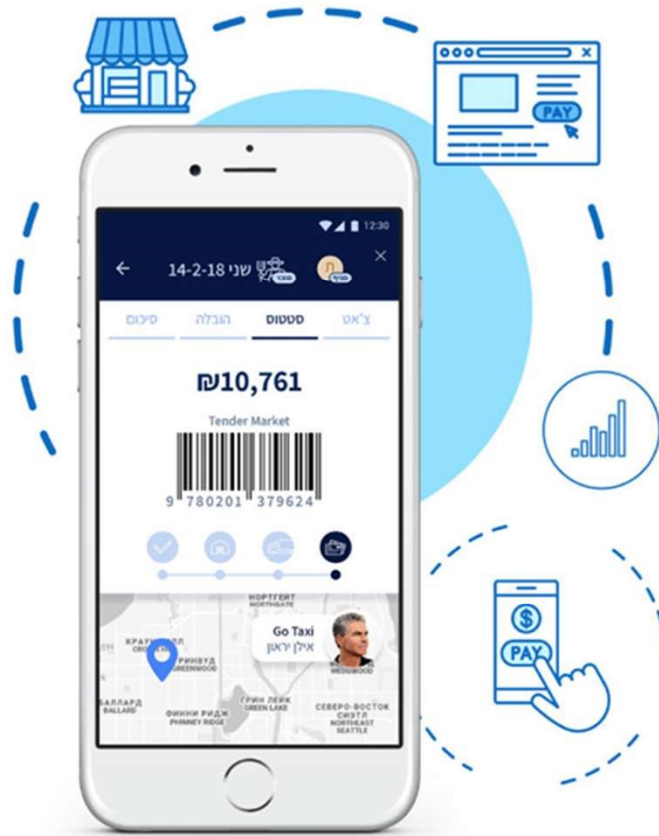


מוצרי טנדר



נתוני משתמשים (לקוחות טנדר)





אדמניסטרציה באפליקציית WEB

- אופטימיזציית הובלות
- תכנון מסלולים
- בקרה
- מדדי שירות

אפליקציית מובייל-מובילים/נהגים

- מכרז הובלות
- תכנון הובלה
- עדכונים שוטפים
- תשלום

ERP

(FI,MM,QA,SD)
MDM
Forecasting & DM



ניהול

הרחבות

- ניהול נתוני אב (MDM)
- ניהול מרכזי של נתוני האב - שפה אחת
- קונסולידציה, ביטול כפילויות - יכולת דווח ב"שפות שונות"
- ניהול תוכן (קטלוגים, תמונות, קבצי PDF, אודיו)
- סנכרון למול מאגרי מידע גלובליים לנתוני מסחר קמעונאי
- מסך שליטה להזרמת תוצרת למסחר בטנדר עבור בית חקלאי/ אריזה/מרלוג מבוסס פריוריטי
- תכנון ביקושים וחיזוי

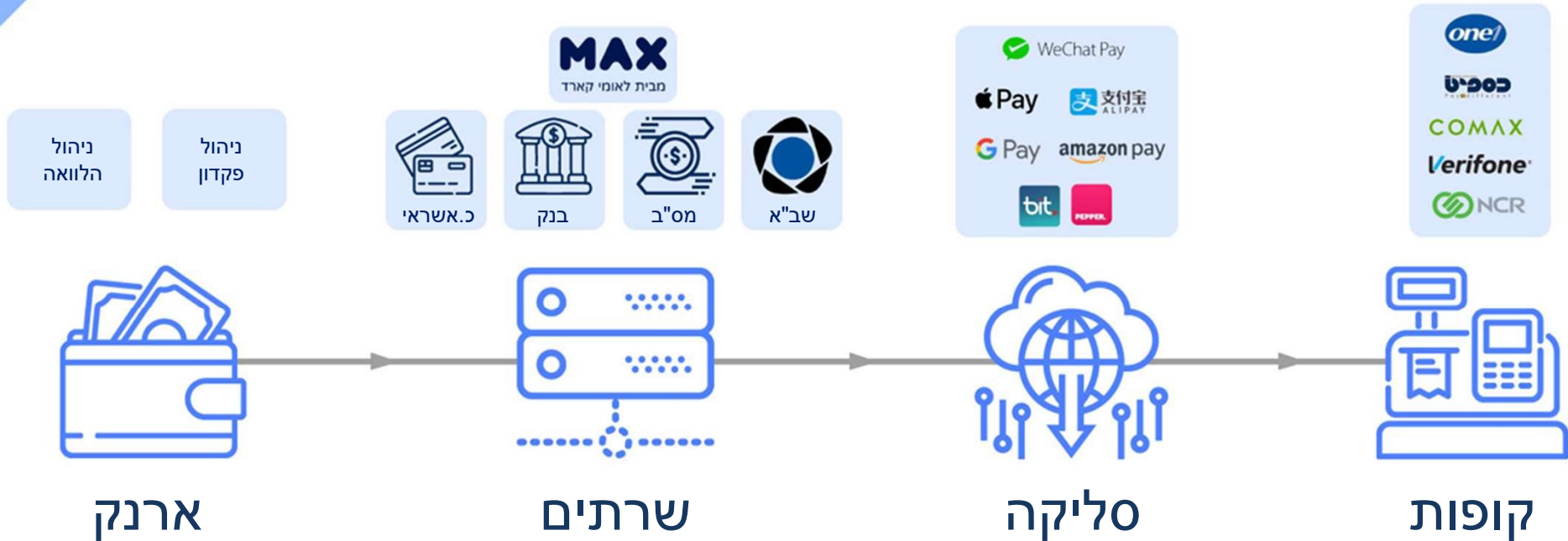
- כספים והנה"ח - טנדר
- התחשבנות בין חברתית : חקלאי-לקוח-טנדר
- ניהול נתוני אב לקוחות - טנדר
- ניהול נתוני אב ספקים - טנדר
- ניהול נתוני אב מוצרים - טנדר
- רכש - טנדר
- ניהול מלאי - טנדר
- ניהול אמצעי ניטול טנדר
- מכירות - טנדר מרקט
- משלוחים - תעודות משלוח טנדר מרקט
- בקרת איכות- ניהול נתוני בקרת איכות לאורך שרשרת היצור והאספקה מהחקלאי-בית אריזה/קירור-מרלוג-לקוח



Finance

סליקה
תשלומים
הסדרה

בחזון שלנו טנדר הינה חברת פינטק עם מוצר סליקה. כל משתמש מחזיק "סוג של Wallet" שדרכו נסלוק עסקאות, נבצע תשלומים לצד ג (תשומות), ונעמיד אשראי דרך מקס



ארנק
MultiWallet

שרתים

סליקה

קופות



קונה

קמעונאי/מוסדי



הובלה



מרלוג

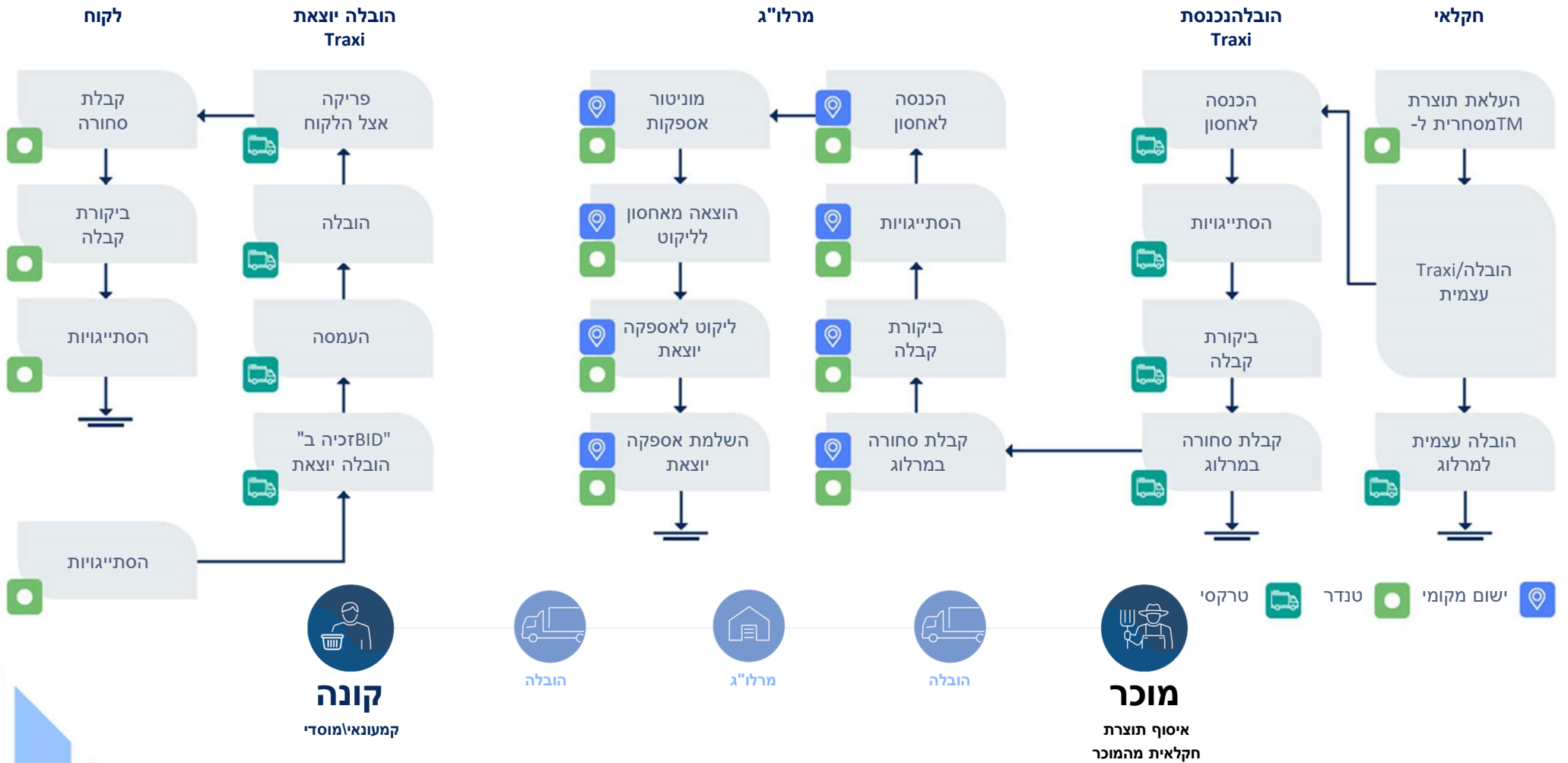


הובלה



מוכר

איסוף תוצרת
חקלאית מהמוכר





לסיכום:

1. תהיה כאן פלטפורמה חדשה

2. הפלטפורמה תאפשר לכל אחד מכם לעלות לזירת המסחר ולפגוש מספר רב של קונים

3. עקרונות:

שקיפות מלאה - ללא מתווכים - מחיר אמיתי - תשלום מייד

4. שיתוף פעולה של "בעלי העניין" יצור הצלחה





תודה

