



# שרשרת של מוצרי יופי

מוצרי האיפור ותכשירי האיפור של Antonym נמכרים כיום בחנויות בוטיק וברשתות יוקרתיות, כגון: Rodales, Manhattan ABC Home, Fred Segal, Henri Bendel NY ו-Sephora Australia. מוצרי המותג משווקים בישראל, בזכות יזמת צעירה שהתעקשה לחזור לארץ מולדתה, להתגייס לצה"ל ולרכוש השכלה אקדמית. בסיום לימודיה, היא יצאה לפגוש את משפחתה במיאמי, במדינת פלורידה, ארה"ב, וניצלה את הביקור כדי לחתום על הסכם להפצת מוצרי Antonym בישראל. עם הרבה מוטיבציה ונחישות, בחירת יועצת שיווק ושותף לוגיסטי עתיר יכולת, התממש אתגר החדירה לשוק המקומי. כיום, היזמת משמשת מנטורית בקרן המלגות לחיילים משוחררים, שתמכה בה בתחילת דרכה בישראל, והיא אף מעיזה לחלום להיות מותג מוביל של מוצרי יופי בישראל

אלי יצחקוב ואדווה כלף

חברת Antonym Cosmetics הוקמה בשנת 2010, במיאמי. מייסדת החברה, ואלרי ג'יראו, היא מאפרת מקצועית, ובמהלך שנות עבודתה היא טיפחה במסירות רבה מיון נשים וגברים. עם לקוחותיה נמנו שחקנים, דוגמנים וסלבריטאים רבים. ואלרי מצאה, כי מרבית לקוחותיה מודעים לבריאות הגוף ולתזונה מאוזנת, אך אין להם מידע מספק דיו על מוצרי האיפור, שבאים במגע עם עור גופם. תובנה זו הביאה את ואלרי לפתח קו מוצרים ייחודי, שהמוטו שלו הוא כפול: מחד, מוצרי יופי עם סגנון, עם זוהר ועם טבעיות ("Be Chic. Be Glamorous. Be Natural Cruelty free and"), ומאידך, הקפדה על ידידותיות לסביבה ובכלל זה: אי-התאכזרות לבעלי-חיים והפחתת השימוש בפלסטיק ("less plastic"). כל מוצרי הקוסמטיקה של Antonym מיוצרים מרכיבים טבעיים ו/או אורגניים, שלא נבדקו על בעלי-חיים. נוסף על-כך, קו מוצרי האיפור (Makeup) קיבל הסמכה מארגון התקנים האורגני הצרפתי "ECOCERT".

תמר היא ילידת ירושלים, ובגיל צעיר, משפחתה העתיקה את מקום מגוריה למיאמי. לאחר שבגרה, היא עלתה לבדה לישראל, התגייסה לצה"ל והוצבה בפקוד העורף. במהלך שירותה הצבאי, היא זכתה להיות חיילת מצטיינת ולקבל את אות הנשיא. לאחר שחרורה מצה"ל, היא נעזרה ב"קרן הישג" לחיילים בודדים משוחררים ונרשמה ללימודים במרכז הבינתחומי הרצליה. תמר סיימה תואר ראשון בלימודי ממשל (התמחות בביטחון ובטרור), ותואר שני בניהול סכסוכים ומשא-ומתן.

הקשר של תמר עם ואלרי ג'יראו החל מהיכרות משפחתית עוד בהיותה בגיל צעיר. בסוף שנת 2011, בעת ביקורה אצל משפחתה במיאמי, היא פנתה לואלרי ולשותפיה, והציעה להם להפיץ את מוצרי החברה בישראל. שני

הקשר שלי ליזמים צעירים הוא להישיר מבט אל הפחד ולהמשיך קדימה." כך אומרת תמר שפירא ברנשטיין, היזמת הצעירה, שנהייתה מנכ"לית חברת

## מיזומה ועד לעסק

המסר שלי ליזמים צעירים הוא להישיר מבט אל הפחד ולהמשיך קדימה." כך אומרת תמר שפירא ברנשטיין, היזמת הצעירה, שנהייתה מנכ"לית חברת



מברשת קבוקי

בוטיק, ובאמצעות מאפרות מקצועיות.

### תמיכה לוגיסטית בעסקים קטנים ובינוניים

קבוצת טבת מספקת שירותים לוגיסטיים, הן במרכזיה הלוגיסטיים והן במתחמי לקוחותיה. מיגוון לקוחותיה של קבוצת טבת כולל חברות מן הגדולות במשק הישראלי, ועם זאת, הקבוצה נותנת מענה מיטבי ללקוחות קטנים ובינוניים (Small and Medium Business) [SMB], אשר יכולים ליהנות מן היתרונות הבאים: תשתיות ואמצעים מתקדמים, מערכות מידע וטכנולוגיות, הפיכת הוצאות קבועות להוצאות משתנות, שיפור ביצועים (כגון קיצור זמני אספקה ודיוק משלוחי האספקה), גמישות תפעולית ומענה הולם בעתות עומס, ידע ומומחיות ייעודיים, שליטה ובקרה מלאה באמצעות מדדי ביצוע ויעדים מוגדרים, הפחתת סיכונים, שיפור אמצעי האבטחה והמיגון, והפחתת העלות הכוללת.

**אחת מן הסיבות, אשר הביאו את תמר לבחור בקבוצת טבת, הייתה הזדהותה הרבה עם סיפור חייו של דדו, מנכ"ל קבוצת טבת, שהחל את דרכו כזעיר ללא אמצעים, וזכה להקים קבוצת חברות בענף השירותים הלוגיסטי**

"הלוגיסטיקה של Antonym מאופיינת בפעילות שוטפת, המתקיימת במהלך כל חודשי השנה, ובהיערכות הולמת למבצעי מכירות, המתקיימים לקראת החגים". כך אומר אדיר שלי, מנהל הפעילות של Antonym במרכז הלוגיסטי של טבת, במתחם קסם, והוא מוסיף: "השונות בפעילות הלקוח היא רבה - מחד, בחלק מימות השנה, היא מחייבת לא יותר מאשר שעת עבודה ביום, ומאידך, בתקופת ההיערכות לחגים, היא דורשת העסקת כמה עובדים בו-זמנית".

הפעילות הלוגיסטית כוללת מיגוון פעולות, ולדוגמה: קליטת הסחורה במחסן; ליקוט מוצרים; שירותי ערך-מוסף, כגון הדבקת תוויות והכנת ערכות של מוצרים; אריזה והכנה למשלוח. נוסף על-כך, היא כוללת הפצה של משלוחים ללקוחות עסקיים וללקוחות פרטיים. הזנת ההזמנות לליקוט מתבצעת באמצעות פורטל אינטרנטי, המקושר למערכת ניהול המחסן (Warehouse Management System) [WMS] של קבוצת טבת. הפורטל הוא פרי הפיתוח של מחלקת מערכות המידע בקבוצה, והוא מאפשר ללקוחות קטנים ומזדמנים לנהל את פעילותם באפקטיביות וביעילות, גם ללא ממשקי מחשב. ■

לפרטים נוספים על Antonym Cosmetics Israel, צפו בקישור: <http://www.antonymcosmetics.co.il/>



רביעיית צלילות אורגנית

הצדדים חתמו על חוזה הפצה בתחילת שנת 2012, ותמר החלה בהקמת העסק בישראל. בתחום השיווק והמיתוג היא נעזרה בגליה תורן חן, יועצת שיווק ותקשורת למותגי קוסמטיקה, ונוסף על-כך, היא בחרה בקבוצת טבת שירותים לוגיסטיים להיות שותף עסקי להפצת מוצריה. אחת מן הסיבות, אשר הביאו את תמר לבחור בקבוצת טבת, הייתה הזדהותה הרבה עם סיפור חייו של דדו, מנכ"ל קבוצת טבת, שהחל את דרכו כזעיר ללא אמצעים, וזכה להקים קבוצת חברות בענף השירותים הלוגיסטי.

**"הצלחת העסק תלויה בגורמים רבים, כגון: הבנת צרכי השוק, חדשנות, שיווק ומיתוג, השגת מקורות מימון, ובמיוחד, בבחירת השותפים בשרשרת האספקה - החל ממקורות הייצור ועד לאספקת המוצרים ללקוחות הסופיים"**

הקמת העסק לוותה במאמץ מתמשך ליצור מודעות למוצרי האיפור הטבעיים. תמר כיתתה את רגליה מפגישה לפגישה והעבירה את המסר לאנשי מקצוע ולקמעונאים העוסקים בתחום. כיום, המודעות לנושא בישראל היא עדיין בחיתוליה, אך יותר ויותר אנשים נחשפים לחשיבות הטבעיות והידידות לסביבה גם בתחום זה. קו המוצרים של Antonym בישראל כולל מברשות איפור מקצועיות, מוצרי איפור טבעיים ואביזרים נלווים (Accessories). המוצרים משווקים באמצעות האינטרנט, בבתי מרקחת פרטיים, בחנויות



סמקים אורגניים אפויים