

## פרופיל עסקי ענפי חנות תכשיטים

### הענף:

#### נתוני הענף

בישראל פועלות כיום כ- 1,000 חנויות ורשתות בענף התכשיטים ועוד מספר לא ידוע של חנויות מעצבים קטנות. חלק מהחנויות הן חנויות ותיקות, הבנויות במתכונת משפחתית, אם כי בתקופה הנוכחית יש נוכחות גדולה יותר של חנויות-רשת יוקרתיות, חנויות ודוכנים בבתי הכל-בו (בתוך המשביר לצרכן לדוגמא). ובקניונים.

ענף התכשיטים היה מאופיין בעבר כענף שמרני, שאופיין בקצב תחלופת מלאי איטי. כיום, עקב כניסתם של מעצבים צעירים רבים ומותגים בינלאומיים, הענף נהפך להיות דינמי בעל היצע רחב למגוון קהלים.

#### חלוקת משנה ענפית

ניתן לאפיין בענף מספר סוגי חנויות:

- חנויות יוקרתיות מאד, הממוקמות בבתי מלון ובאיזורי מסחר יוקרתיים. התכשיטים בחנויות אלו יהיו מזהב 18K, משובצי יהלומים, עשויים בעבודת יד ושל מעצבים מוכרים. לדוגמא פדני וה. שטרן.
  - חנויות יוקרתיות - אלו ימוקמו במרכזי הערים הגדולות, בשכונות יוקרה ובמרכזי קניות מפוארים. התכשיטים בחנויות אלו יהיו יוקרתיים, אך יותר מייצור תעשייתי.
  - חנויות ברמת ביניים - בחנויות אלו ימצאו תכשיטים מפסי ייצור מקומיים או מיבוא, בד"כ מזהב 14K, עם התמקדות גם בתכשיטי כסף.
  - חנויות קטנות ובינוניות - התכשיטים בחנויות אלו הם פשוטים וזולים יחסית, מייצור תעשייתי מקומי. בקטגוריה זו ניתן להכליל גם את חנויות המעצבים הקטנים/מתחילים המתמקדות בייצור עצמי ועל פי הזמנה.
- בכל החנויות ניתן למצוא גם שעונים וחפצי חן אחרים. במרביתן ניתן גם להחליף תכשיטים או לתקנם, לשבץ אבנים ולהחליף רצועות וסוללות לשעונים.

#### סוגי מוצרים בחנות ממוצעת:

התמהיל, מיתוג המוצרים והכמויות ישתנו בהתאם לרמת החנות ומיקומה.

- תכשיטי זהב.
- תכשיטי כסף.
- תכשיטים משובצים אבני חן ברמות שונות.
- תכשיטים דמויי כסף או זהב.
- תכשיטים מאבנים, חרוזים או פלסטיק.
- שעונים – נשים, גברים וילדים.
- מגוון קטן של מוצרים משלימים.

## השוק:

### לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

לקוחות הענף הם תיירים ותושבי ישראל. הלקוחות הישראלים מפולחים בעיקר על פי רמת הכנסה ומצב כלכלי. בהתאם לפילוח זה ממוקמות החנויות, כפי שהוצגו בפילוח הענפי. לתיירות השפעה רבה על מכירות הענף - דבר הניכר דווקא בעיתות ירידה במספר התיירים. התכשיטים הישראלים זוכים להערכה בחו"ל, בין היתר בשל מחירם, הנמוך ביחס לאירופה וארה"ב והעיצובים היחודיים.

### מתחרים

את המתחרים בענף ניתן לסווג למספר קבוצות:

- חנויות תכשיטים ברמות שונות – בסביבה הגאוגרפית הקרובה או במעגלים מרוחקים יותר.
- חנויות רשת הפועלות עצמאית או במסגרת זכיון בחנויות כל-בו, דוגמת המשביר לצרכן, רשת רויאלטי.
- רוכלים המשווקים ומוכרים תכשיטים זולים באיכות ירודה.
- חנויות לחפצי אמנות, תשמישי קדושה ותכשיטים מעוצבים בידי אמנים.
- מכירה ישירה ע"י מעצבים.
- אתרי אינטרנט.

### ספקים

רוב התכשיטים הנמכרים כיום בארץ הינם מייצור מקומי. התכשיטים נרכשים מהספקים באמצעות סוכנים העוברים בין החנויות ומציגים את דוגמאות המוצרים. הסוכנים אוספים את ההזמנות ודואגים לאספקת הסחורה לחנויות. חלק מבעלי החנויות נוהגים לייבא תכשיטים עצמאית, בין היתר באמצעות ביקורים בתערוכות בחו"ל.

## אמצעי שיווק

שיטות השיווק נגזרות מפילוח קהל היעד כפי שהוצג לעיל.

### בשיווק לתיירים:

- מיקום החנות באזורי תיירות, בתי מלון או בקירבתם, טרמינל שדה תעופה ורחובות או אתרים המהווים מוקד משיכה לתיירים.
- פירסום בסביבת החנות ע"ג שלטים ובעיתונות המיועדת לתיירים.
- שימוש באינטרנט.

### בשיווק לישראלים:

- התבססות על מוניטין - בייחוד החנויות הותיקות והמוכרות.
- מיקום החנות באזורי מסחר, בהתאם לפילוח הכלכלי של קהל היעד.
- דיוור ישיר ממוקד לקבוצות איכות - מועדון אקסקלוסיבי.
- פירסום ויחסי ציבור באמצעי התקשורת השונים - בעיקר עיתונות.
- שימוש באינטרנט.

## **מחסומי כניסה לענף:**

מחסום הכניסה העיקרי הוא ההשקעה הגבוהה הנובעת מעלויות המלאי ומהתאמת המבנה לדרישות אבטחה.

## **כח אדם:**

אין דרישה בענף לכח אדם מקצועי, אם כי ניתן ללמוד את מקצוע התכשיטנות. עסקים רבים בענף מבוססים על עבודת בני משפחה ומעבר בין דורי.

## **מימון:**

### השקעה נדרשת

ההשקעה הנדרשת היא בעיקר במלאי, הנמדד בק"ג זהב.

- חנויות יוקרה יחזיקו כ- 10 ק"ג מלאי זהב בממוצע.
- חנויות בינוניות יחזיקו 5-7 ק"ג זהב בממוצע.
- חנויות קטנות יחזיקו 3-5 ק"ג זהב בממוצע.

כל החנויות יחזיקו גם מלאי מוצרי כסף שהינו זול יחסית ומלאי שעונים בהתאם לרמת החנות. בנוסף להשקעה במלאי נדרשת התאמת החנות בהתאם לדרישות אבטחה של המשטרה ורכישת ציוד - ריהוט, כספת, דלפק, משטח עבודה וארונות סגורים לתצוגה.

### פדיון ורווחיות בענף

להלן יוצג הפדיון השנתי לעסק (באלפי ש"ח) ואחוז הרווח הגולמי, לשנת 2003:

אחוז רווח גולמי כולל שעונים	אחוז רווח גולמי מתכשיטים בלבד	
45-50	45-50	חנות יוקרתית מאד
33-42	33-39	חנות יוקרתית
37-42	37-42	חנות באיכות טובה
30-36	27-33	חנות בינונית
27-42	27-33	חנות קטנה

שנת מס	חנויות יוקרתיות	חנויות איכות טובה	חנויות בינוניות	חנויות קטנות
2002	3,240 – 2,200	2,220 – 1,360	1,366 – 821	819 – 548
2003	3,375 – 2,300	2,298 – 1,415	1,414 – 850	848 – 567

הערה: הנתונים אינם כוללים נתוני מכירה ישירה של מעצבים. במכירה ישירה כל מעצב מתמחר את מוצריו בהתאם לרמת האומנות ובהתאם לביקוש של השוק.

### תנאי תשלום מקובלים

#### לקוחות:

רוב התשלומים מתבצעים באמצעות כרטיס אשראי. בעלי החנויות נוהגים לתת אשראי עד 6 תשלומים ללא ריבית או אף יותר ברכישות גדולות ובאמצעות עסקאות קרדיט.

#### ספקים:

אשראי ספקים תלוי בהיכרות עם העסק ובטיב הקשר עימו, ויכול להגיע עד 3 חודשים לעיתים מתבצעות חלק מהעסקאות בקונסיגנציה.

### רשיונות ואישורים:

נדרש רשיון עסק מהרשות המקומית. רשיון זה מותנה בעמידה בתנאים שמציבה משטרת ישראל, ובקבלת אישור ממנה. חנות המחזיקה מלאי בערך הנמוך מ- 150,000 ש"ח פטורה מהצורך בקבלת רשיון.

## ביטוחים:

- ביטוח המלאי והחנות כנגד כל הסיכונים.
  - ביטוח חבות מעבידים.
  - ביטוח צד ג'.
- בנוסף לאמור לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נדרשים.

## טיפים:

- מכירה האמצעות כרטיס אשראי עם שובר חתום או במזומן תקטין הן את הוצאות המימון והן את הסיכון של המחאות ללא כיסוי.
- על מנת להימנע ממלאי "מת", מומלץ לבדוק את נכונותם של הספקים לקבל בחזרה תכשיטים שלא נמכרו תמורת סחורה עדכנית.
- מומלץ להעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

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 באוקטובר 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.