

פרופיל עסקי ענפי:

קייטנות ילדים ונוער

הענף:

נתוני הענף

בכל קיץ מופעלות בישראל, על פי הערכה, כ- 2,500 קייטנות מורשות, כולל קייטנות ציבוריות המופעלות על ידי רשויות מקומיות, מתנ"סים וארגונים שונים.

חלוקת משנה ענפית

קיימות מספר מסגרות להפעלת קייטנה:

- ◀ קייטנות במבנה – המופעלות בתוך מבנה חינוכי, ציבורי או פרטי, המשמש בסיס קבע לפעילות.
- ◀ קייטנות יום בשטח פתוח – המתקיימות במחנה, חורשה או מגרש ועשויות להימצא בתוך יישוב או מחוצה לו.
- ◀ קייטנות יום ולילה המתקיימות בתנאי פנימייה.
- ◀ קייטנות יום ולילה המתקיימות בשטח פתוח.

חלוקת משנה נוספת הנה בהתאם למיקוד הקייטנה: קייטנה תוגדר כמתמקדת בנושא מסוים אם לפחות 50% מהתכנית יוקדשו לנושא זה.

השוק:

מאפייני השוק

- ◀ הענף הנו ענף עונתי – קייטנות פועלות בקיץ (במחזור אחד או שניים). מיעוט קייטנות מופעלות גם במהלך חופשת הפסח.
- ◀ בענף פועלים גורמים רבים, ציבוריים ופרטיים. הקייטנות הציבוריות מופעלות על ידי רשויות מקומיות, מתנ"סים וארגונים שונים, ובד"כ מוטות מחיר. הקייטנות הפרטיות בד"כ יקרות יותר.
- ◀ הפעלת קייטנה דורשת רישוי והשתתפות בהכשרה. יחד עם זאת, פועלות בשוק קייטנות רבות שאינן מורשות ומתחרות בקייטנות המורשות בעיקר בהיבט המחיר ללקוח.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

קהל היעד (הצורך) הנו ילדים בגילאים הרלבנטיים – 5-6 ועד 14-15. לילדים חלק עיקרי בהחלטת ההרשמה לקייטנה, הן על צד השלילה (לאיזו קייטנה אינם מעוניינים ללכת) והן על צד החיוב – הפעלת לחץ להרשמה לקייטנה מסוימת.

קהל היעד (המשלם) הנו הורים לילדים הנ"ל. החלטת ההרשמה לקייטנה מסוימת מתקבלת במשותף: הקייטנה שתיבחר תהיה אחת הקייטנות אליהן מעוניין הילד ללכת, במגבלת תקציב ההורים.

פילוח קהל היעד הנו בעיקרו סוציו-אקונומי, ובהתאם לו תיגזר הפניית הילד למסגרת: קייטנה

פרטית (כולל מיקוד פעילות ייחודית), קייטנה עירונית או ציבורית או כל פעילות אחרת.

תחרות

התחרות בענף רבה ונובעת ממספר גורמים:

- ◀ קייטנות המופעלות על ידי רשויות מקומיות, מתנ"סים וארגונים שונים. קייטנות אלו הנן תחרותיות, בד"כ, ברמת המחיר.
- ◀ קייטנות פרטיות, כלליות או כאלו המציעות מיקוד ייחודי. קייטנות אלו יהיו, בד"כ, יקרות יחסית היות ועלויותיהן גבוהות והן צריכות להביא רווח ליזמים.
- ◀ קייטנות פיראטיות, הפועלות ללא רישוי ולעיתים גם ללא ביטוחים מתאימים. קייטנות אלו יתחרו בעיקר ברמת המחיר.
- ◀ בגילאים הבוגרים יותר: פעילויות נוספות כגון מחנות קיץ, תנועות נוער, Summer School וכו'.
- ◀ התארגנויות פרטיות של הורים לתעסוקה משותפת, בעיקר עבור הגילאים הצעירים. התארגנות מסוג זה עשויה להיות בהפעלה עצמית של ההורים או על ידי כח עזר (בייבי סיטר משודרג).

ספקים

הספקים העיקריים מולם פועלת קייטנה הנם, לרוב, ספקי שירותים:

- ◀ אתר הפעלה – המשמש בסיס קבע לפעילות הקייטנה. תמורת זכות השימוש באתר משולמים דמי שכירות.
- ◀ הסעות – איסוף ופיזור חניכי הפנימייה וכן הסעות לפעילות מחוץ לאתר – מוזיאון, טיול, בריכה וכו'.
- ◀ מדריכים מקצועיים – המגיעים לקייטנה לצורך העברת נושא ספציפי לקבוצות החניכים.
- ◀ ספקי פעילויות – משתנה בהתאם לאופי הקייטנה: מוזיאונים, בריכה, אטרקציות, פעילות שטח ייחודית וכו"ב.
- ◀ אבטחה ועזרה ראשונה – בהתאם לדרישות הרישוי.
- ◀ ספקי מזון – משתנה בהתאם לאופי הקייטנה: ארוחת 10, ביניים או צהריים. בקייטנה פנימייתית תידרש כלכלה מלאה.
- ◀ ספקי חומרים למלאכה ויצירה, בהתאם לאופי הקייטנה.
- ◀ בקייטנה המתקיימת בשטח פתוח – יהיה צורך בהצללה ובאספקת מים.

אמצעי שיווק

אמצעי השיווק המקובלים בענף הם:

- ◀ פרסום בעיתונות מקומית ובאתרי אינטרנט ייעודיים.
- ◀ חלוקת ברושורים או פליירים בהפצה לתיבות דואר או בדיוור ישיר לאוכלוסיה מפולחת – הורים לילדים בגילאים המתאימים.
- ◀ פנייה יזומה למשתתפים משנים קודמות.

גורמים משפיעים על הצלחה:

גורם ההצלחה המרכזי, בטווח הארוך, הנו מוניטין, הנובע משביעות רצון החניכים. קייטנות ותיקות ומוצלחות הפועלות שנים רבות כמעט ואינן נדרשות להשקיע תקציבי שיווק.

מחסומי כניסה לענף:

חסם הכניסה המרכזי הנו רישוי ועמידה בתנאים לקבלתו.

כח אדם:

על פי חוזר מנכ"ל משרד החינוך, קיימים מספר תפקידים הכרחיים בהפעלת קייטנה:

- ◀ מנהל הקייטנה – אחראי על הקייטנה ועל הפעלתה בהתאם לחוק ולחוזרי מנכ"ל.
- ◀ מדריך ראשי – נדרש בכל קייטנה בה 150 חניכים או יותר, או 100 חניכים בקייטנה פנימיתית.
- ◀ רכז בטיחות.
- ◀ אחראי לביטחון.
- ◀ מדריכים מקצועיים – המפעילים נושא מסוים בקייטנה, כגון ריתמוסיקה, מחול וכו'..
- ◀ מדריכים חברתיים – מדריך האחראי לקבוצת חניכים ומלווה את פעילותה במהלך היום. בקייטנה יומית יש למנות מדריך לכל 25 חניכים במבנה או שטח פתוח ומדריך לכל 15 חניכים ביציאה לים או לבריכה. בקייטנה לתלמידי חינוך מיוחד יש למנות מדריך לכל 11 חניכים.
- ◀ אב / אם בית – נדרש בקייטנות פנימיות. ממונה על הבית, המשק וההיגיינה האישית של החניכים.

להרחבה בנוגע לחישוב כוחות ההדרכה הנדרשים – יש לעיין בחוזר מנכ"ל משרד החינוך מס' 7.11-12.

מימון:

פדיון ורווחיות בענף

הפדיון בקייטנה נגזר ממספר הילדים, במכפלת המחיר לילד. מחיר זה משתנה בהתאם למשכה, אזור בארץ ואטרקציות ייחודיות: קייטנה ייעודית לנושא מסוים. מחיר ההשתתפות בקייטנה פרטית בשנת 2004 עמד, בממוצע, על 1,500-1,800 ₪.

העלויות המרכזיות לילד עמדו על:

- ◀ שכירות מקום – 125-171 ₪.
- ◀ הדרכה – 112-156 ₪, לא כולל רכזים ומורים מקצועיים.
- ◀ הסעות – 182 ₪.
- ◀ ביטוח – 22-28 ₪.
- ◀ אוכל – 44-61 ₪, לארוחת 10 ותוספות בלבד. לא כולל ארוחת צהריים.
- ◀ מתנות – חולצה וכובע – 11 ₪.

◀ סה"כ – 496-609 ש.פ. לסכום זה יש להוסיף, במידה ויש, עלויות מורים מקצועיים, רכזים, פעילויות מחוץ לקייטנה וארוחות צהריים.

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

תנאי תשלום מקובלים

לקוחות:

בענף מקובלת הרשמה מוקדמת, בהתאם למידת הביקוש לקייטנה. התשלום מבוצע, בד"כ, בהמחאות או בכרטיסי אשראי ופרוס למספר מועדים.

ספקים:

התשלומים לספקים מתוזמנים, בד"כ, בהתאם לעיתוי כניסת הכסף מהלקוחות.

רמת הסיכון:

רמת הסיכון, בהנחה שהקייטנה זכתה לרישיון הפעלה, הנה נמוכה יחסית ותלויה בהרשמת מספר חניכים מעבר לנקודת האיזון, לצורך עמידה בעלויות הקבועות.

רישיונות ואישורים:

◀ לצורך הפעלת קייטנה נדרש רישיון הרשות המקומית, משרד הבריאות ומשרד החינוך. את הרישיון יש לחדש מדי שנה.

◀ רישיון להפעלת קייטנה יינתן בהתאם לחוק הקייטנות (רישוי ופיקוח) התש"ן-1990.

ביטוחים:

◀ ביטוח צד שלישי – כולל ביטוח ייחודי לקייטנות.

◀ ביטוח חבות מעבידים.

◀ ביטוח אובדן הכנסות.

בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

טיפים:

◀ מומלץ לעיין בחוזר מנכ"ל משרד החינוך מס' 7.11 – "קייטנות ומחנות קיץ". בחוזר זה מוצגים, בין היתר, דרישות כח אדם וההכשרה הנדרשת ממנו, תנאים לקיום הקייטנה, דרישות בטיחות, תברואה וביטחון, נוהל הגשת בקשה לקיום קייטנה ועוד. את החוזר ניתן למצוא בכתובת www.education.gov.il.

◀ יש לבחון היטב את הסביבה העסקית ובייחוד את המתחרים ואת אוכלוסיית היעד, תוך זיהוי נטיות וצרכים ספציפיים לה.

◀ מומלץ להיעזר 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, מר"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, מר"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
 3. המידע המובא בפרופיל אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
 4. פרופיל עסקי זה נערך בפברואר 2005 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.