

מספרות

הענף

נתוני ענף

כיום פועלות בארץ כ - 6,500 מספרות וכ - 12,000 ספרים, מתוכן כ - 3,000 מספרות פועלות בבתים פרטיים או בבתי לקוחות ולכן לא ניתן לסווגם לאזורים. ענף המספרות בישראל מגלגל למעלה משני מיליארד ש"ח בשנה. בנוסף לכך, שוק מוצרי טיפוח החן הנלווים והמשלימים, הנמכרים במספרות בארץ, מגלגל כ - 50 מיליון שקל בשנה. שוק מוצרי צביעת השיער, ערכות ביתיות וערכות למספרה מגלגל כ- 150 מליון ש"ח בשנה.

חלוקת משנה ענפית

הענף מחולק לשלוש רמות של עסקים -

מספרות יוקרתיות - בעלות ציוד מודרני, עיצוב חדשני, צוות גדול, בדרך כלל ממוקמות באזורי יוקרה, וכוללות גם שירותים נוספים כגון - מניקור פדיקור, קוסמטיקה, עיסוי וכ"ו. רמת השרות גבוהה, כך גם רמת המחירים.

מספרות בינוניות - ממוקמות במרכזי ערים, רחובות ראשיים ו/או לצידם, ציוד ברמה סבירה, צוות קטן, שרותי נוספים מצומצמים מאוד באם קיימים בכלל. ללא שרות ייחודי רמת מחיר סבירה.

מספרות זולות - ממוקמות בשכונות מגורים או בדירות פרטיות, ציוד זול ומיושן, בדרך כלל ללא צוות נוסף לבעלים, אין כלל שרות נלווה, רמת מחירים נמוכה.

השוק

מאפייני הענף

בישראל לא נדרשים אישורים מיוחדים (מלבד אישור פתיחת עסק) בכדי לפתוח מספרה. עובדה זו מקוממת ספרים רבים השואפים להקים התאחדות שתנהיג כללים ממוסדים יותר לענף. בנוסף לכך ישנו מספר רב של מספרות ביתיות שאינן עסקים רשומים ואינן מדווחות למס הכנסה (מספרן המדויק אינו ידוע).

קריטריונים לקביעת מחירים - סוגי המספרות נקבעים על פי רמת המחירים. הקריטריונים המשפיעים על רמת המחירים הם:

מוניטין - ככל שהספר בעל מוניטין רב יותר, רמת המחירים גבוהה יותר ללא קשר למיקום המספרה.

עיצוב המספרה - במספרות חדשות בעלות עיצוב חדשני המחירים גבוהים מהממוצע המקובל בענף.

מיקום המספרה - ככל שהמספרה ממוקמת במקום מרכזי יותר, רמת המחירים גבוהה יותר. כמו כן, קיים קשר ישיר בין הרמה הסוציו אקונומית של האוכלוסייה המאפיינת את המקום שבו ממוקמת המספרה, למספר הלקוחות הפוקדים את המספרה ורמת המחירים שלה. **מגוון שרותים** – ישנן מספרות המעניקות מגוון של שרותים משלימים כגון: טיפולים קוסמטיים, מסאז'ים וטיפולים אלטרנטיביים.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

◀ מרבית המספרות אינן פונות באופן מובהק לקהל יעד ספציפי, אלא פונות לכל הגילאים ולכל השכבות. בחלק מן המספרות ניתן למצוא לקוחות מגוונים, מרמות סוציו אקונומיות שונות. מאפיין זה בא לידי ביטוי בעיקר במספרות יוקרתיות, זאת משום ששירותי המספרה מאופיינים בזיקה לדימויו העצמי של הלקוח ולכן גורמים כמו מצב סוציו-אקונומי אינם מהותיים וחשובים בשטח הטיפוח והטיפול העצמי. לדוגמא במספרה יוקרתית של רשת יש לקוחות המשתייכים למעמד סוציו-אקונומי נמוך אך בעלי מודעות גבוהה להופעתם, לצד אוכלוסייה המשתייכת למעמד סוציו-אקונומי גבוה. עם זאת רוב הלקוחות המסתפרים/ות אצל ספר בעל שם במספרות היוקרתיות והיקרות משתייכים/ות למעמד סוציו אקונומי גבוה.

◀ ישנן מספרות שניתן לסווגן על פי התמחותן כגון: הלחמת שער, עיצוב שיער לכלות, עיצוב שיער חדשני, תספורות גברים ועוד. כמו כן, פועלות בשוק מספרות המשתייכות לבתי ספר לספרות ומציעות שירותים מוזלים, עובדה שמושכת קהל צעיר ו/או בעל הכנסה נמוכה.

◀ ישנן מספרות שממצבות את עצמן מראש כמספרות נשים ו/או כמספרות גברים.

- ◀ בעלי מספרות רבים מציינים שלקוחותיהן הקבועות הינן נשים בנות +40, המשתייכות למעמד סוציו אקונומי בינוני ומעלה המבקרות במספרה כל שבוע, והן מהוות מקור הכנסה קבוע.
- ◀ ישנן מספרות המתמחות בעיקר בתסרוקות ותספורות לצילומי דוגמנות, תצוגות אופנה, פרסומות לתקשורת ולחתונות.
- ◀ האישה הישראלית הממוצעת מבקרת במספרה 5 פעמים בחודש לעומת אישה בצרפת המבקרת במספרה פעם עד פעמיים בחודש. רב הביקורים הינם לצורך פן וסידור שיער ופעם בתקופה (חודשיים לערך) לצביעה או תספורת.
- ◀ שוק הצביעה הביתית מתפתח במהירות ונוגס בהגמוניה של המספרות הפרטיות, בעיקר בשל העלויות הגבוהות של המספרות. לפי ההערכות, שוק מוצרי צביעת השיער בכללותו מגלגל כ-150 מיליון שקל בשנה, כאשר כשליש מהנשים צובעות את שיערן במספרות ושני-שליש עושות זאת בביתן. חלק מהן צובעות את שיערן גם בבית וגם במספרה.
- ◀ לפי נתוני סופר-פארם, יותר מ-50% מנשות ישראל צובעות את שיערן. בסך הכל נמכרים בישראל כל שנה כ-4.7 מיליון יחידות לצביעת שיער ביתית. השוק הזה מתאפיין בנאמנות גדולה של הצרכן למותג שלו, אך אלה ששומרות אמונים הן אלה שצובעות בעצמן. הנשים (או הגברים) שעושים זאת במספרה בדרך כלל אינם מתעניינים בסוגי או מותגי הצבע והם משאירים זאת לבעל המקצוע. במספרות משתמשים בדרך כלל בצבעי אותן החברות, אך ההרכבים שלהם מעט שונים והם מכונים פרופסיונל.
- ◀ את שוק הצביעה הביתית בארץ מובילות ארבע חברות: וולה שתופסת כ-43% מהשוק, לוריאל כ-20%, אינדולה 17% ונטורל פורמולה 14%. חלק מהגברים שצובעים את שערם בבית משתמשים במותג ג'סט פור מן של מדיליין, התופס כ-5% מהשוק.

מתחרים

השוק מורכב מרשתות גדולות ומוכרות, מספר רשתות קטנות ובעיקר ממספרות בינוניות-קטנות רבות.

ענף זה הוא אחד הענפים היותר פורחים בארץ, חסמי הכניסה (ראה בהמשך) אינם בעייתיים במיוחד, ולפיכך יש עסקים פרטיים לאלפים.

התחרות הממשית בין המספרות היא בשני מישורים.

גרעין לקוחות קבוע, המעניק יציבות וביטחון, גודלו משמש מנוף וזרז להתפתחות העסק. לקוחות מזדמנים, מקור הכנסה בלתי קבוע וחשוב.

מאחר והשוק פרוץ, מומלץ לבעל עסק לבדוק את המתחרים הקרובים אליו בתדירות גבוהה ולשפר פעילותו בהתאם.

ספקים

הספקים הידועים בתחום תכשירי השיער למספרות הם לוריאל, וולה ואינדולה. אינדולה בעלת הזיכיון ליבוא מוצרי פול מיטשל. חברת אינטרקוסמא מייצרת, מייבאת ומשווקת מוצרי שיער וציוד למספרות, כאשר עיקר הפעילות שלה הוא ייצור ושיווק מוצרי שיער תחת שם המותג WELLA, על פי הסכם בלעדיות ארוך טווח עם חברת וולה הגרמנית. חברות נוספות הן קדוש וגלזט, שוורצקופ, ברזילי ועוד שנציגיהן בארץ הולכים ומגדילים את נפח פעילותם.

רוב החברות מספקות לא רק חומרים לספרות אלא גם ציוד, כלי עבודה ורהוט. ברחבי הארץ יש ספקים וסיטונאים שונים המשמשים הן כיבואנים קטנים והן כמתווכים בין היבואנים הגדולים והעסקים הקטנים (היבואנים אינם מעונינים להגיע לכל מספרה קטנה).

שיטות שיווק והפצה, קניה ומכירה

רוב הלקוחות מגיעים למספרה בעקבות המלצת מכרים, במיוחד במספרות שכונתיות. לעומתן, הרשתות הגדולות מפנות משאבים רבים לפרסום. לדוגמא, הרשתות נוהגות לצאת בקמפיין פרסומי, שלטי חוצות, מודעות בעיתוני נשים, במקומונים ובמגזינים מיוחדים המצורפים לעיתוני נשים ומדוורים ללקוחות. תקציב הפרסום של אותה רשת גדולה הינו בהיקף של כ- 200-500 אלף דולר. למספרות הקטנות יותר אין תקציב לפרסום מסוג זה והן נוקטות באמצעי פרסום כמו חלוקת פליירים ודיוור ישיר. מהלך שיווקי נוסף נעשה על ידי שימוש ברשת האינטרנט בו יוכלים הגולשים לבדוק שינויים אפשריים בעיצוב שיערם, מיקום גיאוגרפי וחידושים מבלי שיצטרכו לגשת למספרה.

ספקי תכשירי שיער - החברות המובילות בתחום שחדרו למספרות, עשו זאת על ידי רכישת אמונו של מעצב השיער במוצריהם. עקב התחרות החריפה בענף פיתחו החברות שיטות ליצירת נאמנות בקרב מעצבי השיער. הן עושות זאת על ידי הזמנת מעצבי השיער לפעילויות והכשרות בארץ ובחו"ל שמיועדות ללמד ולקדם את מעצבי השיער, ובתוך כך הן מחדירות את מוצריהן לתודעת המעצבים ובונות את נאמנותם כלפי המותגים. רוב המספרות עובדות עם מספר ספקים קבועים כאשר תנאי התשלום המקובלים הינם שוטף + 30-60 יום.

המספרה כערוץ שיווקי למוצרי שיער - המספרה יכולה להוות ערוץ שיווקי למכירת מוצרי שיער, כפי שנהוג במספרות בארה"ב ובאירופה. שוק מוצרי הטיפוח הנמכרים במספרות מגלגל כ- 50 מיליון שקל בשנה. מנכ"ל אינדולה, המספקת מוצרים למספרות, אומר כי מתח הרווחים על מוצרי שיער הנמכרים במספרות נע בין 60% ל-30%, לעומת מתח הרווחים של 25%-35% במוצרי שיער בחנויות רגילות. כיום כ- 50% מהמספרות משווקות מוצרי טיפוח. למרות שהמוצרים הנמכרים במספרות יקרים יותר בכ- 50% מהמוצרים הנמכרים ברשתות

השיווק, הם נתפסים איכותיים יותר והספר נתפס כאמין וכמומחה, עובדה שמעודדת את הלקוח לרכוש. לפי נתוני הרשתות רוכשים 85% מהלקוחות מוצרים שונים.

- הספרים משתתפים בהרבה תחרויות בארץ ובאירופה, זכייה היא פרסום מקסימאלי.
- אירועים שונים (כגון יום האהבה) זוכים לתמיכה מספרים הבאה לידי ביטוי בהנחות,
- מבצעים וכי"ב ממוקדים למועדי האירועים.
- שיתופי פעולה עם מעצבי תכשיטים ובגדים.
- אירועי פרסום ייחודיים למספרה ספציפית.
- השתתפות באירועים של גופים אחרים כהשלמה ומלוי רווחי זמן ועוד.

הגורמים המשפיעים על הצלחה

- **שירות וטיפול מסור** - לקוחות המבקרים במספרה אינם מסתפקים רק בתספורת, אלא מצפים לקבל יחס וטיפול אישי.
- **התרחבות** - בכדי להתרחב ולצמוח בענף הספרות, על בעל המספרה להיות בעל כישורים עסקיים וניהוליים, בנוסף לכישוריו המקצועיים כספר. ניתן גם לצרף למספרה שותף או עובד שכיר מתמחה שינהל את הצד העסקי של המספרה.
- **מיקום** - התאמת מיקומה של המספרה ללקוחות היעד שלה.
- **היגינה** - מראה נקי של המספרה ועובדיה ושמירה על כללי היגינה.
- **מחיר** - רמת מחירים סבירה (באופן יחסי ליוקרתיות המספרה ושוק היעד אליו היא פונה).

כח אדם

בהתאם לרמת המספרה, ככל שהרמה גבוהה יותר נדרש יותר כח אדם וברמה מקצועית גבוהה יותר, כן נדרשים עובדים לא מקצועיים (ניקיון, שרות וכדומה). במידה ויש שירותים נלווים יש צורך בבעלי מקצוע בהתאם. שכר העובדים ניתן או במשכורת חודשית/יומית או באחוזים מהעבודה הספציפית שביצע העובד.

מימון

ההשקעה הנדרשת

ההשקעה הכרוכה בהקמת מספרה פשוטה בעלת ציוד בסיסי בלבד היא כ- 40,000 ש"ח (ללא שכר דירה), ההשקעה הכרוכה בהקמת מספרה יוקרתית יותר ומעוצבת עשויה להגיע ל - 250,000 ש"ח, ולעיתים יותר.

- < שכר הדירה באזור תל-אביב נע בין \$ 2,500 (באזורים מרכזיים ויוקרתיים) ל - \$500 (באזורים פחות מרכזיים). עם זאת, ישנם מקרים יוצאי דופן כמו חנות ששכרה רשת בפינת הרחובות דיזינגוף ובן גוריון בתל-אביב שעולה \$4,000 לחודש, לעומת זאת ניתן כיום להשיג שכירויות במחירים נמוכים גם במקומות מרכזיים בשל המיתון הכלכלי.
- < שכירות ממוצעת למ"ר בקניונים בירושלים בהם יש מספרות כ - \$60.
- < שכירות ממוצעת למ"ר בקניונים באזור השרון בהם יש מספרות נע בין 40 ל - \$ 70.
- < שכירות ממוצעת למ"ר בקניונים באזור הצפון בהם יש מספרות נע בין 20 ל - \$ 65.

ציוד הבסיסי נדרש

- < מיתקן חפיפה (כיור וכסא) והתקנתו - 4,500 ש"ח.
 - < כסא לקוח - 2,000 ש"ח.
 - < כסא ספר - 500 ש"ח.
 - < עמדת תספורת פשוטה (מראה, שולחן וחיבורי חשמל) - 3,000 ש"ח.
 - ברוב המספרות מתקינים לפחות שתי עמדות.
 - < מדפים וארונות.
 - < פינת ישיבה להמתנה.
 - < שילוט- 2,000 ש"ח.
 - < תשתיות חשמל ומים.
 - < עיצוב פנים.
 - < מערכת שמע + טלוויזיה לפי גודל המקום.
 - < מטבחון ומכונת קפה.
- בנוסף לכך יש לרכוש מלאי מינימלי של חומרים וכלי עבודה ידניים כגון - מייבשי שיער, מכשירי חיטוי, מספריים וכו'.

פדיון ורווחיות בענף

הכנסות

מספרה רגילה ממוצעת בארץ מגלגלת מחזור של כ- 40,000 ש"ח בממוצע בחודש.
מספר הלקוחות הממוצע לספר נע בין 12 ל- 16 לקוחות ליום עבודה.
הוצאה ממוצעת של לקוח במספרות שכונתיות היא כ- 50-75 ש"ח לביקור וביוקרתיות כ- 150-250 ש"ח לביקור.

במספרות המוגדרות מספרות גברים:

בשנת 2003 הפדיון השנתי לספר לפי קבוצות היה:

מספרה יוקרתית - 216,000 - 268,000 ש"ח.

מספרה ממוצעת - 162,000 - 214,000 ש"ח.

מספרה זולה - 134,000 - 161,000 ש"ח.

(הערה - הסכומים מעוגלים)

אחוזי העלות בשימוש בחומרים שונים מתוך המחיר שמשלם הלקוח נעים בין 1-3% מהפדיון.

מחירי מכירה בשקלים

מספרה זולה	מספרה ממוצעת	מספרה יוקרתית	
35-40	40-47	55 ומעלה	תספורת
40-45	47-55	65 ומעלה	תספורת תער
40-45	47-55	65 ומעלה	תספורת+חפיפה
15-20	20-27	35 ומעלה	גילוח
15-20	20-27	35 ומעלה	סידור זקן

במספרות המוגדרות מספרות נשים:

בשנת 2003 הפדיון השנתי לספר לפי קבוצות היה:

מספרה יוקרתית - כ- 751,000 ש"ח.

מספרה ממוצעת - כ- 654,000 ש"ח.

מספרה זולה - כ- 522,000 ש"ח.

מספרה ביתית - כ- 360,000 ש"ח.

(הערה - הסכומים מעוגלים)

אחוזי העלות בשימוש בחומרים שונים מתוך המחיר שמשלם הלקוח נעים בין 5% ברמה הנמוכה

ל- 10% ברמה הגבוהה מהפדיון.

מחירי מכירה בשקלים ונתונים

התפלגות עבודות	זמן עבודה מקובל	מספרה ביתית	מספרה זולה	מספרה ממוצעת	מספרה יוקרתית	
33%	50 ד'	75-110	125-150	155-185	200 ומעלה	תספורת
37%	20 ד'	30-45	50-60	70-75	80 ומעלה	פאן/תספורת גבר
8%	20 ד'	100-135	150-175	185-225	250 ומעלה	צבע
17%	60 ד'	175-250	275-325	340-410	435 ומעלה	תספורת+צבע
5%	40 ד'	185-250	250-310	310-435	450 ומעלה	גוונים/סלסול

שכר הספרים משתנה. רמת שכרם תלויה ברמתם המקצועית, הניסיון, המוניטין שלהם והלקוחות שהם מביאים עימם. רמת ההכנסות למספרה מעבודתו של שכיר מוערכת בכ- 60%. עבור ספר שכיר בעל מוניטין רמת ההכנסות של המספרה יכולה להגיע לכ- 25% מהפדיון של הספר. עקרונית הספרים אינם מקבלים (בד"כ) משכורת אלא אחוזים מעבודתם, הסכום התוצאתי נרשם כשכר חודשי, ספר מושך לקוחות דורש, ומקבל, אחוזים גבוהים יותר.

תנאי תשלום

לקוחות - המכירות מתבצעות בעיקר במזומן ובכרטיסי אשראי.
ספקים - שוטף 30 עד שוטף 120 בהתאם למספרה.

ניתוח רמת הסיכון בענף

בענף המספרות קיימת תופעה בולטת של פתיחה וסגירה רבה של מספרות. הדבר נובע בעיקר כיוון שספרים שכירים חושבים שלפתוח לנהל עסק (וכמובן להרוויח הרבה) הוא דבר פשוט לחלוטין, אך לאחר ההשקעה מסתבר כי נדרש ידע ניהולי לא קטן החסר להם ולכן העסק נסגר. בתקופה הראשונה לאחר פתיחת המספרה (שנמשכת כשנה-שנתיים), נמצאת המספרה ברמת סיכון גבוה משום שעליה לבנות לעצמה מוניטין ולמשוך אליה לקוחות. מומלץ להסתייע בייעוץ, ליווי וחונכות ע"י אנשי מקצוע מיומנים. ניתן להתייעץ עם מט"י ברחבי הארץ.

רישיונות נדרשים לפתיחת עסק בענף

- רישיון עסק מטעם הרשות המקומית.
- רישוי מקצועי, בישראל ניתן ללימוד ספרות מקצועית ולקבל תעודות מוסמכות וממשלתיות המראות את רמת הידע המקצועי, כמו כן ישנן השתלמויות מקצועיות ממקורות שונים המאשרות את ההשתתפות בהשתלמות וההתמחות בתיעוד מתאים, אך אין כל אילוץ חוקי לכך.
- אישור ופיקוח של משרד הבריאות על רמת ההיגיינה של המספרה. המספרה חייבת בחיטוי הציוד, גם נושא זה אינו נאכף כלל. עם זאת אין צורך ברישיון רשמי של משרד הבריאות לשם פתיחת העסק. תנאי ההיגיינה נבדקים חד-פעמית במהלך קבלת רישיון מהרשות המקומית.

ביטוח

ביטוחי מבנה ותכולה, אש, מים, פריצה וגניבה.
ביטוח צד ג',
ביטוח חבות מעבידים (אם יש עובדים),
ביטוח מקצועי,
ביטוח אבדן רווחים,
מומלץ להיוועץ בסוכני ביטוח להבטחת כיסוי ו/או השלמה ביטוחית.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עיסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מו"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, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך על-ידי **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל** ועודכן בנובמבר 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.