

מכון ציגלמן

אסטרטגיה * שיווק * ליווי עסקי

פערים של עשרות אחוזים במחירי תוספי התזונה

למרות שנדמה כי אין סכנה בנטילת ויטמינים ותוספי תזונה, מסתבר כי שימוש בתכשיר הלא נכון עלול ממש להזיק ■ מבדיקת "גלובס" עולה כי ברוב המקרים המחירים הנמוכים ביותר מוצעים בחנות המקוונת של טבע ספורט קסטל

מאת אורלי פלג-מזרחי

שוק תוספי התזונה והוויטמינים בישראל מאופיין בתחרות עזה בין נקודות המכירה הכוללות את רשתות הפארם, בתי המרקחת הפרטיים, בתי הטבע וקופות-החולים. לפי מחקר שערך מכון המחקר ציגלמן, שוק זה מגלגל כ-500 מיליון שקל בשנה, ונראה כי אפילו המשבר הכלכלי האחרון לא הותיר בו חותם.

לדברי אהוד ציגלמן, מנהל מחלקת אסטרטגיה במכון ציגלמן, מהנתונים שאסף המכון עולה כי הרווח הגולמי אליו מכוונים הקמעונאים עומד על 40%, כאשר מבצעי מכירה והנחות מורידים אותו לכ-25%--35%. "בבתי הטבע, הצרכנים עשויים למצוא מחירים נמוכים יחסית, עובדה הנובעת משתי סיבות עיקריות: הראשונה - תוספי התזונה מהווים את עיקר המכירות של בתי הטבע, ולכן עליהם יקום או ייפול העסק. בתי הטבע מרשים לעצמם לשחוק את הרווחים על מנת לשרוד. הסיבה השנייה - כח האדם המועסק בבתי הטבע זול משמעותית מכח האדם המקצועי המועסק בבתי מרקחת או ברשתות הפארם, עובדה המצמצמת את ההוצאות של בתי הטבע ומאפשרת להם להוזיל מחירים".

גורמים בענף הגדירו השבוע את מצב בתי-הטבע כ"מלחמה על החיים". לדברי אותם גורמים, בתקופה האחרונה בתי מרקחת רבים התחילו להיות יותר אגרסיביים ולפעול בכיוונים יותר מסחריים מאלה שהם פעלו בכיוונם בעבר.

בדיקה מדגמית של עשרה תוספי תזונה פופולריים של יצרנים ויבואנים שונים, שערך השבוע "גלובס", מצאה הפרשי מחירים משמעותיים המגיעים לעשרות אחוזים בין סוגי החנויות והרשתות השונות. מהבדיקה עולה עוד, כי מחירי מרבית המוצרים זולים בחנות המקוונת של טבע ספורט קסטל בהשוואה למחירי ניו-פארם (לא מחירי מבצע), סופר-פארם, והחנות המקוונת של בית המרקחת שור טבציניק.

כך לדוגמה, בספורט טבע קסטל נמכרות כמוסות חמוציות של פלוריש במחיר מבצע (קבוע ללא תוקף זמן) ב-66 שקל, לעומת 70 שקל בשור טבציניק ו-90 שקל מחיר מלא של סופר-פארם וניו-פארם.

ויטמין B12 של חברת GNC נמכר בספורט טבע קסטל ב-45 שקל לעומת 65.6 שקל בסופר-פארם, 74 שקל בניו-פארם ו-55.2 שקל בשור טבציניק.

יש לי יום יום מבצע

לדברי דיוויד גורדון, מנהל המכירות ארצי של אלטמן רוקחות טבעית המייבאת תוספי תזונה וויטמינים, החברות הפעילות בשוק עורכות מבצעים כל הזמן לכל סוגי השווקים. "אנחנו, כספקים המעוניינים למכור כמה שיותר סחורה, נותנים לקמעונאים הנחה קבועה של 15%-25% ממחירי

מכון ציגלמן

אסטרטגיה * שיווק * ליווי עסקי

המחירון, בנוסף למבצעים נקודתיים. המחירים לצרכן הולכים ויורדים כל הזמן. התחרות הולכת וגוברת והמבצעים של המשווקים והיצרנים יותר חזקים. מדובר בשוק בצמיחה ולכן המלחמה הולכת וגוברת בזמן מיתון. התחושה כיום בשוק היא שהיבואנים והיצרנים המקומיים מעדיפים להוריד מחירים ולהגדיל את המחזור".

לדברי גורדון, אחת הבעיות העיקריות בשוק נובעת מהעובדה שסף הכניסה לענף נמוך מאוד. "כל התחום מוגדר כתוספי תזונה ולא כתרופות או מזון ולכן קשה למשרד הבריאות לפקח. לכן כדאי לצרכנים לרכוש מוצרים מחברות מוכרות וכאלה שעורכות מחקרים".

לא מוצר מדף

גורדון מציין עוד כי הצרכנים, שאינם מודעים להבדלים בין ההרכב של המוצרים השונים, נוהגים להחליט על רכישה בעיקר מתוך הסתכלות על הכמות באריזה. "הצרכנים בתחום תוספי התזונה מאוד מבולבלים. הם לא תמיד מודעים לכך שתוספי תזונה מיצרנים שונים מכילים כמויות שונות של חומר פעיל. כך לדוגמה, במוצר הפופולרי אומגה 3 ניתן למצוא כמויות שונים. מטבע הדברים, כשמדובר בחומר פעיל בכמות גבוהה יותר יש לצרוך פחות כמויות ליום, ולכן יש גם פחות כמויות באריזה. בכל פעם מחדש אנחנו שמים לב שהלקוחות מהססים אם לקחת את המוצר הזה למרות שהוא הרבה יותר נוח לצריכה, ולא מבינים שזה כמו הבדל בין לחם אחיד ללחם שיפון עם זיתים. שניהם לחמים אבל אחד עולה 5 שקלים והשני 15 שקל. זו גם הסיבה שאנחנו מאוד ממליצים לא להתייחס לתוספי התזונה כאל מוצר מדף, כמו משחת שיניים או סבון, ולהתייעץ עם איש מקצוע לפני נטילתם".

רשתות הפארם, המחזיקות בנתח גדול ממכירות תוספי התזונה, מנסות גם הן להשתלב בהוזלות באמצעות עריכת מבצעי מכירות אגרסיביים פעמיים עד שלוש פעמים בשנה. זאת, בנוסף למבצעי הוזלה נקודתיים.

רשת ניו-פארם למשל, עורכת השבוע מבצע הוזלה של 30% על מרבית מותגי הוויטמינים והתוספים (המבצע יסתיים ביום חמישי) ואילו בסופר-פארם ניתן למצוא השבוע את מוצרי המותג GNC בהנחה של 30%. לדברי עומר פורת, הרוקח הראשי של ניו-פארם, בכל רגע נתון ניתן למצוא ברשתות הפארם תוספי תזונה במבצע. "הפארמים משנים את המבצעים אחת לשבועיים, ויש תגבור מבצעים כל הזמן. התגובות למחירים הן נקודתיות, ברמה מקומית מול חנויות ורשתות מקומיות. אם רשת טבע מורידה אגרסיבית מחירים, באופן מידי המחיר לצרכן ירד באותו אזור. אם הם יוצאים עם 30% הנחה - מייד גם אנחנו נצא בסמוך לסניפים שלהם".

לדברי פורת, גובה ההנחות בתחום תוספי התזונה הולך ומתקרב להנחות בתחום הקוסמטיקה. "השוק מחייב אותנו לשחוק את הרווחים הקמעונאיים". *

לפני רכישת תוסף תזונה: התייעצו עם איש מקצוע ודווחו לרופא

ריבוי סוגי המוצרים והמותגים בתחום תוספי התזונה, והזמינות לרכישתם על מדפי החנויות השונות, הפכו את רכישתם לפשוטה - עובדה בעייתית כשמדובר במוצרים שיש להם השפעה על בריאות הנוטל.

מכון ציגלמן

אסטרטגיה * שיווק * ליווי עסקי

לכן יש להתייעץ לפני הנטילה עם איש מקצוע ובמקביל לדווח לרופא המטפל על נטילת תוספים באותה נשימה עם הדיווח על נטילת תרופות "קונבנציונליות".

"אנחנו בניו-פארם שמים לב לא אחת לכך שאנשים רוכשים את התוספים והוויטמינים כמו שהם רוכשים מוצרי פארם אחרים, מבלי לשים לב להשפעות שיש למוצרים האלה", אומר עומר פורת, הרוקח הראשי של ניו-פארם. לדבריו, חלק ניכר מהרוכשים את המוצרים האלה עושים זאת בהשפעת כתבה שקראו בעיתון או "טיפ" שקיבלו מחבר. "משום מה לא מתייחסים למוצרים האלה כאל משהו שעשוי לשנות את האנמנזה הרפואית של האדם, למרות שזו טעות. אנשים לא תמיד מודעים לכך".

פורת מביא כדוגמה את אחד המוצרים הפופולריים ביותר בשוק תוספי התזונה, אומגה 3. "מאות אלפי אנשים נוטלים באופן קבוע את המוצר הזה, שהוכח כמועיל להורדת כולסטרול ושומנים בדם ולמניעת מחלות לב. אולם, במקביל הוא משפיע גם על דלילות הדם ועלול במקרים מסוימים ובמינונים מסוימים לגרום לדימומים. דוגמה אחרת היא מוצר כמו קו אנזים Q10 המומלץ לנטילה אחרי התקפי לב ולחיזוק שריר הלב, ולחיזוק הזיכרון. תוסף זה אסור ליטול בשעות הערב, שכן הוא עשוי לגרום להפרעות בשינה ולקשיי הירדמות. אדם שייטול את התרופה בשעות הערב ויתקל בקשיי הירדמות עשוי להתלונן על כך בפני הרופא המטפל מבלי לדווח לו על נטילת התוסף, ולהכניס את עצמו ללופי של בירורים ונטילת תרופות אחרות לפתרון הבעיה".

לדברי פורת, ברוב סניפי רשתות הפארם מועסקים נטורופתים שהוכשרו ליעוץ בנושא ויטמינים ותוספים, ולכן מומלץ להתייעץ עימם לפני נטילת התוסף. גם הרוקחים בפארמים ובבתי המרקחת הפרטיים עוברים לעיתים הכשרות בנושא ויכולים להמליץ. בבתי הטבע ממליץ פורת לקבל ייעוץ מבעל המקום, שהוא לרוב בעל הכשרה בתחום.

תגיות: מכון ציגלמן, אהוד ציגלמן, ויטמינים, ויטמינים, ויטמין, תוספי מזון, VMS, פארמה, פארם, בתי מרקחת, חנויות טבע, קופות חולים, קופת חולים