

פרופיל עסקי ענפי:

בניית אתרי אינטרנט

הענף:

נתוני הענף

בענף פועלים כיום, על פי הערכה, כ- 500 עסקים:

- ◀ ירושלים והסביבה – כ- 50 עסקים.
- ◀ ת"א והמרכז – כ- 230 עסקים.
- ◀ חיפה והצפון – כ- 90 עסקים.
- ◀ השפלה והדרום – כ- 45 עסקים.
- ◀ השרון – כ- 80 עסקים.

בענף קיימת תנועה משמעותית של פתיחת וסגירת עסקים, כך שנתונים אלו הנם הערכה בלבד. בנוסף, מספר זה אינו כולל עסקים אשר ליבת עסקיהם הנה בתחום אחר (דוגמת משרדי עיצוב, גרפיקה וכו'), אשר מספקים במסגרת סל השירותים שלהם גם שירותי בניית אתרים.

חלוקת משנה ענפית

הקמה ותפעול של אתר אינטרנט מורכבים ממספר שלבים – בנייה (המרכיב הטכנולוגי), עיצוב (המרכיב הגרפי), אחסון ותחזוקה. פרופיל זה מתמקד בעסקים העוסקים בבניית אתרים.

ניתן להבחין בענף במספר סוגי עסקים, על פי גודלם ויכולתם המקצועית:

- ◀ חברות גדולות, בהן נושא בניית אתרים הנו חלק ממערך שירותים נרחב יותר.
- ◀ עסקים בינוניים המעסיקים מספר עובדים או מספר צוותים. עסקים אלו הנם בעלי הרמה המקצועית הגבוהה בענף – בעלי יכולת לבנות אתרים מורכבים.
- ◀ עסקים קטנים בהם עובד, בדרך כלל, בעל העסק לבדו. עסקים אלו מספקים בעיקר שירותי בניית אתרים פשוטים, אך לעיתים הם קשורים עם גרפיקאים ומתכנתים נוספים לצורך ביצוע עבודות מורכבות יותר, או לתקופות עומס.

השוק:

מאפייני השוק

- ◀ הענף הנו ענף הטרוגני - פועלים בו עסקים ברמות התמחות שונות וברמות מחיר שונות.
- ◀ הענף מתפתח במהירות. ההתפתחות המואצת של האינטרנט וחדירתו האינטנסיבית לחיי היום יום ולחיי המסחר הביאה לגידול משמעותי בביקוש להקמת אתרי אינטרנט, גם לעסקים קטנים ובינוניים.
- ◀ אחת מתוצאות ההתפתחות המואצת הנה מגמה של כניסת עוסקים רבים לענף, עד לרמת הצפתו, וירידת מחירים משמעותית לאורך ציר הזמן.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

- ◀ לקוחות הענף הנם חברות עסקיות וגופים ציבוריים, ברמות דרישה ומחיר שונות, החל באתרים תדמיתיים וכלה באתרים דינאמיים המציעים מידע, רכישה מקוונת ומגוון שירותים נוספים.
- ◀ לקוחות משמעותיים (מבחינת היקף ההשקעה באתר) יהיו לקוחות בינוניים וגדולים המתבססים הם עצמם על קהל לקוחות בפריסה אזורית או ארצית ובעלי יכולת לספק תכנים אמיתיים ומשמעותיים, וכן יכולת לנצל את הערך המוסף שמעניק להם אתר אינטרנט – בהגדלת היקפי מכירות או צמצום הוצאותיהם.

תחרות

- ◀ התחרות בענף רבה מאד, בכל טווח רמת המחיר ורמת מורכבות האתרים. סף הכניסה הנמוך לענף מאפשר כניסת גורמים בקלות יחסית, ללא השקעה גבוהה.

ספקים

- ◀ הספקים מולם פועל הענף הנם בשלושה תחומים:
- ◀ ספקי מחשבים ותוכנות – פועלים כיום בארץ ספקים רבים מספור.
- ◀ ספקי ממשקים ופלטפורמות – הרכישה מספקים אלו הנה בהתאם לדרישות האתר: ממשקי ניהול, חנות, קטלוג וירטואלי, רכישה מאובטחת וכו'.
- ◀ חוות שרתים – לאחסון אתרים עבור הלקוח, בהסכם תשלום לתקופה או לפי נפחים.

אמצעי שיווק

- ◀ אמצעי השיווק העיקריים הנהוגים בענף הנם:
- ◀ פרסום באינטרנט.
- ◀ העסקת אנשי מכירות וטלמרקטינג לצורך תיאום פגישות.

כיווני התפתחות עתידיים:

- ◀ בענף מתפתחת מגמה של פישוט ההליכים להקמת אתר, עד לכדי הקמה עצמית באמצעות תוכנות ואתרים ייעודיים.
- ◀ פישוט ההליכים האמור מכניס עסקים רבים יותר למעגל בעלי האתרים, אם כי לא בהכרח יביא לגידול בהיקפי העבודה של אלו העוסקים בהקמת אתרים.
- ◀ לאור האמור, ניתן להניח כי תמשיך מגמת ירידת המחירים בענף.

גורמים משפיעים על הצלחה:

- ◀ הגורם העיקרי להצלחה הוא יכולתו של העסק לבנות מאגר לקוחות בטווח הזמן הקצר ביותר האפשרי. יחד עם זאת, תנאי השוק והתחרות הקשה מקשים על השגת מטרה זו. אחת החלופות להתמודדות עם נושא זה היא באמצעות שמירה על מקור הכנסה נוסף עד

להתבססות העסק.

◀ בנוסף, נדרשת שמירה על רמה נמוכה של הוצאות תפעול. הקפדה על נושא זה, היות ואין הוצאות על מלאי חומרי גלם, תאפשר הגעה לרווחיות תפעולית גם בהיקפי פעילות נמוכים יחסית.

מחסומי כניסה לענף:

חסמי הכניסה לענף, בייחוד ברמות הבסיסיות, הנם נמוכים – נדרשת השקעה מעטה במחשב ותוכנות, וידע מקצועי ברמה נמוכה יחסית המאפשרת בניית אתרים פשוטים. בניית אתרים מורכבים דורשת מיומנות גבוהה יותר, אשר ניתנת גם היא לרכישה בהשקעה נמוכה יחסית.

כח אדם:

עסק הפועל בתחום דורש מתכנתים המיומנים בשימוש ב-HTML, פלאש ויישומי אינטרנט נוספים. בנוסף, יועסקו מעצבי אתרים כשכירים או כקבלני משנה. בעסקים בינוניים וגדולים בתחום יועסקו אנשי מכירות, מנהלי לקוחות וכח אדם מינהלי.

ציוד נדרש:

היקף הציוד הנדרש בעסק מתחיל הנו נמוך, וכולל בעיקר מחשב מתאים, ריהוט וציוד משרדי. העסקת עובדים נוספים אינה דורשת בהכרח ציוד נוסף, היות וחלק ניכר מבוסס על העסקת קבלני משנה בעלי ציוד בבעלותם.

מימון:

פדיון ורווחיות בענף

מקורות הפדיון לעסק בתחום הם:

- ◀ בניית אתרים. המחירים נמצאים בירידה רציפה בציר הזמן. הפדיון בגין בניית אתר בסיסי יכול לעמוד על סך 1,000 ₪, או אף ללא תשלום, תוך התחייבות של המזמין לאחסון ותחזוקה לתקופה ארוכה. העלויות הנן גבוהות משמעותית במידה ויש שימוש בטכנולוגיות FLASH, אבטחה או חנות מקוונת.
- ◀ ביצוע עדכונים, שינויים ושדרוגים של אתרים קיימים, בין אם הוקמו על ידי העסק ובין אם לא. סעיף זה מתומחר בד"כ על פי שעות עבודה. הפדיון הממוצע מלקוח לשעת עבודה עומד כיום על 20-40\$.
- ◀ אחסנת אתרים – על בסיס חודשי או שנתי. הפדיון מהלקוח הנו בהתאם לגודל ("משקל") האתר. עלות אחסנת אתר בסיס הנה 7-10\$ לחודש.

הפדיון לעסק לבניית אתרי אינטרנט נגזר הן ממספר הלקוחות המטופלים והן מהיקף האתרים ומורכבותם. השונות הרבה בענף מקשה על הצגת פדיון או רווחיות לעסק "סטנדרטי".

תנאי תשלום מקובלים

- ◀ בענף מקובלת גביית מקדמה בגובה 10-25% במועד הזמנת העבודה. יתרת התשלום במועד סיום העבודה או על פי אבני דרך.
- ◀ אחזקת האתר – בתשלום חודשי או שנתי.

רמת הסיכון:

רמת הסיכון ליזם חדש המקים עסק בתחום אינה גבוהה. הסיכונים העיקריים שלו הנם באובדן ההשקעה הראשונית (מחשב ותוכנות) ובמחיר האלטרנטיבי שהוא משלם על תהליך הלימוד ועל השלבים הראשונים ברכישת חוג לקוחות. כלומר: אובדן השתכרות ממקור אחר.

תהליכי עבודה אופייניים:

- ◀ רכישת הלקוח.
- ◀ הגדרה ואפיון ראשוניים של האתר, בהתאם לצרכי הלקוח ולמטרותיו.
- ◀ גיבוש הצעת מחיר וחתימת הסכם התקשרות המגדיר את מהות העבודה, התוצר הנדרש והתשלום.
- ◀ תכנון האתר בהיבט הטכנולוגי על בסיס פלטפורמות קיימות או באמצעות פיתוח פלטפורמה ייעודית.
- ◀ עיצוב האתר בהיבטים הגראפיים והתוכניים.
- (שני שלבים אלו מבוצעים בתאום ביניהם, על ידי אותו גורם או בשת"פ בין גורמים שונים)
- ◀ הקמת האתר והעלאתו לרשת.
- ◀ תחזוקה שוטפת ועדכונים, במידת הנדרש.

רישיונות ואישורים:

לא נדרש רישיון עסק או רישוי כלשהו לעיסוק בתחום.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק וביטוח צד שלישי.
 - ◀ ביטוח חבות מעבידים.
 - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

טיפים:

- ◀ העסק המתחיל יכול, בשלבים הראשונים, לעבוד כמעט ללא תשתית ואף ללא משרד – כעסק ביתי. חלופה נוספת היא ביצוע עבודות בקבלנות משנה לאחד (או יותר) מהעסקים האחרים בתחום.
- ◀ שיווק מוצלח בשלבים הראשונים מבוסס על מעגלי היכרות, החל במשפחה וחברים.

◀ סל שירותים נרחב יגדיל את ההיצע ללקוח ואת היקף ההתקשרות הממוצעת ללקוח.
◀ מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא בפרופיל אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך בינואר 2005 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.