



# החיים הם הבמה של כולנו מבט לחייו של אדם עם מוגבלות

מגישים: עומר יסעור, גלעד שי

עבור: גל גוטמן

במסגרת הקורס מיזמים חברתיים עסקיים לשילוב תעסוקתי



## תמצית מנהלים- תיאור עיקר הבעיה והמיזם המוצע

מוגבלות שכלית התפתחותית היא תופעה מוכרת בכל חברה מתקדמת דנא. האגודה האמריקאית למוגבלות הגדירה את הלקות כמגבלה משמעותית בתפקוד האינטלקטואלי ובהתנהגות ההסתגלותית של האדם, המופיעה לפני גיל 18 ומשפיעה על מיומנויות הסתגלותיות, חברתיות ומעשיות. ההתייחסות למוגבלות שכלית השתנתה מתפיסה של תופעה סטטית להתבוננות דינאמית יותר כמצב אשר עשוי להשתנות על פני זמן. השינוי בתפיסה כרוך ביכולת של אדם עם מוגבלות שכלית התפתחותית לשפר את תפקודיו ברוב תחומי החיים או בחלק מהם באמצעות תמיכה מתאימה (ניסים & גורבטוב & בן שמחון, 2012)

כיום, לצד האגף לטיפול באדם עם מוגבלות שכלית התפתחותית במשרד הרווחה והשירותים החברתיים, קיימים גופים נוספים המעורבים בטיפול באוכלוסייה זו. בין גורמים אלו: המוסד לביטוח לאומי המעניק קצבאות וגמלאות, משרד הבריאות המספק שירותים בתחום אחריותו, והאגף לחינוך מיוחד במשרד החינוך במשלב ילדים בגילים 3-21 (חינוך חובה) במסגרות מתאימות. מלבד גופים ממשלתיים אלו קיימים ארגוני מגזר שלישי ורביעי הנוגעים לאוכלוסייה ביניהם: אק"ם, ג'וינט ישראל, קרן שלם, קרן רש"י ומפעילי מעונות ושירותים ציבוריים נוספים פרטים וציבוריים.

חשוב לציין שחינוך חובה עבור אותם אנשים נגמר בגיל 21, והם נפלטים לעולם הגדול בו אפשרויות התעסוקה כוללות תעסוקה מוגנת במפעלי עבודה שיקומיים ותעסוקה נתמכת בשוק הפתוח- רוב עבודות אלה הן יצרניות. אנשים עם מוגבלות שכלית בגילאי 21+ יכולים להשתלב בתעסוקה מוגנת במסגרת מפעל עבודה שיקומי (מע"ש). במרכזי תעסוקה אלו השכר נמוך משכר מינימום והאנשים עם המוגבלות לא נחשפים באופן מלא לעולם התעסוקה זאת בעיקר בשל בעיית מסוגלות תעסוקתית (מכון ברוקדייל, 2013) אחוז המעסיקים שדיווחו שהם מעסיקים אנשים עם מוגבלויות הוא 5.4% (ברלב&ריבקין, 2014). הדבר ככל הנראה נובע מעמדות שליליות, סטיגמות ודעות קדומות הפוגעות בהכלה של אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית בחברה, במערכת החינוך ובקהילה רחבה. הסטיגמה בעיקר פוגעת באיכות החיים של אנשים עם מוגבלות ומתבטאת באפליה בדיוור ובתעסוקה, בניכור, מרחק חברתי ולעיתים גם בטיפול רפואי לקוי (ברלב&ריבקין, 2014).

מחצית מאנשי משה נקלעו במהלך השנים למצב המעיד על מצוקה כלכלית כלשהי, 40% נאלצו לוותר על טיפולי שיניים חיוניים, 24% ויתרו על קניית תרופת מרשם.

בשנים האחרונות גוברת המודעות בקרב הציבור לאוכלוסיית משה ולצרכיהם (המוסד לביטוח לאומי, 2012). בין היתר נמצאה ירידה בתפיסה של אנשים עם מוגבלות כבעלי יכולות נמוכות לצד



עליה בתפיסה שלהם כאנשים חמים. כמו כן, לעומת השינויים המתונים יחסית ברמה התפיסית, ברמת הרגשות ובמדדי ההתנהגות נצפו שינויים משמעותיים יותר ביניהם מגמת עליה ברשות אמפתיה כלפי אנשים בעלי מוגבלות וירידה ברגשות שלילים כגון מבוכה. ממגמה זו מקשרת אותנו גם למגמה של עליה בנכונות להתנהגות מטיבה עם אנשים בעלי מוגבלות שכלית התפתחותית וירידה במדיניות מפלה כלפיהם (הלפרין & נצר, 2018). 82% מהאוכלוסייה העידו כי היו מוכנים להשכיר דירה לאדם עם מוגבלות שכלית התפתחותית (ברלבר & ריבקין, 2014) למרות זאת, אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית חשים שהם פחות מעורבים בחברה בהשוואה לאלו ללא מוגבלות, ו-65% מהם טוענים שהיו רוצים להיות מעורבים יותר (ברלבר & ריבקין, 2014).

מהמפגשים עם אנשי המקצוע במהלך הקורס עלתה העובדה שיחס חריג כלפי אותה אוכלוסייה פוגע באמונתם העצמית ובכך מוריד את רמת האקטיביות שלהם. לעומת זאת, שילוב נכון מול הקהילה יחד עם אנשים בעלי רמת מוגבלות זהה עשוי לשפר את מצבם והתפתחותם.

אנו מאמינים שהשילוב בעולם התעסוקה מוביל לתחושת מסוגלות ואמונה עצמית. כיום בישראל 75.2% הם מעל לגיל 20 ולכן יש לייצר מרכזי תעסוקה נוספים מגוונים אשר יתרמו לעצמאותם הכלכלית והאישית. לכן אנו מאמינים שקיימת חשיבות גבוהה להורדת חסמים הקיימים באוכלוסייה וליצירת הכרות מעמיקה עם יכולותיהם של אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית בכדי להעלות שיעורי תעסוקה עתידיים, ולגרום למימושם ופיתוחם העצמי של אנשים עם משה.

אנו החלטנו לבחון בעבודתנו הקמת תאטרון קהילתי המעסיק שחקנים לצד שחקנים עם מוגבלות שכלית התפתחותית בשכר הגבוהה משכר מינימום, תוך יצירת חוויה הדרגתית בה הצופים יזכו גם להיפגש וליצור הכרות אישית עם אנשים עם משה בריד דוכנים שיתקיים מחוץ להופעה. זאת, כדי ליצור שינוי תודעתי משמעותי שיוביל בהמשך להשלכות ארוכות טווח בעולם התעסוקה.

אנו מאמינים שתאטרון ומופע חוויתי משותף יתרום להכרות מעמיקה יותר עם האוכלוסייה ולהסרת חסמים הקיימים בחברה כלפי אותם אנשים. בנוסף, מעבר להיותו דלת למסגרת תעסוקתית.

## תיאור מפורט של הפתרון המוצע

בחרנו להקים תאטרון חברתי למטרת רווח, בו יועלו הצגות שבהם השחקנים חלקם בעלי מוגבלות שכלית התפתחותית (יחס של 5 שחקנים עם מוגבלות 5 שחקנים ללא מוגבלות). למופע יקרא "מבט לחייו של אדם עם מוגבלות" וזהו גם יהיה תוכן ההצגה.

ההצגות יוצגו בפני קהל רחב המורכב מאנשים הרוכשים כרטיסים כחוויה, ועדי עובדים, סלי תרבות, בתי ספר ובין היתר גם אנשים עם עמותות ומיזמי מוגבלות שכלית התפתחותית. ההצגות



ינועו בין מרכזי תרבות שונים ברחבי הארץ בכדי להגיע לתפוצה רחבה ככל שניתן. חשוב לציין שהחזרות למופעים יתקיימו במרכז קהילתי במיקום מרכזי ולא יעברו ממקום למקום בכדי לשמור על יציבות עבור האנשים עם המוגבלות. לשם ניידות זו שכרנו רכב הסעות עם נהג קבוע המכיר את השחקנים ובחרנו להופיע באולמות דומים עם תפאורה זהה.

כמו כן מחוץ למופעים שיתקיימו, יוצבו דוכנים אשר ימכרו תוצרים שהוכנו במפעלים בהם עובדים אנשים עם מוגבלות שכלית ותינתן אפשרות למפגש אישי והכרות עם אותה האוכלוסייה. הדוכנים הנם חלק מתהליך מובנה והדרגתי של הכרות עם האוכלוסייה גם מקרוב ומודעות ליכולותיהם המיוחדות.

התשלום לשחקנים יהיה בשכר הגבוה משכר מינימום ויעמוד על 40 ש"ח לשעה ללא הבדל בין השחקנים לאור ערך השוויוניות בו אנו דוגלים ולאור הרצון לשדר להם שאנחנו מתייחסים אליהם באופן דומה ליתר השחקנים והם חלק אינטגרלי מהמופע.

אנו מאמינים שתאטרון ומופע חוויתי משותף יתרום להכרות מעמיקה יותר עם יכולותיהם של האנשים עם המוגבלות, להסרת חסמים הקיימים בחברה ופתיחת דלתות תעסוקה בתפוצה רחבה הנגרמות מפאת ההכרות.

**החזון שלנו:** לספק חוויה משותפת בלתי נשכחת!

## **תיאור המצב הקיים והמיזם העסקי (מודל לין קנווס)**

**מטרה חברתית:** הסרת חסמים, בניית אינטראקציה איכותית בין אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית ליתר האוכלוסייה תוך יצירת תרבות ואומנות משותפת בלתי נשכחת.

### **הגדרת הבעיה:**

- חוסר מודעות בחברה ליכולותיהם של אנשי משה
- קיימת רתיעה מצד החברה כלפי אוכלוסיית משה מפאת חוסר הכרות.
- קיים מחסור במקומות תעסוקה מגוונים עבור אנשי משה.

**הצעת הערך:** אנו החלוצים והיחידים שמספקים הצגת תאטרון המציגה מבט מבפנים על חיים עם מוגבלות דרך עיניהם של אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית- כך בעצם אנו מספקים מופע חדש ומרענן לקהל הצופים ברחבי הארץ המנגיש אנשים עם מוגבלות ויוצר אינטראקציה בין אישית בין האוכלוסיות.

**קונסטט בהיי לבל:** החיים הם הבמה של כולנו!



## **המתחרים:**

**מתחרים ישירים:** אנו מגדירים כמתחרים ישירים כל פעילות העונה על הצורך התרבותי של קהל לקוחותינו. ביניהם: הצגות אחרות, הופעות זימרה, סטנד-אפ, הרצאות וכו'.

**מתחרים עקיפים:** מיזמים המספקים תעסוקה חלופית עבור אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית מהסיבה שהמיזם שלנו פותר את בעיית התעסוקה. כמו כן, מיזמים ושירותים המספקים עיסוק חווייתי ומעצים שאינו בתשלום וטלוויזיה אשר זמינה וזולה יותר עבור הלקוחות הפוטנציאליים גם נכנסים תחת קטגוריה זו. יחד עם זאת, איננו מגדירים אותם כמתחרים משמעותיים בעינינו מהסיבה שאנו מאמינים שיש צורך במקומות נוספים שיספקו תעסוקה לאור המחסור, ומאמינים בעבודתם המשמעותית.

## **הגדרת פלחי הלקוחות:**

**לקוחות המשתמשים במוצר/שרות:** אנשים עם מוגבלות אשר לוקחים חלק בתאטרון. אנו רואים בהם כלקוחותינו מהסיבה שהמטרה החברתית שלנו נוגעת אליהם. בעלי ענין נוספים הקשורים הם שחקנים ללא מוגבלות, במאים ומרכזי תאטרון עירוניים ומרכזיים בהם אנו מופיעים. כמובן שהמיקוד שלנו הוא דווקא בשחקנים עם מוגבלות שכלית התפתחותית.

**לקוחות המשלמים:** כלל האוכלוסייה אשר תהנה מההופעות המוצגות. בשיווק הרחב נתמקד בגילאי העבודה 25-64 מפאת העובדה שבגילאים אלו קיימת הכנסה יחסית יציבה שתאפשר לגשת להצגות. כמו כן, ועדי עובדים, סלי תרבות, משרד החינוך אשר ישלח באופן מרוכז בתי ספר להצגה כחלק מסל ההופעות השנתי ותרבות יום א של חיילים.

## **מאמצים מיידיים:**

נפנה תחילה לתיאטראות מרכזיים ומשמעותיים כדוגמת הבימה, הקאמרי וכד', אנו מאמינים כי מרבית התיאטראות בארץ ייתמכו במיזם חברתי שכזה וישתפו איתנו פעולה בדרך בה הם מספקים לנו במה ואנו נספק הצגה איכותית, משכנעת וייחודית.

המטרה בשלב זה, היא ליצור פיילוט ראשוני ובדיקת היתכנות בעזרת שימוש בבמות המרכזיות בארץ אשר להן לקוחות יחסית קבועים.

החזון של הבימה: "אבן יסוד בתחיית השפה והתרבות העברית, ובעיצוב תרבות החיים בישראל". אחת מאבני הדרך שלהם היא קידום נושאים בעלי חשיבות לאומית, מצוינות יחד עם תרומה לחברה ורב שיח עם ציבורים שונים. אנו מאמינים כי הערך המוסף המתקבל מקונספט ההצגות שאנו מציעים תואם את החזון ואבני הדרך שלהם ולכן ישמחו לשתף עמנו פעולה. מלבד זאת, אנו



מציעים הצגה ייחודית שלא הייתה כמותה עדיין בארץ ולכן החדשנות הזו עשויה למשוך אותם ליצור עמנו שיתוף פעולה.

דרך נוספת לשכנע אותם שיהיה ביקוש לדבר הזה הוא ההופעה שקרן שלם הציגה על אנשים עם מוגבלות שכלית הפתחותית שהיה לה הד גדול, אך בה השחקנים לא היו בעלי מוגבלות.

### זיהוי מחזיקי העניין:

<u>מגזר רביעי</u>	<u>מגזר שלישי</u>	<u>מגזר פרטי</u>	<u>מגזר ציבורי</u>
עסקים חברתיים המעסיקים אנשים עם משה בכדי ליצור שיתוף פעולה שמחוץ להצגה יהיו דוכנים שימכרו את עבודותיהם. (גורם תמיכה)	עמותות הפועלות עם אנשים עם משה אשר באפשרותן לקשר אותנו לאוכלוסייה הן כשחקנים והן בצופים בקהל. (גורם הפצה ותמיכה)	במאים- השאיפה היא לפנות שבמאים יחסית צעירים בכדי להציג להם את האינטרס לפרוץ עם הצגה ייחודית. האינטרס בלקחת במאים צעירים הוא שניתן לשלם להם תחילה סכום נמוך מאשר כאלו עם ותק. (גורם מקצועי) אולמות תאטרון (הבימה, הקאמרי ומרכזי תרבות) (גורם תמיכה וגם גורם הפצה)	עיריות- לטובת שיווק עירוני וסיוע בקישור מול מרכזי התרבות העירוניים (גורם תמיכה וגורם הפצה) משרד הרווחה- במטרה לקבל סיוע כספי ראשוני להקמת המיזם ותשלום לשחקנים/ לאולם ולבמאי. (גורם תמיכה) משרד החינוך- אשר יקשר אותנו עם בתי ספר אשר יגיעו כצופים להצגות. (גורם הפצה)

### הוצאות ותקורות חברתיות סביבתיות

מבחינת הוצאות ותקורות חברתיות עלינו לדאוג להתאמות עבור האוכלוסייה. מצאנו שעלינו לדאוג שהשחקנים עם המוגבלות ילוו במלווה אשר יסייע להם במידת הצורך. החלטנו להעסיק 3 מלווים אשר ילוו אותם בשעת החזרות ומאחורי הקלעים של המופעים, ואלו כמובן מלבד העובדים הסוציאליים והמטפלים הקבועים של אותם שחקנים, ההנחה שלנו היא שרמת המוגבלות של השחקנים היא קלה-בינונית ולכן 3 עוזרים זוהי כמות מספקת. למלווים נשלם 40 שקלים לשעת עבודה, והם יעבדו 6 שעות יומיות 4 ימים בשבוע- כפי שתוכנן עבור השחקנים בתאטרון. עלות שנתית של שלושת המלווים המלווים תהיה 148,608 ₪.



בנוסף, מצאנו לנכון לדאוג לחדר חזרות נגיש- בכדי לאפשר התכנות של שחקנים עם בעיות מוטוריות ופיזיות.

### **עיצוב המצפן החברתי:**

אנו נדע שהשגנו את מטרתנו החברתית לפיה הצלחנו להסיר חסמים חברתיים ויצרנו הכרות של האוכלוסייה עם יכולותיהם של האנשים עם המוגבלות כאשר:

- המושבים יושבו במלואם בהופעה והביקורות יהיו חיוביות יהיה לנו מדד שקיים שינוי תודעתי והצלחנו להסיר מעט את החסם מול אנשים עם משה ובעיקר יצרנו הכרות עם יכולות האוכלוסייה.
- התמדה של שחקנים של למעלה משנה תהווה מדד להצלחה במתן סיפוק, ותעסוקה עבור השחקנים עם מוגבלות שכלית התפתחותית.
- בילויים משותפים ויצירת קשרים חבריים של אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית ואנשים ללא משה תהווה מדד מרכזי עבורנו עבור הורדת חסמים ויצירת שותפות חוויות אמיתית.

### **עיצוב המצפן העסקי:**

אנו נדע שצלחנו מבחינה עסקית ואנו יציבים כאשר:

- מדד מרכזי עבורנו הוא רווחיות. נרצה לעמוד בהוצאות שלנו בכדי להחזיק לטווח הרחוק ולכן אנו צריכים למלא בכל הופעה חצי אולם ויותר בקהל צופים.
- עלינו לראות שאנו עומדים בציוני דרך המפורטים בנספחים אודות מספר ההופעות וההכנסות. כמובן שהיעדים הם שנתיים ומופיעים בשלדית מסודרת.





### מיפוי ערוצי השיווק ללקוח

מכירה בערוץ ישיר	יח"צ	קידום מכירות	פרסום
מנהל המכירות של המופע יהיה אחראי לחפש גורמים להפיץ עבורם את המופע- בין הגורמים: משרד החינוך אשר ירכוש כרטיסים לתלמידים בביה"ס התיכון. ועדי עובדים וארגוני עובדים אשר ירכשו כרטיסים למופע לעובדיהם. אוניברסיטאות אשר יפיצו את המופע בקרב הסטודנטים. נפנה לגורמים ברווחה בכדי שיקשרו אותנו לעמותות הפועלות עם אנשים עם משה כדי להזמין למופע.	למופעים הראשונים נקפיד להביא עיתונאים אשר יסקרו את המופע באתרי דעת קהל מובילים כמו: MAKO, כאן11, YNET ועוד.	נגדיר 10 מופעים בשנה אשר ניתן יהיה לרכוש כרטיסים אליהם בהנחה של 20 שח דרך אתרי קופונים כמו: גרופון, ההסתדרות, ביחד בשבילך ועוד. זאת כמובן מלבד 10 הכרטיסים המוזלים שימכרו בכל הופעה בעיקר עבור משפחות וחברי השחקנים.	נפרסם במדיה החברתית פרסומות ממומנות. נפתח עמוד אינסטגרם ועמוד פייסבוק עסקיים שמטרתם לפרסם את המופע ולספק קישור מהיר למכירת כרטיסים.

### בסיס ההכנסות והרווחים:

באופן כללי המודל העסקי שלנו נועד להיות רווחי. מבחינת עלויות של הפרויקט ישנם עלויות קבועות שהן הוצאות שכירות עבור חדר חזרות. מאחר וחדר החזרות לרוב נמצא בתוך מרכזי התאטרון העירוניים יתכן ושכירות זו תסופד על ידי העיריה או האולם עצמו. בשביל לבטח את עצמנו נניח שנשלם עלות שכירות בסכום של 4000 שקלים לחודש.

מבחינת הנחות בסיסיות למודל: אנו מניחים שבחודשים הראשונים לא נציג אף הופעה אלא נתמקד בחזרות בלבד, בחודש השלישי נציג הצגה אחת בשבוע. בחודש ברביעי 2 הופעות בשבוע, בחודש החמישי 12 הופעות חודשיות, ובחודש השישי והילך 24 נציג 24 הופעות חודשיות. אנו מאמינים שהדבר אפשרי מפאת הסיבה שההופעות יהיו ניידות בהיכלי תרבות שונים ברחבי הארץ, ובנוסף אנו מכלילים את תלמידי בית הספר אשר יגיעו להצגה במסגרת הלימודים דרך שיתוף פעולה עם משרד החינוך. (ניתן לראות שלדית הופעות וחזרות בנספחים).





בנוסף בחרנו לקיים אחת לחודשיים יום גיבוש לשחקנים- עלות מתקצבת עבור 6 ימי גיבוש שנתיים: 60,000 ₪.

להלן דוח רווח והפסד צפוי לשנת 2020. (פירוט חישוב העלויות בדוח מצורף בנספחים).

דוח רווח והפסד שנתי לשנת 2020			
2,323,200			מכירות צפויות
	495,360	משכורת שחקנים	עלות המכר
	148,608	משכורת עוזרים	
	90,000	משכורת במאי	
	48,000	שכירות חדר חזרות	
	100,000	תפאורה	
	384,000	שכירות הופעות אולם	
(1,265,968)		עלות סה"כ המכר	
<b>1,057,232</b>			<b>רווח גולמי</b>
	(100,000)	הוצאות שיווק	הוצאות מכירה ושיווק
	(80,640)	משכורת אנשי דלפק	
	(102,000)	שכר מנהלים	הוצאות הנהלה וכלליות
	(5,000)	הוצאות טלפון	
	(20,000)	הוצאות משרדיות	
	(144,000)	הוצאות דלק ונסיעות	
	(40,000)	הוצאות כיבוד	הוצאות אחרות
	(60,000)	ימי גיבוש	
(551,640)		סה"כ הוצאות	
<b>505,592</b>			<b>רווח מיסים לפני על הכנסה</b>
(126,398)		מס 25%	על הכנסה
<b>379,194</b>			<b>רווח נקי</b>

לפי הדוח ניתן לראות שהעסק רווחי. וקיימת גמישות מבחינת עלויות נוספות והעסקה של שחקנים נוספים. הדוח לא כולל הכנסות מהדוכנים מחוץ להצגות מהסיבה שאנו חושבים שראוי לתת את הכנסות אלו למנהלי הדוכנים אשר מכינים את המוצרים במפעלים בהם יעבדו.



## בבליוגרפיה:

- עמדות כלפי אנשים עם מוגבלות בעשרים ערים נבחרות בישראל, ד"ר ליאת נצר & פרופ' עירן הלפרין, המרכז הבינתחומי הרצליה, נובמבר 2018.
- אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית, ד"ר דליה ניסים, ד"ר רנטה גורבטוב, מירי בן שמחון (עמודים 463-492), 2012.
- השתלבות צעירים בתעסוקה- משאבים, חסמים וצרכים, דניז נאון, פאולה כאהן סטרבצ'ינסקי, ליאת ואזן סיקרון, יעל הדר, וצ'סלב קונסטנטינוב, ג'וינט, מכון ברוקדייל, אוקטובר 2013.
- אנשים עם מוגבלות בישראל, ליטל ברלב-קוטלר, דורי ריבקיין, מאירס ג'וינט מכון ברוקדייל, 2014
- בעלי מוגבלות בגיל העבודה בישראל, דניז נאון, נורית שטרוסברג, אסף בן-שוהם, דפנה הרן, רבקה פריאור, דוד אלכסנדר גאליה, המוסד לביטוח לאומי, 2012



## נספחים:

### הנחות צפויות למודל הכלכלי:

נאו צופים לגבות על הופעה אחת 70 שקלים מאדם, כאשר בכל הופעה נשאיר 10 מושבים מוזלים עבור אנשים עם משה ובני משפחה של השחקנים. הכרטיסים המוזלים יעלו 20 שקלים להופעה. (מחיר 70 שח נקבע בהתאם לסקר שערכנו בכתה בקרב 96 משיבים- לפיו נקבע שזהו הרף התחתון שאותו יהיו מוכנים לשלם).

כמו כן, אנו מניחים שבכל הופעה יגיעו כ-170 אנשים לצפות בממוצע + 10 מוזלים. (זאת לאחר שבדקנו מספר צופים באולם ממוצע שעומד על כ-250 אנשים והנחנו שיגיעו פחות בשביל לבדוק מדדי סיכון).

חודש 1: 0

חודש 2: 0

חודש 3: 4 הופעות: 48,400 ₪

חודש 4: 8 הופעות: 96,800 ₪

חודש 5: 12 הופעות: 145,200 ₪

חודש 6 והילך: 24 הופעות: 290,400 ₪ לחודש.

**סה"כ הכנסות שנתיות: 2,323,200 ₪.**

שכר שחקנים: 40 שקלים לשעה, 6 שעות עבודה ביום, 4 ימי עבודה בשבוע, חודש מורכב מ-4.3 שבועות.

$4,128 = 4.3 * 4 * 6 * 50$  ₪ חודשי.

סה"כ שחקנים: 10

משכורת שחקנים חודשית: 41,280 ₪

משכורת במאי: 7,500 ₪ חודשי. השכר נלקח לפי טבלת שכר ממוצע לבמאים ועובדי הפקה- וחושב לפי אחוז משרה של 4 ימים בשבוע.

סה"כ משכורות חודשיות: 48,780

**סה"כ משכורת שנתית: 585,360**

**משכורת עוזרים: 148,608**

הוצאות שכירות:

אנו מניחים שנקבל חדר חזרות במחיר מסובסד מאולמות התאטרון בהם נופיע. למרות זאת, בכדי לבטח את עצמנו נניח שנשלם שכירות העומדת על 4000 ₪ חודשי.

**עלות שכירות שנתית: 48,000**

כנ"ל השכרת אולם להופעות:



אנו מניחים שנציג החל מהחודש השלישי לחזרות נתחיל להופיע. בתור התחלה יהיו לנו 4 הופעות בחודש (אחת בשבוע). בחודש ה-4 נציג 8 הופעות (2 בשבוע). בחודש ה-5: 12 הופעות (3 בשבוע) והחל מהחודש השישי נציג 24 הופעות בחודש.

בהנחה שעלות השכרת אולם ממוצעת להופעה מסוג זה עומדת על 2000 ₪.

לכן העלויות:

חודש 1: 0

חודש 2: 0

חודש 3: 8000

חודש 4: 16,000

חודש 5: 24,000

חודש 6: 48,000

והילך.

אנו מניחים שבשנה יהיו חודשים ללא הופעות על מנת לאפשר חופש לשחקנים ולהתארגן להצגות חדשות.

**סה"כ עלות השכרת אולם שנתית: 384,000 ₪.**

הוצאות מכירה ושיווק:

הוצאות שיווק יעמדו על 100,000 ₪ לשנה.

משכורת אנשי דלפק: 30 ₪ לשעה, סה"כ הופעות בשנה 192, שעתים לפני כל הופעה: 11,520 שנתי לעובד, 7 עובדים: 80,640 ₪.

מבחינת הוצאות הנהלה וכלליות:

שכר ניהול יהיה גלובאלי ויעמוד על סכום של 8,500 לחודש: 102,000 לשנה.

הוצאות כיבוד יעמדו על 40,000 ₪ לשנה.

ימי גיבוש: 60,000 ₪ לשנה.



מצ"ב שלדית הופעות:

ש	ו	ה	ד	ג	ב	א	ש	ו	ה	ד	ג	ב	א	ש	ו	ה	ד	ג	ב	א
07.03.2020	08.03.2020	09.03.2020	10.03.2020	11.03.2020	12.03.2020	13.03.2020	14.03.2020	15.03.2020	16.03.2020	17.03.2020	18.03.2020	19.03.2020	20.03.2020	21.03.2020	22.03.2020	23.03.2020	24.03.2020	25.03.2020	26.03.2020	27.03.2020
04.01.2020	05.01.2020	06.01.2020	07.01.2020	08.01.2020	09.01.2020	10.01.2020	11.01.2020	12.01.2020	13.01.2020	14.01.2020	15.01.2020	16.01.2020	17.01.2020	18.01.2020	19.01.2020	20.01.2020	21.01.2020	22.01.2020	23.01.2020	24.01.2020
06.06.2020	07.06.2020	08.06.2020	09.06.2020	10.06.2020	11.06.2020	12.06.2020	13.06.2020	14.06.2020	15.06.2020	16.06.2020	17.06.2020	18.06.2020	19.06.2020	20.06.2020	21.06.2020	22.06.2020	23.06.2020	24.06.2020	25.06.2020	26.06.2020
08.09.2020	09.09.2020	10.09.2020	11.09.2020	12.09.2020	13.09.2020	14.09.2020	15.09.2020	16.09.2020	17.09.2020	18.09.2020	19.09.2020	20.09.2020	21.09.2020	22.09.2020	23.09.2020	24.09.2020	25.09.2020	26.09.2020	27.09.2020	28.09.2020
05.12.2020	06.12.2020	07.12.2020	08.12.2020	09.12.2020	10.12.2020	11.12.2020	12.12.2020	13.12.2020	14.12.2020	15.12.2020	16.12.2020	17.12.2020	18.12.2020	19.12.2020	20.12.2020	21.12.2020	22.12.2020	23.12.2020	24.12.2020	25.12.2020
12.12.2020	13.12.2020	14.12.2020	15.12.2020	16.12.2020	17.12.2020	18.12.2020	19.12.2020	20.12.2020	21.12.2020	22.12.2020	23.12.2020	24.12.2020	25.12.2020	26.12.2020	27.12.2020	28.12.2020	29.12.2020	30.12.2020	31.12.2020	
19.12.2020	20.12.2020	21.12.2020	22.12.2020	23.12.2020	24.12.2020	25.12.2020	26.12.2020	27.12.2020	28.12.2020	29.12.2020	30.12.2020	31.12.2020								
26.12.2020	27.12.2020	28.12.2020	29.12.2020	30.12.2020	31.12.2020															
01.01.2021	02.01.2021	03.01.2021	04.01.2021	05.01.2021	06.01.2021	07.01.2021	08.01.2021	09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021
02.01.2021	03.01.2021	04.01.2021	05.01.2021	06.01.2021	07.01.2021	08.01.2021	09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021
03.01.2021	04.01.2021	05.01.2021	06.01.2021	07.01.2021	08.01.2021	09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021
04.01.2021	05.01.2021	06.01.2021	07.01.2021	08.01.2021	09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021	24.01.2021
05.01.2021	06.01.2021	07.01.2021	08.01.2021	09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021	24.01.2021	25.01.2021
06.01.2021	07.01.2021	08.01.2021	09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021	24.01.2021	25.01.2021	26.01.2021
07.01.2021	08.01.2021	09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021	24.01.2021	25.01.2021	26.01.2021	27.01.2021
08.01.2021	09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021	24.01.2021	25.01.2021	26.01.2021	27.01.2021	28.01.2021
09.01.2021	10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021	24.01.2021	25.01.2021	26.01.2021	27.01.2021	28.01.2021	29.01.2021
10.01.2021	11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021	24.01.2021	25.01.2021	26.01.2021	27.01.2021	28.01.2021	29.01.2021	30.01.2021
11.01.2021	12.01.2021	13.01.2021	14.01.2021	15.01.2021	16.01.2021	17.01.2021	18.01.2021	19.01.2021	20.01.2021	21.01.2021	22.01.2021	23.01.2021	24.01.2021	25.01.2021	26.01.2021	27.01.2021	28.01.2021	29.01.2021	30.01.2021	31.01.2021

בכתום: חזרות של 6 שעות, בכחול: הופעה (החל מחודש 6 ועד חודש 12 יתקיימו 2 הופעות ביום).