HELIOS INSIGHTS

אותו מוצר?
פער של עשרות אחוזים במחיר.
מה באמת עומד מאחוריו?



שתי הצעות מחיר —
האם אנחנו באמת משווים את אותו הדבר?

לפני שמשווים את המחיר, צריך לוודא שבסיס ההשוואה זהה.

1 המוצר



אותו מפרט?
אותם חומרים?
אותן דרישות איכות?

2 תנאי ההצעה



אותה כמות?
אותם תנאי סחר?
אותם תנאי השלום?

3 הספק



יכולות ייצור דומות?
מערכת איכות דומה?
תקנים וניסיון דומים?

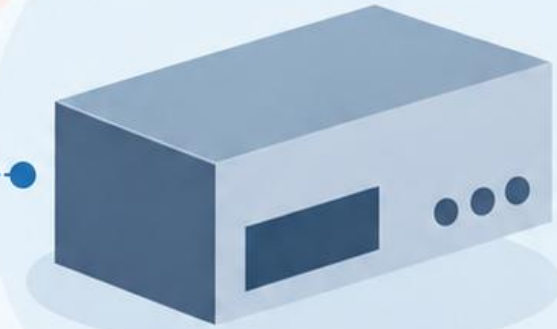


רק כשבסיס ההשוואה ברור —
פער המחיר מתחיל לקבל משמעות.

HELIOS INSIGHTS

נראה אותו מוצר.
אבל האם המפרט זהה?

גם כששני המוצרים נראים זהים,
הבדל קטן במפרט יכול להשפיע משמעותית על המחיר.



חומר
סוג החומר
דרגה/איכות
מקור

גימור
סוג הגימור
איכות פני השטח

מידות וטולרנסים
מידות
עובי
טולרנסים

ביצועים
נתונים טכניים
תקנים/דרישות ביצוע

רכיבים ואביזרים
אילו רכיבים נכללים
סוג ואיכות הרכיבים

אריזה
סוג האריזה
חומרי אריזה
סימון

לפני שמשווים מחיר —
משווים מפרט.

גם כשהמפרט זהה —
תנאי ההצעה יכולים להיות שונים.

לפני שמשווים את המספר בשורה התחתונה,
צריך להבין על מה הוא מבוסס.

כמות מינימלית (MOQ)
האם המחיר מבוסס על אותה כמות הזמנה?

כלים ותבניות (Tooling / Molds)
האם עלות ה-Tooling כלולה במחיר?



תנאי סחר (Incoterms)
לדוגמה: CIF, FOB, DAP וכדומה

אריזה
סוג האריזה, רמת ההגנה, התאמה ליעד

תנאי תשלום
גובה המקדמה, יתרה, ימי אשראי

תכולת ההצעה
מה עוד כלול במחיר? לדוגמה: בדיקות, מסמכים, סימון, חלקים נלווים או שירותים נוספים

לפני שמשווים מחיר —
מבינים מה כל הצעה כוללת ובאילו תנאים.

HELIOS INSIGHTS

בדקנו את המוצר ואת תנאי ההצעה.
מה עוד עומד מאחורי המחיר?

הבדלים במבנה ובאופן הפעילות של הספק יכולים ליצור מבנה עלויות שונה ולהתבטא במחיר שהוא מציע.

גודל ומבנה המפעל

ציוד וטכנולוגיה
קיבולת ייצור
תקורות תפעוליות
רמת אוטומציה

ניסיון והתמחות

צוות מקצועי וותיק
ידע מצטבר
תהליכי עבודה מבוססים
ניסיון בסוג המוצר ובשווקים



מערכת בקרת איכות

כוח אדם מיומן
ציוד בדיקה ומעבדות
תהליכי QC מובנים
בדיקות ושירותים נוספים

תקנים ואישורים

הסמכות ותקנים
ביקורות ואודיטים
תחזוקת מערכות נהול
עמידה בדרישות רגולטוריות

מאפייני הספק ← מבנה העלויות ← המחיר המוצע

גורמים נוספים שיכולים להסביר את פער המחיר

חלקם משפיעים על בסיס העלויות של הספק —
ואחרים על האופן שבו הוא בוחר לתמחר את העסקה.

1



רכש חומרי גלם ורכיבים

מקורות הרכש, היקפי הקנייה ותנאי הרכש יכולים להשפיע על עלויות הספק.

2



מיקום המפעל

מפעל Inland עשוי להנות מעלויות תפעול נמוכות יותר — לצד עלויות הובלה גבוהות יותר לנמל.

3



אסטרטגיית תמחור

ספקים יכולים לבחור מרווחים שונים בהתאם לשיקולים מסחריים וליעדים העסקיים שלהם.



פער במחיר יכול לנבוע מבסיס עלויות שונה — או מהחלטת תמחור שונה.

HELIOS INSIGHTS

עכשיו אפשר להבין מה באמת עומד מאחורי פער המחיר

השוואה נכונה אינה מסתכמת בשני מספרים —
היא מחברת בין המוצר, ההצעה והספק.

1



המוצר

מפרט
חומרים
דרישות איכות

2



ההצעה

כמות
תנאי סחר ותשלום
אריזה
תכולה

3



הספק והתמחור

מבנה עלויות
רכש
מיקום
אסטרטגיית תמחור

פער המחיר מקבל הקשר



הבנו מה יכול להסביר את פער המחיר.
עכשיו מגיעה ההחלטה: באיזה ספק לבחור?

HELIOS INSIGHTS

אז באיזה ספק כדאי לבחור?

הבחירה אינה רק בין שני מחירים — אלא בין שני ספקים עם יכולות, יתרונות ומגבלות שונים.

הכמות



מי מתאים יותר להיקף ההזמנה ולגמישות הנדרשת?

המוצר



מי מתאים יותר למפרט ולרמת האיכות הנדרשת?

יכולות



אילו יכולות של כל ספק חשובות באמת לביצוע ההזמנה?

רמת הסיכון



איזה ספק נותן מענה טוב יותר לסיכונים הקריטיים בעסקה?

השוואה והתאמה



איזה ספק נותן את ההתאמה הטובה ביותר לצרכים שלנו?



הספק המתאים אינו בהכרח הזול יותר — וגם לא היקר יותר.
הבחירה תלויה בהתאמה בין הצרכים שלנו לבין היתרונות והמגבלות של כל ספק.

HELIOS INSIGHTS

המשמעות ליבואנים

שלושה מסרים מרכזיים מהפוסט:

1



משווים מחיר רק אחרי שמבינים מה עומד מאחוריו

המפרט, תנאי ההצעה ומאפייני הספק הם חלק מההשוואה.

2



מחיר נמוך יותר אינו בהכרח סימן לבעיה

פער במחיר יכול לנבוע מהבדלים לגיטימיים ביעילות, בקנה מידה, במבנה העלויות או בתמחור.

3



לא מחפשים את הספק שמציע הכי הרבה

מחפשים את הספק שהיכולות שלו מתאימות לדרישות העסקה ולרמת הסיכון שלה.

הניסיון של HELIOS בסין מאפשר לבחון לא רק את הצעת המחיר, אלא גם את מה שנמצא מאחוריה – הספק, יכולות הייצור, תנאי העסקה ודרישות האיכות – ולסייע ליבואן לקבל החלטה מושכלת ומבוססת.

HELIOS
שותפים לאורך כל הדרך









**המטרה אינה למצוא את הספק הזול ביותר –
אלא את הספק המתאים ביותר לעסקה.**

HELIOS INSIGHTS

המשמעות ליבואנים

שלושה עקרונות שכדאי לקחת מהשוואת הצעות מחיר:

1

קודם יוצרים בסיס נכון להשוואה

לא משווים את המספר בשורה התחתונה לפני שבודקים את המוצר ואת תנאי ההצעה.



2

מבינים מה עומד מאחורי פער המחיר

מאפייני הספק, מבנה העלויות והחלטות התמחור יכולים להסביר מדוע שתי הצעות שונות במחיר.



3

בוחרים לפי התאמה — לא לפי המחיר בלבד

משווים את היתרונות והמגבלות של כל ספק מול מה שנדרש בפועל.



איך HELIOS מסייעת?



הניסיון שלנו מאפשר לבחון לא רק את הצעת המחיר, אלא גם את הספק, יכולות הייצור, דרישות האיכות והתאמתו לצורכי הרכש — כדי לסייע ליבואן לקבל החלטה מבוססת יותר.



המטרה אינה למצוא את הספק הזול ביותר —
אלא את הספק המתאים ביותר.

איך אתם בוחרים בין שתי הצעות מחיר?

מה מכריע אצלכם בהחלטה –
המחיר, יכולות הספק, רמת הסיכון או השילוב ביניהם?



יש לכם שאלות על השוואת הצעות,
בחינת ספקים או בחירת הספק המתאים?

כתבו לנו בתגובות – ננסה לתת תשובות.

הפוסט היה מועיל?

שתפו אותו עם מנהלי רכש, יבוא ותפעול שהנושא עשוי להיות רלוונטי עבורם.