

1.	תיאור הצורך	3
2.	המיזם – מענה לצורך	3
3.	המודל העסקי	4
4.	ניתוח השוק	
4.	הסביבה התחרותית.....	
5.	פוטנציאל עסקי	5
6.	ניתוח מתחרים והסביבה	6
7.	הצגת היתרון היחסי	7
8.	אסטרטגיית השיווק	8
8.1	המוצר (Product)	8
8.2	מחיר (Price)	9
8.3	הפצה (Place)	9
8.4	קידום מכירות (Promotion)	10
9.	דוחות פיננסיים	10

## 1.

### תיאור הצורך

נעלי עקב הינם פריט אופנתי המשמש רבות מהנשים בעולם המערבי החל מהמאה ה-19 ועד היום. הנעליים מעוצבות בצורה של הגבהת החלק האחורי של הנעל כך שמתקבל בחוש הראייה אשליה כי הרגל ארוכה ורזה. בנוסף, הגבהת רגלי האישה מבלטה בהן את החזה ואת האגן. נעלי עקב משמשות נשים למגוון רחב של שימושים. באירועים שונים נעלי העקב משמשות לנתינת מראה אופנתי ומושך לאישה. לנשים המשמשות כבעלי תפקידים שונים, כגון: דיילות, שירות ומכירה, תפקידים ייצוגיים ואף נשים המכהנות כמנהלות בתפקידים בכירים נעלי העקב משמשות למראה שירותי ועונות על הצורך להופעה נאותה ורישמית. יתרום<sup>1</sup> של נעלי העקב שהם יוצרים צורת עמידה זקופה ואיתנה לאישה ובנוסף נעלי עקב אף מחזקים את שרירי הירכיים ורצפת האגן. לעומת זאת, לצד ההיתרונות של נעלי העקב קיימים גם חסרונות בולטים. נעלי העקב גורמים **לכאבי רגליים וכאבי גב** בעת עמידה ממושכת. כאב זה מתגבר ככל שנעלי העקב גבוהות יותר מאחר וכובד המשקל של גוף האישה נשען על העקב ומכביד על הרגליים. קיימים מספר חסרונות נוספים ללבישת נעלי עקב לזמן ממושך:

**כאבי צוואר וכתפיים** – בעקבות העמסת כובד הגוף על העקבים נוצרת שחיקה של הסחוסים בברכיים. כמו כן, רקמות הברך והירך מתקצרות ונוצרים שינויים בתנוחת השכמות והכתפיים שיוצרים כאבים באזור הצוואר והכתפיים.

**נפילות ופצעים** – המבנה הצר של נעלי העקב עלול לגרום להתגברות הסיכויים לנפילת האישה במיוחד בעת ירידה במדרגות. מעידות שכאלו עלולות לגרום לשברים ולנקעים בגוף ואף סכנה משמעותית במידה והאישה בשלבי הריון שונים.

**יבלות** – עומס הגוף על עקב הרגל לאורך זמן עלול להוביל להיווצרותם של יבלות עקב חלוקה לא מאוזנת של משקל הגוף על פני כל הרגל.

על מנת להתמודד עם הבעיות השונות<sup>2</sup> הכרוכות בלבישת נעלי עקב לזמן ממושך נוצרו פתרונות שונים לצורך כך. כגון: מדרסים לנעליים, ריפוד בעל חומר נושם, סוליה בעלת גומי רך וכריות אוויר וכיו"ב. כל הפתרונות הללו נותנים מענה חלקי בכך שהם מחייבות את האישה לנעול נעלי עקב מבלי יכולת להסירם וכמו כן, לא הוסרו בעיות אחרות כגון מעידות וחוסר נוחות המתלווה בלבישת הנעליים לזמן ממושך.

## 2.

### המיזם – מענה לצורך

המיזם הינם נעלי עקב הכוללות מנגנון מיוחד המאפשר לנתק את החלק של העקב בצורה פשוטה וקלה באמצעות מסילה מוסתרת המחברת את העקב על הנעל. בדרך זו, ניתן לנתק את העקב במידה ונעשה שימוש יתר בעקבים שגורמים לאישה כאבים ברגליים, בכתפיים ובשכמות וזאת מבלי להחליף את הנעל כולה. החלפת העקב יכולה להתבצע גם באמצע אירוע או פגישה מבלי להסיר את הנעל אלא רק בהסרת החלק התחתון של העקב בלבד. כמו כן, המיזם ישמש גם לנשים שיחפצו בכך להתאים גוון מסויים של עקב לנעליים מבלי לרכוש נעליים חדשות. כך ניתן יהיה לשלב בזוג נעליים אחד עקבים בצבעים שונים ובגבהים שונים בהתאם לרצון של האישה ולסוג האירוע.

<sup>1</sup> <http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-3968936,00.html>

<sup>2</sup> <http://raviv-lampel.co.il/ArticlePage.aspx?id=32&c=1>

**3.** מודל העסקי - המודל העסקי יתבסס על פיתוח של נעל אופנתית בעלת מנגנון לשליפת העקב לשלושה קהלי יעד המאופיינים בגילאים שונים:

נשים בשנות ה-20: קהל יעד זה מאופיין כקהל יעד צעיר ותוסס המעוניין במוצרים חדשניים, נועזים וייחודיים. לנשים אלו יותאמו נעליים אופנתיות במראה צעיר עם גוונים עזים המיועדים לצעירות המעוניינות בנעלי עקב לאירועים חברתיים ובילויים. העקבים בנעליים אלו יהיו גבוהים מהרגיל עם בצבעים שונים.

נשים בשנות ה-30 וה-40: קהל יעד זה מאופיין בנשים המשמשות בתפקידים שירותיים ולצורך השגת מראה מושלם. לנשים אלו יותאמו נעליים ומגפיים אופנתיות שידגישו את הרישמיות ואת האסטטיות במראה הנשי לצורך ישיבות עבודה, תפקידים שירותיים ואירועים חברתיים. בקולקציה זו יהיו זוגות נעליים לאירועים שונים.

נשים בשנות ה-50 וה-60: קהל יעד זה מאופיין בנשים הרוצות במראה צעיר יותר ועכשווי. לנשים אלו יותאמו נעליים ומגפיים אלגנטיות בעלות סוליה ארטופדית למניעת כאבי רגליים אף לטווח הקצר.

המוצר ימכר כזוג נעליים עם עקב תואם כאשר בעתיד, לאחר חדירת המוצר לשוק ייעשה ייצור של עקבים בצבעים וגבהים שונים לצורך רכישה חוזרת לזוג הנעליים שנרכש. בנוסף, יפותחו מגפיים בעלות עקב נשלף לצורך יצירת מחזור הכנסות בחודשי החורף.

המודל העסקי ישען על פיתוח קולקציות של נעליים ומגפיים בכל שנה על ידי היזם וייצור הנעליים והעקבים אצל קבלני משנה כאשר קבלני המשנה יהיו אחראים על ייצור המוצרים החל מרכישת חומרי הגלם ועד לייצור המוצר המוגמר. הפצת המוצר צפויה להיות בנקודות הפצה סיטונאיות וקמעונאיות בישראל. המוצר לא ימכר ללקוחות הקצה או בחו"ל. בנוסף, המיזם יהיה מוגן על ידי פטנט ישראלי מפני העתקות וחיקויים.

**4.** ניתוח השוק והסביבה התחרותית – בישראל נמכרות כל שנה כ-20 מיליון זוגות נעליים<sup>3</sup> הנמכרות בכ-1,200 חנויות מתמחות ובנוסף ישנם מחלקות נעליים רבות העובדות בתוך רשתות ההלבשה הגדולות. ענף ההנעלה מגלגל כל שנה כ-3.5 מיליארד ש"ח מתוכם כ-900 מיליון ש"ח בגין הנעלת ילדים. כ-70% מכוח הקנייה הינם נשים ורק כ-30% הינם גברים. לענף ההנעלה מספר מאפיינים ייחודיים<sup>4</sup>:

מלאי מת – נעליים כיום מהווים אביזר אופנה המאופיין בשינויים תכופים כתוצאה מקולקציות חדשות. השינויים התכופים בשוק האופנה נובעים מהתחרות העזה המתרחשת כתוצאה מכניסתם של רשתות בינלאומיות לענף ההנעלה בישראל וכתוצאה ממכירות נעליים ברשת האינטרנט. מאפיין זה גורם להתיישנות מהירה של קולקציות ישנות וגורם למלאי מת שאין אפשרות למכרו.

<sup>3</sup> <http://www.nrg.co.il/online/16/ART1/445/274.html>  
<sup>4</sup> <http://www.kabiri.co.il/var/1292/103408-nalaim.pdf>