



מדריך לתמחור עבודות ריצוף

המדריך הזה נועד לתת לכם מסגרת עבודה ברורה שתמנע טעויות, תחדד את האבחון שלכם ותגרום לכל הצעת מחיר להפוך לכלי עסקי ולא רק למחיר על נייר.

ריצוף הוא מהעבודות היחידות בענף שבהן שקלול לא נכון של יום עבודה אחד יכול למחוק רווח של שבוע. רוב הרצפים מפסידים כסף לא בגלל עבודה לא טובה - אלא בגלל תמחור לא מדויק.

תמחור נכון זו מיומנות עסקית שמאפשרת לכם:

✓
לשמור על שולי רווח יציבים למרות הפתעות בשטח

✓
להיראות מקצועיים יותר בעיני הלקוח ולסגור יותר עסקאות

✓
לבחור עבודות רווחיות ולהימנע מעבודות שמפסידות

✓
לבנות עסק שמכניס כסף גם בעבודות קטנות, לא רק בפרויקטים גדולים

✓
לדעת בדיוק כמה זמן, חומרים ותיקונים נדרשים עוד לפני שנכנסתם לאתר

רצפים מקצועיים יודעים: העבודה מתחילה בתמחור

ושם גם נקבע אם תצאו מרווחים או מופסדים.



אבחון מקצועי לפני תמחור

רצף שמגיע לשטח, שואל שאלות, מודד, נוגע, מתעד – הוא רצף שהלקוח מרגיש שהוא "על זה". האבחון לא רק מגן עליכם מרווחיות נמוכה – הוא מייצר אמון שמוביל לסגירה.

מה בודקים (ומה לקוחות מצפים שמישהו מקצועי יבדוק):

רטיבויות

איתור רטיבות נסתרת מראה ללקוח שאתם מצילים אותו מנזק עתידי. כבר בשלב הזה – הערך שלכם ברור.

מצב התשתית

- שיפועים מאתגרים
- בטן במצע
- סוג התשתית (שיש/בטון)
- הדבקה או טיט
- הצגה מסודרת של הממצאים משדרת ידע ומקצועיות ברמה גבוהה.

מורכבות חיתוכים

הסבר פשוט: "חדר כזה עם עמודים ואדני חלון מוסיף יום עבודה". הלקוח מבין את המחיר – ומפסיק להשוות אליכם רק על מטר.

גישה ולוגיסטיקה

לקוח שלא חשב על מעלית, חניה או מקום לעמדת חיתוך – מבין כמה אתם מנוסים.

אבחון מקצועי = אמון = אחוז סגירה גבוה יותר.

מה באמת משפיע על המחיר

כאן נוצרת ההבחנה בין "מתמחר לפי מטר"
לבין בעל מקצוע רציני.
כשאתם מסבירים ללקוח מה משפיע על המחיר,
אתם הופכים שקופים וברורים יותר.
ואחוזי הסגירה עולים משמעותית.

גודל וסוג האריח

60×60 – רגיל | 80×80 – מורכב
120×60 ומעלה – עבודה לרצפים בעלי שליטה גבוהה
הסבר ברור של ההשפעה על זמן וציוד יוצר אמון ודיוק והלקוח
יבין למה המחיר שלכם שונה.

הכנת השטח

הלקוח לרוב לא יודע מה זה רולקות, יישור מצע או תיקוני שיפועים.
כשאתם מסבירים: "עבודה כזו בלי הכנת שטח מתאימה תיצור
בעיות לכן זה חלק מההצעה"
אתם נתפסים כמקצוענים שמגנים עליו.

היקף העבודה

עבודות קטנות דורשות אותה התארגנות.
הסבר קצר וברור גורם ללקוח להבין למה המחיר אינו "לפי שוק".

ככל שהלקוח מבין יותר, הוא מתווכח פחות וחותם יותר.

הסעיף שימנע לכם הפסדים וייצר סדר

הסעיף הזה הוא - GAME CHANGER בסגירת עבודה.

הסיבה?

הוא מציג אתכם כמי שמכירים את כל הבעיות מראש.

פינוי פסולת

שאלה אחת נכונה ("מי אחראי למכולה?") מייצרת תחושת ביטחון שאצלכם אין הפתעות.

פירוקים

הצעת מחיר שמציינת פירוק פנלים, רצפה, דלתות והדבקות ישנות - נראית מקצועית ועמוקה יותר.

התחייבויות בעייתיות

"חומרים של הלקוח", "תעשה גם את זה..." - הגדרה מוקדמת מונעת ויכוחים ומחזקת את התדמית המקצועית שלכם.

חומרים נלווים

דבקים מתאימים, קליפסים, פריימר, חובה איכותית - כשה מופיע בכתב, הלקוח רואה שאתם עובדים ברמה גבוהה.

ככל שההצעה שלכם תהיה מסודרת יותר - היא תיסגר מהר יותר.

איך לא להפסיד ו-4 כללים שמעלים אחוזי סגירה

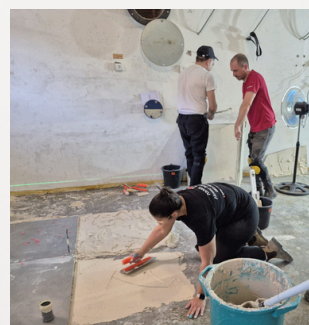
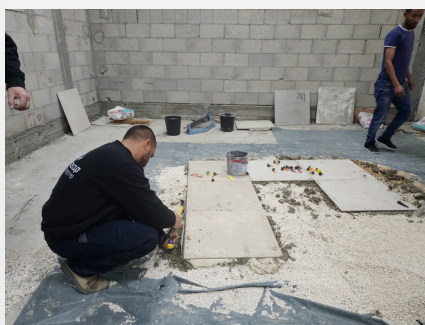
ברגע שהלקוח מבין שאתם עובדים לפי שיטה, ולא לפי "מצב רוח", אחוזי הסגירה מזנקים.

כלל 1 - הצעת מחיר ברורה עד הפרט האחרון
מה כלול / מה לא כלול / חומרים / אחריות / שלבים.
לקוח שמקבל הצעה ברורה - סוגר עם מי שנתן אותה.

כלל 2 - מרווח ביטחון
הסבר פשוט על צורך בחרבה ב-10%-15%
נתפס כמקצועיות ולא כעליית מחיר. לקוחות אוהבים שקיפות.

כלל 3 - תיאום ציפיות
שיחה קצרה על לוחות זמנים, לכלוך ומה נחשב "תוספת"
מורידה 80% מהסיכוי לדרמה ומחזקת תחושת אמינות.

כלל 4 - לא לתמחר לפי "שוק"
הסבר של דקה: "כל בית שונה. אני מתמחר לפי העבודה בפועל."
ככה מסננים לקוחות לא רלוונטיים ושומרים על רווחיות.



לסיכום

תמחור נכון = יותר רווח + יותר סגירות

רצפים מקצועיים לא מסתמכים על מזל
הם עובדים בשיטה.

שיטה שמייצרת רווחיות, מוניטין -
ובעיקר אחוזי סגירה גבוהים יותר.
מי שמיישם את השלבים במדריך הזה:



הופך להיות הרצף
שהלקוחות רוצים
לסגור איתו



מראה ידע עמוק
עוד לפני העבודה



מציג הצעת
מחיר מקצועית

רוצים להתמקצע?

בקורס הריצוף והחיפוי שלנו

אנחנו מלמדים את כל הכללים במדריך - **בשטח**:
אבחון תשתיות | מדידה וקריאת תוכניות | חיתוכים מורכבים
תמחור נכון | תרגול עבודות אמיתיות

בוגרי הקורס שלנו יוצאים עם ידע, ביטחון ויכולת לבצע עבודות
ברמה גבוהה ולסגור יותר פרויקטים

לכל הפרטים על הקורס שלנו



כתב כמויות לדוגמה:

כתב כמויות ומפרט טכני | שם פרטי ושם משפחה + תפקיד

שם המזמין: _____

כתובת הפרויקט: _____

פרק 1 - עבודות פירוק והריסה

סעיף	תיאור העבודה	יחידה	כמות	מחיר ליח'	סה"כ
1	הריסה ופינוי קירות- פנים בנויים ומטויחים מכל הסוגים, כולל פירוק חלקי הבטון שבהם, במידה יש, ע"פ תכנית הריסה	קומפלט	1		
2	פירוק שכבת ריצוף בהדבקה	קומפלט			
3	פירוק ופינוי רצפה- כל השכבות הנדרשות + פינוי מילוי לצורך בניית חגורות, קירות ואיטום לחדרי רחצה חדשים	מ"ר	9.5		
4	פירוק פאנלים	קומפלט	1		
5	פירוק דלתות פנימיות קיימות, כולל משקופים	יח'	4		
6	פירוק חלונות + תריסים מכל הסוגים והגדלים לפי תכנית, כולל אדן חלון (סף)	יח'	2		

כתב כמויות לדוגמה:

סעיף	תיאור העבודה	יחידה	כמות	מחיר ליח'	סה"כ
7	פירוק חיפוי וכלים סניטריים בחדרי רחצה	קומפלט	1		
8	הרמת ריצוף, חציבות בקירות וברצפה עבור עבודות המיזוג, ובהתאם להנחיות בשטח - ע"פ איש מיזוג, יבוצע ע"י קבלן	קומפלט	1		
9	פינוי מערכת המיזוג הקיימת (פירוק מערכת המיזוג יבוצע ע"י איש המיזוג).	קומפלט	1		
10	פירוק נגרות קיימת מטבח + שיש + חיפוי מעל השיש	קומפלט	1		
11	פירוק נגרות קיימת בחדרים	קומפלט	1		
12	פירוק כל הנמכות הגבס והקרניזים הקשורים במיזוג הקיים	יח'	2		
13	פירוק תקרת בטון + בוידעם	מ"ר	4		
14	שינוע בבמת הרמה לפסולת וחומרים, כולל מנופים/ שרול וכל הנדרש לצורך העלאת חומר שחור ולבן מחוץ לבניין - לא מעלים חומר במעליות הבניין	קומפלט	1		

כתב כמויות לדוגמה:

סעיף	תיאור העבודה	יחידה	כמות	מחיר ליח'	סה"כ
15	סילוק האשפה למקום שפך מותר ומאושר	קומפלט	1		

סה"כ פרק 1 - עבודות פירוק והריסה : ₪ 28,000

הערות:

- 1 העבודה כוללת מסירת מיטב החומר לידי המזמין ולפי הוראותיו, כולל שימוש חוזר בחומרים ע"פ הנחיה מראש.
- 2 יש להשאיר את המקום נקי ומסודר בסיום כל שלב, כולל חדר המדרגות והמעלית.
- 3 חציבות בקירות וברצפה יבוצעו לאחר השעה 8 בבוקר תוך התחשבות מירבית בשכנים.
- 4 בסיום שלב הפירוק תבוצע סגירה זמנית נאותה של הפתחים, למניעת אפשרות כניסה עד להרכבת דלתות חדשות וחלונות חדשים.