

מדריך

כלכלה חכמה בשכונה

יחד ממשיכים
לבנות מדינה

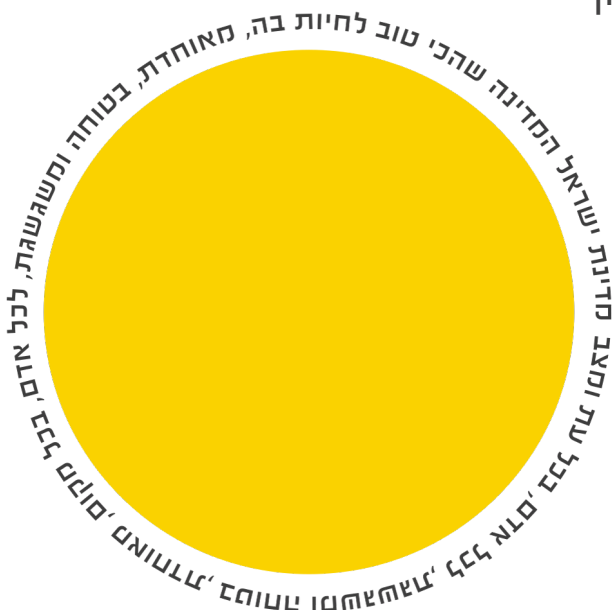
ברוכים הבאים לקהילות אור

אנו נמצאים בתקופה מאתגרת המציבה בפנינו שאלות מהותיות על החוסן האישי והלאומי שלנו, על הזהות והאחדות החברתית, על המנהיגות ועל איכות החיים של כולנו. במציאות זו, קהילות אור מציעה מודל של התחדשות חברתית המבוסס על עוצמתן של קהילות מקומיות.

אנו מאמינים שקהילות הן המפתח ליצירת חברה טובה יותר. כשאנשים מתחברים, חולקים חזון משותף ולוקחים אחריות על המרחב שלהם - נוצרת עוצמה אדירה של שינוי חברתי. קהילה חזקה היא הרבה יותר מאשר קבוצת אנשים החיים באותו מרחב גיאוגרפי - היא מארג חי של קשרים, תמיכה הדדית ועשייה משותפת.

החזון: יוצרים עתיד טוב יותר

מדינת ישראל, מדינה של חוסן ושגשוג, הבנויה מרשת קהילות המבוססות על ערכי אחווה, ערבות הדדית, יוזמה ותקווה. חברה אזרחית מלוכדת ופעילה המגשרת על פערים ומייצרת אמון דרך עשייה משותפת ומנהיגות הצומחת מהשטח ומהווה דוגמה לחיים משותפים המשפרים את איכות חיי התושבים.



הערכים המובילים אותנו

**אחדות
מתוך שונות**

יחד בלי לוותר
על הייחוד

**אחריות, יוזמה
והשפעה**

להוביל שינוי
מבפנים

**מנהיגות
מחוברת**

להנהיג מתוך
שותפות והקשבה

**ערבות
הדדית**

קהילה תומכת
ופועלת יחד



הרעיון

- מתאגדים ככוח קנייה – מוזילים את יוקר המחיה.
- במקום שכל משפחה תקנה בנפרד, מתאגדות מספר משפחות בשכונה ויוצרות יחד כוח קנייה. הקהילה מאתרת ספקים שיכולים להציע מחיר טוב יותר בזכות היקף הקנייה, והספק מקבל הזמנות מרוכזות ואיסוף מסודר מנקודה אחת בשכונה.

כלכלה חכמה - שלב אחר שלב

שלב 1 | מגדירים את הקבוצה ואת החטרה

קובעים:

- כמה משפחות אנחנו רוצים לגייס?
- אילו מוצרים או שירותים הכי חשובים לתושבים?
- מה אנחנו רוצים לחסוך – כסף, זמן או שניהם?
- באיזו תדירות תתבצע הקנייה?
- מי מהקהילה יוביל את המיזם?

יעד מומלץ להתחלה:

להתחיל עם 20-30 משפחות, ולא לנסות לפתוח מיד עשרות קטגוריות.

כדאי לבחור בתחילת הדרך 2-3 תחומים בלבד, למשל:

- פירות וירקות
- מוצרים יבשים
- טואלטיקה וניקיון

אחרי שהמודל עובד – אפשר להרחיב.

שלב 2 | חיפוי צרכים שכונתי

המטרה היא להבין מה התושבים כבר קונים, איפה הם מרגישים שהמחירים גבוהים ומה יכול להיות משתלם לקנות יחד.

אפשר להפיץ שאלון קצר:

שאלון "סל הקניות השכונתי"

1. באילו תחומים הייתם מעוניינים לקנות יחד?

- ☐ פירות וירקות
- ☐ מוצרי מזון יבשים
- ☐ מוצרי ניקיון
- ☐ טואלטיקה
- ☐ בשר/דגים
- ☐ מאפים
- ☐ מוצרים לתינוקות
- ☐ אחר: _____

2. באילו מוצרים אתם קונים באופן קבוע?

3. מה הכי חשוב לכם בקנייה משותפת?

- מחיר
- איכות
- נוחות
- תוצרת מקומית
- מגוון
- אחר

4. האם תהיו מוכנים לבצע הזמנה מראש ולאסוף אותה ביום ושעה קבועים?

- כן
- אולי
- לא

5. כמה פעמים בחודש הייתם רוצים לבצע קנייה כזו?

- פעם בשבוע
- פעם בשבועיים
- פעם בחודש

תוצר השלב:

רשימת 3-4 קטגוריות עם הביקוש הגבוה ביותר.

שלב 3 | בונים את כוח הקנייה

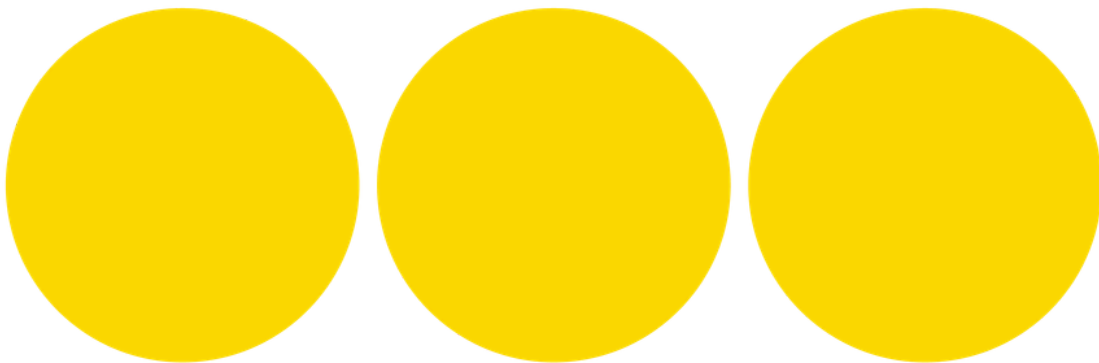
כאן הופכים את הצורך לכוח קנייה שיכול לייצר כלכלה חכמה וחסכון כלכלי לתושבים.

לדוגמה:

30 משפחות $\times$ סל ממוצע של 250 ש"ח = 7,500 ש"ח קנייה שבועית.

מבחינת ספק, זו כבר לא משפחה אחת שקונה כמה עגבניות ומלפפונים – אלא הזמנה שכוונתית קבועה בהיקף של אלפי שקלים.

חשוב למפות ולחשב לכל קטגוריה פוטנציאל קניה כמו בדוגמה מעלה (מספר משפחות כפול סל ממוצע), על מנת להציג את יתרון כוח הקניה שלכם - על מנת לקבל מחירים מוזלים בעלות הסל לכל משפחה. המספרים אינם חייבים להיות מדויקים. המטרה היא לתת לספק תמונה של פוטנציאל הקנייה.



שלב 4 | סקר שוק - מוצאים את הספק הטוב ביותר

עכשיו יוצאים לשוק. לא מחפשים רק את המחיר הכי נמוך, אלא את העסקה הכי טובה: שירות, אספקה, איכות.

למי פונים?

אפשר לאתר:

- חקלאים ומשקים
- סיטונאים
- יצרנים
- עסקים מקומיים
- ספקים שעובדים עם מוסדות
- חנויות ורשתות
- ספקים מקוונים
- עסקים שכבר מבצעים משלוחים מרוכזים

מול כל ספק בודקים:

מוצר

- מה מגוון המוצרים?
- מה איכות המוצרים?
- האם יש מוצרים עונתיים?
- האם יש אפשרות להחלפות?

מחיר

- מה המחיר לצרכן רגיל?
- מה המחיר בהזמנה של 20-30 משפחות?
- האם קיימת הנחת כמות?
- האם המחיר קבוע או משתנה?
- האם יש מינימום להזמנה?

שירות

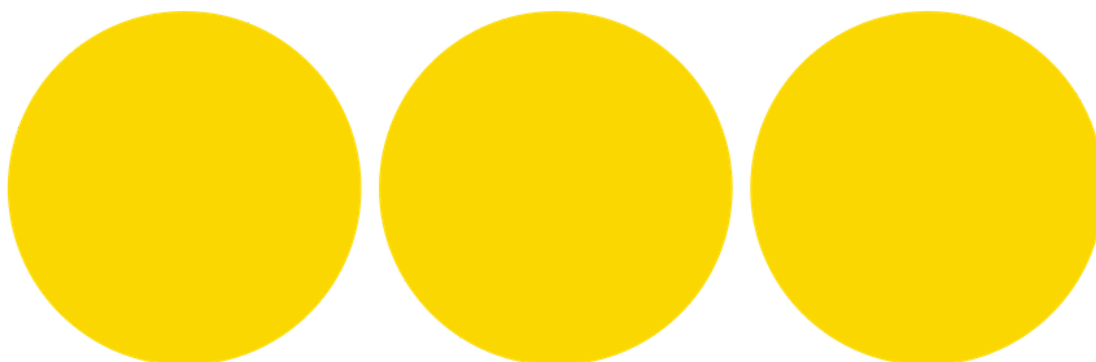
- האם הספק מבצע משלוח?
- האם הוא מוכן להגיע לנקודה אחת?
- האם ניתן לבצע הזמנה אישית לכל משפחה?
- האם יש שירות במקרה של חוסר או טעות?

לוגיסטיקה

- באילו ימים הוא יכול לספק?
- באיזו שעה?
- כמה זמן מראש צריך להזמין?
- איך המוצרים נארזים?
- איך מזהים את ההזמנה של כל משפחה?

חשוב:

בשלב הזה כדאי לקבל הצעה קונקרטית ולא רק הבטחה ל"מחירים טובים". אפשר לבקש מהספק לתמחר סל לדוגמה של 10-15 מוצרים נפוצים, וכך להשוות בין הספקים בצורה אמיתית.



שלב 5 | מנהלים חשא ומתן

עכשיו יש לכם כוח.

לא אומרים לספק:
"אנחנו רוצים הנחה."
אומרים:

"אנחנו קבוצה של 30 משפחות. אנחנו רוצים לייצר קנייה קבועה בהיקף של כ־X ש בשבוע. ההזמנות יבוצעו מראש, המשלוח יהיה לנקודה אחת, והתושבים יתחייבו להגיע לאיסוף ביום ובשעה שנקבעו. בתמורה אנחנו מחפשים מחיר קהילתי קבוע."

מה אפשר לבקש בתמורה?

- מחיר מופחת
- הנחת כמות
- משלוח ללא עלות
- מוצרי בונוס
- תנאי ביטול/החזרה נוחים
- מחיר קבוע לתקופה
- מבצעים מיוחדים לקבוצה

היתרון שלכם הוא לא רק כמה כסף אתם מוציאים, אלא גם העובדה שאתם מספקים לספק: לקוחות קבועים + הזמנה מרוכזת + נקודת חלוקה אחת + ודאות.

שלב 6 | סוגרים את פורמט ההזמנה

אחד הדברים החשובים ביותר הוא להפוך את הקנייה לפשוטה מאוד.

מגדירים מראש ביחד עם הספק:

איך מזמינים?

לדוגמה:

- טופס Google Forms
- טופס באתר
- WhatsApp
- מערכת הזמנות של הספק

עד מתי מזמינים?

לדוגמה:

עד יום שני בשעה 20:00
לאחר מכן ההזמנה נסגרת.

איך משלמים?

מומלץ שההתחשבנות תהיה ישירות מול הספק, כדי שהקהילה לא תצטרך להתעסק עם גביית כסף, החזרים וזיכויים.

שלב 7 | סוגרים את פורמט המשלוח

זה החלק שהופך את המיזם למודל שעובד.

קובעים מראש:

נקודת חלוקה

מקום נגיש בשכונה:

- מתנ"ס
- מבנה ציבור
- מועדון שכונתי
- חצר של מוסד ציבורי
- מקום קהילתי מוסכם

יום קבוע

לדוגמה: יום חמישי.

שעה קבועה

לדוגמה: 17:00–18:00.

הגעת הספק

הספק מגיע פעם אחת לנקודה.

איסוף

כל משפחה מגיעה לקחת את ההזמנה שלה בזמן שנקבע.

העיקרון:

אחריות הספק לספק בזמן שנקבע, אחריות כל תושב לאסוף את הזמנתו בזמן ללא איחור.
כך נוצרת "שגרה שקטה" שמשרתת את כולם.

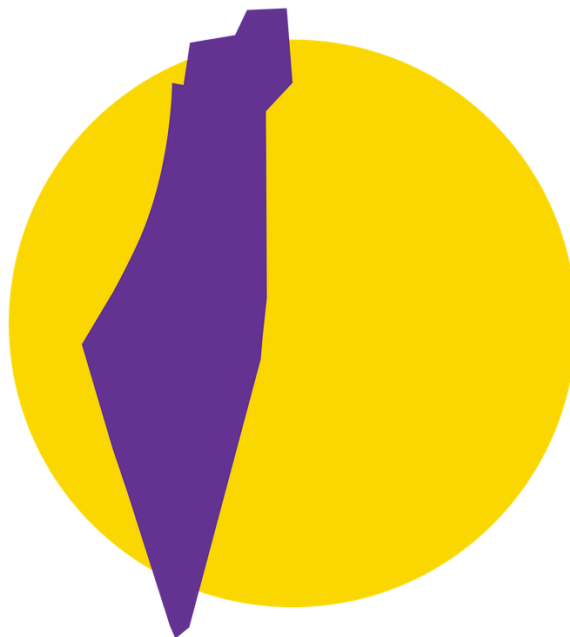
שלב 8 | חגדירים כללי חשחק

כדי למנוע תקלות, מנסחים כמה כללים פשוטים.

לדוגמה:

כללי הקנייה השכונתית

1. ההזמנה מתבצעת עד המועד שנקבע.
2. לאחר סגירת ההזמנות לא ניתן להוסיף מוצרים.
3. התשלום מתבצע ישירות לספק.
4. כל משפחה אחראית להגיע לאיסוף בזמן.
5. ההזמנות מסומנות מראש בשם המשפחה.
6. במקרה של חוסר/טעות – פונים ישירות לספק.
7. הספק מתחייב למחירים שסוכם.
8. הקהילה מתחייבת לשמור על היקף פעילות מינימלי שסוכם מראש.



שלב 9 | חפעילים פיילוט

לא חייבים להתחייב לשנה.

מומלץ להתחיל ב: פיילוט של 4 שבועות - 8 שבועות.

בכל שבוע בודקים:

- כמה משפחות הזמינו?
- מה היה היקף הקנייה?
- כמה כל משפחה חסכה?
- האם המחירים אכן טובים יותר?
- האם האיסוף היה נוח?
- האם היו בעיות עם הזמנות?
- האם הספק מרוצה?
- האם רוצים להמשיך?

בסוף התקופה עושים בדיקת כדאיות קצרה ומחליטים אם להמשיך, לשנות או להחליף ספק.

שלב 10 | מודדים את החיסכון

המטרה היא לא רק להגיד "יש לנו מחירים טובים".
צריך להראות כמה באמת חסכנו.

אפשר לבחור סל קבוע של 10-20 מוצרים ולבדוק:
מחיר רגיל אל מול המחיר הקהילתי = חיסכון.

לדוגמה:

ממחיר רגיל 15 ש"ח, מחיר קהילתי 12 ש"ח: חיסכון = 3 ש"ח.

באופן הזה - מטרת המיזם נמדדת באופן ברור ומאפשרת לפרסם את ההצלחה בשכונה
ולהגדיל עוד את מעגל המוטבים ואת כוח הקנייה.

שלב 11 | מרחיבים את סל הכלכלה החכמה

אחרי שהמודל הראשון עובד, אפשר להוסיף ספקים נוספים.

אפשר בהמשך לבחון גם כוח קנייה לשירותים:

- ניקוי מזגנים
- הדברה
- טיפולי רכב
- תיקונים
- גיבון
- שירותים לבעלי מקצוע

כלומר, המודל יכול להתפתח מ"קונים ביחד" ל-"חוסכים ביחד"

ומה התפקיד של חובילי המיזם?

חשוב להדגיש: הקהילה לא הופכת לחנות ולא צריכה לנהל עסק.

התפקיד של הצוות הקהילתי הוא להפעיל את מעטפת המודל:
לחבר בין הצורך לפתרון, בין הספקים לתושבים, להשוות בין ספקים, לנהל את השגרה ולמדוד את התועלת.

הספק אחראי על המוצר, המחיר, ההזמנה והאספקה.

כך שומרים על המיזם פשוט, שקוף וקל לתפעול.

לסיכום

נשקהילה מתאגדת - הכוח שלה גדל.

כלכלה חכמה מתחילה בהבנה

שאנחנו לא חייבים להתמודד לבד עם יוקר המחיה.

נששכנים מתארגנים יחד, מזהים צורך משותף, יוצרים כוח קנייה ומחברים

אליו ספקים - אפשר להפוך את הכוח הקהילתי לחיסכון אמיתי.

זו קהילה שלא רק מדברת על שינוי, אלא מזהה הזדמנות, מתארגנת ופועלת

יחד כדי ליצור שכונה חזקה, עצמאית וטובה יותר לחיות בה.

לקבלת מידע נוסף ועדכונים שוטפים:

אתר תנועת אור

קהילתי- הפלטפורמה הלאומית ליזמות שכונתית

בקרוב- הרשמו לניוזלטר שלנו וקבלו עדכונים מכל מה שחם וקורה בעולם הקהילות

בנוסף: צוות קהילות אור בשבילכם בכל שאלה, התלבטות או רעיון

לחצו כאן
ליצירת קשר

