

הענף

הגדרת הענף -סדנה הינה שיטה ללימוד באמצעות התנסות מעשית, תוך כדי עשייה ויצירה. בניגוד לקורס או הרצאה בהן המשתתף מאזין ולרוב אינו אקטיבי, בסדנה קיימת השתתפות פעילה ויצירתיות של המשתתפים.

שוק הסדנאות הנו רחב ומגוון וכמעט בכל תחום ונושא קיים מגוון סדנאות. בשל המגוון הרב ניתן למצוא סדנאות ברמות איכות ומחיר שונות. סדנאות יכולות להיות מופעלות על ידי גופים פרטיים, עסקיים, אקדמיים או ציבוריים.

את שוק הסדנאות ניתן לחלק למספר תחומים, ובהתאם לכך גם את קהל היעד:

- עניין ופנאי - מגזר פרטי, השתלמויות חוויה.
- סדנאות טיפוליות - מגזר פרטי, השתלמויות חוויה.
- לימוד מיומנות מסוימת - מגזר פרטי, מגזר עסקי וציבורי.
- פנים ארגוני - מגזר עסקי וציבורי.
- סדנאות עסקיות - מגזר עסקי וציבורי.

השוק

מאפייני השוק

תחרות - בשנים האחרונות חל גידול משמעותי בתחרות בענף הסדנאות, דבר הנובע בעיקר מהשילוב בין סף הכניסה הנמוך לענף מבחינת ההשקעה הכספית הראשונית ובין מתח הרווחים הגבוה הנתפס. מרכיב משמעותי נוסף הינו גידול ניכר בביקושים, בין היתר בשל הגברת המודעות לשימוש בכלי (למגזר העסקי והציבורי) והתפתחות תרבות הפנאי (במגזר הפרטי).

אפיון גיאוגרפי של הענף - בערים הגדולות קיים מבחר וגיוון רב יותר מאשר באזורים קטנים וערים קטנות. ההיצע, המודעות והנגישות לסוגי הסדנאות בערים הגדולות רב יותר. באזורים הקטנים, לעומת זאת, קיים מבחר קטן ומרבית הפעילות והסדנאות מתרכזות במתנ"סים. חוסר מיסוד - ענף הסדנאות אינו ממוסד. לא קיים בדרך כלל פיקוח על הסדנאות השונות המוצעות בשוק.

שיעור פתיחה וסגירה גבוהים - בשל התחרות הקיימת, מאופיין הענף בשיעורי פתיחה גבוהים, לצד שיעורי סגירה גבוהים של עסקים אשר לא הגיעו לרווחיות.

פרופיל עסקי ענפי
סדנאות קבוצתיות

גורמים בענף

הגורמים העיקריים בתחום כוללים:

- **גופים ציבוריים או ממשלתיים** - בקטגוריה זו ניתן למצוא גופים שמטרת קיומם הינה קיום הדרכות וסדנאות, יחד עם גופים העוסקים בתחום במסגרת עיסוקם המקצועי גרידא ולקהל המקצועי שלהם.
 - **גופים פרטיים** - בקטגוריה זו נמצאות חברות העוסקות בהדרכה ובביצוע סדנאות, חלקן כקבלניות משנה לגורמים הציבוריים. חברות אלו משמשות במקרים רבים רק כגורם מתווך בין הלקוח לסדנה, כאשר הערך המוסף שלהן הינו במתן שירותים אדמיניסטרטיביים.
 - **מנחי סדנאות עצמאיים**, בעלי עסקים בתחום ובעלי מקצוע העוסקים, במסגרת עיסוקם, גם בהעברת סדנאות.
- הקשרים בין הגורמים בענף הדוקים, בעיקר במתכונת של קבלנות משנה: גופים פרטיים משמשים במקרים רבים הן כקבלני משנה או כמבצעים לגופים הציבוריים, ומעסיקים בעצמם כקבלני משנה את מנחי הסדנאות והמרצים המקצועיים.

לקוחות

ניתן לפלח את אוכלוסיית היעד על פי קריטריונים רבים ומגוונים אך הפילוח המרכזי הינו ל- 2 מגזרים - פרטי מול עסקי / ציבורי

לכל פלח מגזרי ניתן לשייך צרכים ותכנים אשר יתאימו לו.. החלוקה יכולה להיות על פי :

- גיל- קיימות סדנאות אשר יכולות להתאים לילדים כגון סדנת יצירה, וסדנאות אשר פונות לקהל יעד של מבוגרים, כגון סדנאות בתחום העסקים.
- תחומי עניין.
- סטטוס כלכלי - לקוחות ממעמד סוציו אקונומי בינוני - גבוה לרוב יעדיפו סדנאות אשר מטרתן העשרה ופנאי. לקוחות ממעמד סוציו אקונומי נמוך, לעומת זאת, יעדיפו לרוב סדנאות אשר מטרתן רכישת מיומנות או שיפור מצב קיים בעזרת ההשכלה שתירכש בסדנה .
- סטטוס מקצועי - אנשי עסקים, מובטלים, פנסיונרים, פורשים מחברה/ עסק או שינוי בתפקיד

שיווק

פעילות השיווק בתחום הסדנאות כוללת:

- פרסום - ארגונים המקיימים סדנאות בכל התחומים מפרסמים את עצמם בכלי התקשורת הארציים והמקומיים.
 - קשרים אישיים ומוניטין נצבר- שיווק מפה לאוזן, כרטיסי ביקור, מועדון לקוחות.
 - קיום חוגי-בית או הרצאות.
 - פרסום באמצעות האינטרנט, הקמת אתר אינטרנט בו מוצגות הסדנאות.
 - שיווק ישיר - בייחוד מול המגזר העסקי והציבורי.
 - עבודה בקבלנות משנה.
- פעילות השיווק תושפע מנושא הסדנא ותכלול בדרך-כלל פנייה לקהל יעד ממוקד יחסית. כך, למשל, סדנאות עסקיות ישווקו בדרך-כלל לעסקים ולמנהלים, בעוד שסדנאות לילדים ישווקו ע"י פנייה להורים בעלי ילדים צעירים .

הגורמים המשפיעים על ההצלחה

- הגורם המרכזי המשפיע על ההצלחה הינו מענה על צורך (או הטמעת צורך חדש) וביקוש, הנובע לעיתים קרובות מאופנה או מגמה. בנוסף לכך, קיימים גורמים משפיעים נוספים:
- **מוניטין** - לקוחות רבים נוטים לבחור בסדנא עפ"י המלצת חברים או על פי התרשמות והיכרות חיובית.
 - **אמינות** - כשל באמינות עלול לפגוע במוניטין ובהמשכיות הסדנה.
 - **ייחודיות** - גורם העשוי לנטרל, במידה מסויימת, את איום התחרות ולעורר עניין.
 - **מחיר** - כיום, בתקופת מיתון למחיר יש משקל רב בהחלטת הלקוח בנושא ההשתתפות בסדנה .
 - **מיקום** - קיימת חשיבות למקום בו מתקיימת הסדנה. יש לשים דגש על מקום שיהיה נעים , נוח למשתתפים וקל להגעה (רצוי עם מקום חניה מסודר). לסדנאות בעלות אופי מיוחד יש צורך להתאים את האביזרים בכיתה.
 - **רמת ההתמחות** - היכולת לספק מגוון רחב של אפשרויות, תוך התמחות בתחומים ספציפיים.
 - **שירות** - גמישות ברישום (תשלומים, הנחות), נגישות במתן מענה טלפוני ושירות אישי יביאו לקוחות לסדנה . בנוסף, גמישות בשעות הפעילות, לדוגמה, סדנאות בוקר וערב.

חסמי כניסה לענף

ידע מקצועי בנושא הסדנה - הצורך ברור. ההתגברות על חסם זה הינה על ידי ידע הקיים בארגון או על ידי רכישת ידע, קרי שימוש בקבלני משנה.

מוניטין - חסם הכניסה העיקרי בתחום הוא המוניטין, אשר מהווה גורם משמעותי מאד בהחלטת הלקוח אם להרשם לסדנא. יצירת המוניטין עשויה לארוך זמן רב ודורשת רמה מקצועית גבוהה בסדנאות.

השקעה ראשונית - חסם הכניסה לענף מבחינת ההשקעה הראשונית הנו **נמוך** בהשוואה לענפים אחרים .

ציוד - לא נדרש בדרך כלל ציוד קבוע. במידת הצורך, ניתן לשכור ציוד להרצאה או לקבל את הציוד כחלק מהשכרת כיתה להעברת הסדנה.

מימון

השקעה נדרשת-

- ציוד משרדי- מחשב נייד, פקס, טלפון.
- כיתות לימוד- מבנה קיים או שכור למטרת העברת הסדנאות.
- ציוד יעודי במידת הצורך.
- רכב.

רמת הסיכון

מאחר וההשקעה הראשונית הנדרשת אינה גבוהה, חסמי היציאה מהענף נמוכים ולכן הסיכונים בהפעלת הסדנאות נמוכים יחסית .

בפתיחת עסק בתחום הסדנאות המפעיל את הסדנאות ממקום קבוע אשר ברשותו, ישנה רמת סיכון גבוהה יותר מאחר ואז הארגון מתחייב בחוזה בשכירת מבנה מתאים .

פרופיל עסקי ענפי
סדנאות קבוצתיות

רווחיות

רווחיות הענף נעה בין 20% ל 30%. במידה ומארגן הסדנא הוא גם המרצה הרווחיות עולה לשיעורים של כ - 85%

עלויות

להלן טווח המחירים של ציוד בסיסי ושירותים הנצרכים בסדנאות:

<u>מחיר (ללא מע"מ)</u>	<u>פריט</u>
200-500 ש"ח למפגש	מקרן
בין 30 ש"ח לשעה ועד 600 ש"ח ליום שלם.	כיתת הדרכה בב"ס או אשכול פיס
30 ש"ח לאדם 50 ש"ח לאדם כולל כיבוד קל	אולם במלון
200-500 ש"ח לשעה אקדמאית (45 דקות), המחיר תלוי ברמת המרצה ובתחום ההרצאה	מרצה

תנאי תשלום מקובלים

מלקוחות:

התשלום עבור סדנא במגזר הפרטי הינו לרוב במזומן או במספר תשלומים. תנאי התשלום בביצוע סדנאות במגזר המוסדי הינם תלויי מו"מ, כמקובל.

לספקים:

תנאי התשלום לקבלני המשנה תלוי בכושר המיקוח של מארגני הסדנאות ויכול לנוע בין תשלום במזומן לתשלום באשראי של שוטף + 60 יום. התשלום עבור חדרי הלימוד או ציוד מיוחד נדרש הנו לרוב בתנאי אשראי של שוטף + 30 עד שוטף + 60.

רשיונות נדרשים

רשיונות מיוחדים תלויים בנושא הסדנאות. לרוב אין צורך ברשיונות מיוחדים לסדנא עצמה, אך נדרשים רשיונות מקצועיים למרצים עצמם בתחומי הרפואה, הטיפול, הנדסה וכו'.

ביטוחים

מומלץ להתייעץ עם סוכן ביטוח לגבי ביטוחים נדרשים .

פרופיל עסקי ענפי
סדנאות קבוצתיות

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 זה נערך ע"י מט"י רעננה, עבור הרשות לעסקים קטנים ומט"י-ישראל בחודש אפריל 2003.
5. עודכן ע"י אופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ, אוקטובר 2004.