

פרופיל עסקי ענפי:

אופטומטריסט

הענף:

נתוני הענף

כיום פועלים בארץ כ- 480 בתי-עסק לאופטומטריה, בחלוקה גיאוגרפית להלן:

כ- 200 באזור תל-אביב והמרכז,

כ- 130 באזור חיפה והצפון,

כ- 45 בירושלים וסביבתה,

כ- 50 באזור השפלה והדרום,

כ- 50 באזור השרון,

כ- 5 ביהודה ושומרון.

יחס בתי עסק לאוכלוסייה, בממוצע, הנו 1 ל- 4,000 משקי בית. יחד עם זאת, יחס זה עומד באזור ת"א וגוש דן על 1 ל- 2,100 משקי בית ובאזור השפלה והדרום על 1 ל- 7,500 משקי בית.

בענף פועלות מספר רשתות ארציות. הגדולות בהן הן רשת הלפרין המונה כ- 70 סניפים ורשת אופטיקנה המונה כ- 50 סניפים. רשתות נוספות הן "מכבי ממבט ראשון" במסגרתה פועלות 48 חנויות בבעלות פרטית ורשת אורית במסגרתה פועלות עשרות חנויות, גם הן בבעלות פרטית. לאחרונה דווח על הסכם בין רשת אופטיק דורון ובין "כללית מושלם", לפיו תספק הרשת שירותים לחברי הקופה, ותגדיל את מספר סניפיה ל- 50.

חלוקת משנה ענפית

אבחנה בין אופטומטריסט לאופטיקאי:

◀ אופטומטריסט מורשה לבצע בדיקות ראייה, להכין משקפי ראייה, למכור את כל מוצרי האופטיקה וכן להתאים עדשות מגע.

◀ לאופטיקאי מותר להכין משקפי ראייה על פי מרשם מוכן ולמכור משקפי שמש.

הן לאופטומטריסט והן לאופטיקאי אסור לאבחן מחלות ולתת תרופות.

לתשומת לב: פרופיל זה מציג את תחום האופטומטריה ולא את תחום האופטיקה.

השוק:

מאפייני השוק

בשוק פועלות הן חנויות, בהן הדגש הוא מכירת, והן קליניקות בהן הדגש הוא בבדיקות והתאמות. יחד עם זאת, הן החנויות והן הקליניקות עוסקות בכל מגוון העיסוקים. המוצרים הנמכרים בבתי עסק בתחום האופטומטריה הם משקפיים ועדשות מגע, משקפי שמש, מסגרות ותמיסות. השירותים הניתנים הם בדיקות ראייה, התאמת משקפיים ועדשות מגע, ביקורות ותיקונים. במהלך השנים האחרונות הוקמו רשתות שונות הפעילות בענף, הן כרשת חנויות והן כזיכיונות. כמו כן חלו שינויים בצורת המכירה: משקפי קריאה ומספרים נמוכים, וכן משקפי שמש פשוטים, נמכרים בשרות עצמי, ישירות מהמדף. מגמה נוספת היא כניסתן של קופות החולים לתחום, באמצעות רשת חנויות בבעלות עצמאיות, אך הממותגות תחת הקופה ומציעות מחירים מיוחדים לחבריה.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

שוק היעד הפוטנציאלי הוא כלל לקויי הראייה בקרב האוכלוסייה, ללא תלות במצב סוציו-אקונומי, מין, או פרמטר אחר. קיימות מספר קבוצות אוכלוסייה ייחודיות:

- ◀ ילדים עד גיל 6 וקשישים מעל לגיל 60 - לאופטומטריסט מותר לבצע בדיקות ראייה רק במקביל להפניה מרופא.
- ◀ חיילי צה"ל - להם מונפקים משקפיים בהנחה, כאשר האופטומטריסט מקבל את התשלום מצה"ל, בהתאם למכרז משרד הביטחון.

פילוח השוק:

- ◀ חתכי גיל, מין והכנסה ישפיעו על איכות העדשות הנרכשות, על עיצוב המסגרת והחומר ממנו היא עשויה ועל המחיר אותו יהיה מוכן הלקוח לשלם.
- חלוקה גיאוגרפית - הקהל הפוטנציאלי נמצא ברדיוס מסוים סביב החנות, אם כי ייתכנו מצבים בהם יגיעו לקוחות מרוחקים, לאור מוניטין או התמחות ייחודית.

תחרות

כמתואר ב"מאפייני השוק", תחרות נובעת הן מחנויות פרטיות, הן מרשתות והן מחנויות הקשורות לקופות החולים. ככלל, ניתן להגדיר את החנויות הפרטיות כמתבססות בעיקר על מוניטין, מקצועיות, שירות וקהל לקוחות אזורי קבוע. את קהל היעד של חנויות הרשת וקופות החולים ניתן להגדיר, לעומת זאת, בעיקר כמוטה מחיר, אם כי הגדרה זו אינה סוחפת. בנוסף, נמכרים כיום חלק מהמוצרים בשירות עצמי ברשתות השיווק והפארם, ישירות מהמדף בבחירת הלקוח – החל במשקפי שמש וכלה במשקפי קריאה מוכנים מראש.

ספקים

- ◀ מסגרות משקפיים: רוב המסגרות מיובאות מאיטליה והמזרח הרחוק ומיעוטן מצרפת וגרמניה. עלות המסגרת משתנה בהתאם למותג, גם עבור מסגרות זהות לחלוטין, המיוצרות באותו מפעל.
- ◀ עדשות אופטלמיות: קיימים בארץ 2 מפעלים (אופטיפלס וסגם) המייצרים מגוון רחב של עדשות ע"פ הסכמי ידע. בנוסף, קיימים מספר יצרנים קטנים ועדשות מיובאות בהיקפים משתנים.
- ◀ עדשות מגע: קיימים בארץ 3 מפעלים, העוסקים גם ביבוא ושיווק - סופלקס, חניתה ופרסיז'ן. כמו"כ קיים יבוא עצמי וייצור במפעלים קטנים.

אמצעי שיווק

על פי חוק, מותר לאופטומטריסט לפרסם את שירותיו מקצועיים במגבלות אתיקה, בדומה לרופאים ולעו"ד.

קיימים מספר אמצעי שיווק אופייניים לענף:

- ◀ שילוט ועיצוב חלון הראווה, בד"כ בשיתוף פעולה עם הספקים.
- ◀ פרסום מוצרים ושירותים עליהם לא מוטלות מגבלות פרסום.
- ◀ הצגת מגוון מסגרות סביב הקירות בחנות.
- ◀ חלוקת נרטיקי משקפיים, שקיות ומבחר מתנות נוספות עם פרטי החנות.
- ◀ מבצעים דוגמת בדיקות ראייה ללא תשלום לרוכשי משקפיים או עדשות מגע ומתן זוג שני בהנחה (ולעיתים בחינם).
- ◀ הרשתות הגדולות נוהגות, בנוסף, לפרסם במדיה הכתובה והאלקטרונית.

כיווני התפתחות עתידיים:

בשנים האחרונות התפתח תחום ניתוחי הלייזר, אך על פי הערכת גורמים בענף לא נתפס כמאיים על היקפי הפעילות. ההערכה היא כי ניתוחי לייזר אינם מתאימים לטיפול בכ- 60% מליקויי הראיה.

יחד עם זאת, התפתחו תחומים מקצועיים חדשים ובהם עדשות מולטיפוקל, תרגולי ראייה, טיפול בילדים ובראייה ירודה, משקפיים לעבודה משרדית ומול מחשבים. תחומים אלו דורשים התמחות ונראה כי עוסקים שיתמחו בתחומים ייחודיים יזכו ליתרון יחסי מול האחרים.

גורמים משפיעים על הצלחה:

- ◀ מיקום ומתחרים.
- ◀ מקצועיות.
- ◀ מוניטין.
- ◀ תחומי התמחות ייחודיים.
- ◀ מחירים.

מחסומי כניסה לענף:

המחסום המקצועי הוא ההכשרה הנדרשת (תעודות לימודים ומבחנים) ורשיון משרד הבריאות לאחר עמידה בבחינות מקצועיות.
המחסום הכלכלי הוא בהשקעה הראשונית הנדרשת, הן בצידוד אופטומטרי משוכלל, דרך בריהוט ועיצוב וכלה בהון חוזר לרכישת מלאי ראשוני.

כח אדם:

- ◀ אופטומטריסט - חובה. ברוב המקרים יהיה זה בעל העסק.
- ◀ אופטיקאי - ניתן להעסיק אופטיקאי שכיר לצורך הכנת המשקפיים. חלק מהעסקים מעדיפים להוציא עבודות אלו לאופטיקאי חיצוני.
- ◀ כיום קיים ניסיון לפתח מושג ותפקיד "עיננית" – המסייעת לאופטומטריסט במילוי תפקידו.
- ◀ פקיד/ה-מוכר/ת - לא הכרחי, אם כי רצוי בחנויות פעילות בהן עסוק איש המקצוע בבדיקות ובהיבטים המקצועיים של העסק.

ציוד נדרש:

- להלן הציוד הבסיסי הנדרש לצורך פתיחת עסק בתחום (המחיר המצוין הוא לציוד חדש. ניתן להשיג ציוד משומש בעלות נמוכה משמעותית):
- ◀ מסגרת בדיקה וארגז עדשות - \$1,500-2,000.
 - ◀ פרוז'קטור - \$1,000-2,000.
 - ◀ יחידת בדיקה - \$1,500-5,000.
 - ◀ מנורת סדק - \$1,500-3,000.
 - ◀ קרטומטר - \$1,500-2,000.
 - ◀ אוטורפרקטומטר - \$3,000-8,000.
 - ◀ ציוד אופטיקה להכנת משקפיים (אם מבוצע במקום) - \$6,000-30,000.
 - ◀ ממפה קרנית - \$7,000-20,000.
 - ◀ פורופטר החל מ-\$2,000.
- בנוסף לציוד המקצועי יש להשקיע במחשוב ובריהוט - דלפק, מדפי תצוגה, שולחנות בדיקה, פינת המתנה.

מימון:

פדיון ורווחיות בענף

להלן יוצגו נתוני פדיון שנתי ממוצע לעובד ואחוזי רווח גולמי (לשנת 2003) בחנויות מאפיינות:

קבוצה 1: חנויות הממוקמות בפריפריה או באזורים בעלי הכנסה בינונית. בד"כ אינן מוכרות עדשות מגע ותמיסות, וכמעט שאינן מוכרות משקפי שמש. סך הפדיון השנתי לעובד עומד על 310-400 א' ₪.

מחיר ממוצע להזמנת משקפיים – כ- 400 ₪.

קבוצה 2: חנויות הממוקמות במרכז הארץ, באזורים בהם תחרות רבה. רובן ותיקות ובעלות מוניטין. חלקן פונה לאוכלוסיה מבוגרת בעלת צרכים מיוחדים, ואף עוסקים בהם בהתאמת עדשות מגע ומכירת תמיסות. סך הפדיון השנתי לעובד עומד על 410-580 א' ₪.

מחיר ממוצע להזמנת משקפיים – כ- 650 ₪.

קבוצה 3: חנויות רשת בינוניות או חנויות הממוקמות באזורים יוקרתיים. מציגות למכירה מגוון מוצרים יוקרתיים ומותגים. בחנויות המשתייכות לקבוצה זו עוסקים בהתאמת עדשות מגע ומכירת תמיסות. סך הפדיון השנתי לעובד עומד על 660-920 א' ₪.

מחיר ממוצע להזמנת משקפיים – כ- 900 ₪.

גורמים המשפיעים על הפדיון:

מכירת משקפי שמש – יש להוסיף 5-10% לפדיון.

חנות הממוקמת בקניון – יש להוסיף 35% לפדיון. אם החנות הנ"ל פתוחה גם במוצ"ש – יש להוסיף 40%.

להלן אחוזי רווח מקובלים בענף:

עדשות – 67-87%. ככל שהעדשות מורכבות יותר, הרווחיות עליהן קטנה.

מסגרות – 50-63%.

הזמנת מסגרת ועדשות – 57-70%.

עדשות מגע – 82-92%.

תמיסות – 34-38%.

משקפי שמש – 48-58%.

ככלל, חלק ניכר מהרווחיות נובע ממרכיב העבודה. ככל שמרכיב זה גבוה יותר, הרווחיות קטנה.

(מבוסס על קווי הנחייה כלכליים של נציבות מס הכנסה).

תנאי תשלום מקובלים

ספקים:

תנאי התשלום לספקים הם על פי רוב שוטף +60. יחד עם זאת מקובלת בענף רכישת מלאי בתשלומים, שמספרם נקבע על פי היקף הרכישה וההיכרות עם הלקוח. המלאי השנתי מבוסס על קניות בחודשים הראשונים של השנה (מיד לאחר תערוכות עולמיות). יתרת הקניות הן השלמת מלאי ו/או הזדמנויות במחיר. מקובלות בענף הטבות ומתנות לבעל העסק, כגון מימון השתתפות בתערוכות.

לקוחות:

הלקוחות משלמים בד"כ בכרטיסי אשראי לסוגיהם. מקובלת מכירה בתשלומים, בעיקר בעסקאות גדולות.

רמת הסיכון:

סף הכניסה הגבוה, המקצועיות הדרושה וייחודיות הציוד הנרכש מעמידים עסק מסוג זה ברמת סיכון גבוהה מהממוצע. עיקר הסיכון נובע מהקושי לממש ציוד ומלאי במקרה של הפסקת הפעילות או כשלון עסקי.

תהליכי עבודה אופייניים:

תהליך מלא של מכירת משקפי ראייה יכלול את השלבים הבאים:

- ◀ בדיקת ראייה.
 - ◀ בחירת מסגרת וסוג עדשות, או התאמת סוג עדשת המגע.
 - ◀ ביצוע הזמנת עדשות, ליטוש והתאמה.
 - ◀ הרכבת המשקפיים - חיתוך העדשות והכנסתן למסגרת.
 - ◀ התאמת המשקפיים ללקוח, תיקונים והתאמות.
 - ◀ מסירה ללקוח וקבלת תשלום.
- בעדשות מגע - יתווספו שלב התאמה במהלך הבדיקה ושלבי הדרכה לשימוש ובדיקות מעקב במהלך מספר חודשים לאחר הרכישה.

רישיונות ואישורים:

נדרש רישיון מקצועי לעסוק בתחום האופטומטריה - ממשרד הבריאות. אין צורך ברישיון עסק, למעט לעסק הפועל בקניון ללא חברת ניהול.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
 - ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
 - ◀ ביטוח חבות מעבידים.
 - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

הגוף המייצג את הענף הנו מועצת האופטומטריסטים, ת.ד. 2826 ת"א. טל. 03-5602612, 03-5602645, 03-5602648.

טיפים:

- ◀ לעסק חדש מוצע לשקול את האפשרות לרכוש ציוד משומש במחירים נמוכים משמעותית מציוד חדש.
- ◀ מומלץ לבחון באופן שוטף את המתחרים, על מנת לזהות מגמות אופנה ומחירים מוקדם ככל האפשר. בחינה זאת ניתן לבצע בקלות יחסית בענף זה.
- ◀ מומלץ להעזר 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 במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה עודכן בספטמבר 2004 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.