

פיתוח מודל עסקי בעידן של אי-ודאות
מסגרת אסטרטגית למנכ"לים

עמודי התווך של מודל עסקי



הצעת ערך

■ תכננו מוצרים או שירותים הפותרים בצורה יעילה בעיות ממשיות של לקוחות.

שוק היעד

■ זהה פלחי לקוחות מסוימים הזקוקים לפתרון שלך בדחיפות רבה.

זרמי הכנסה

■ צור מקורות הכנסה מגוונים כדי לתמוך ולפתח את העסק שלך.

משאבים עיקריים

■ אבטחת נכסים, מיומנויות ושיתופי פעולה הם חיוניים לפעולה מוצלחת.

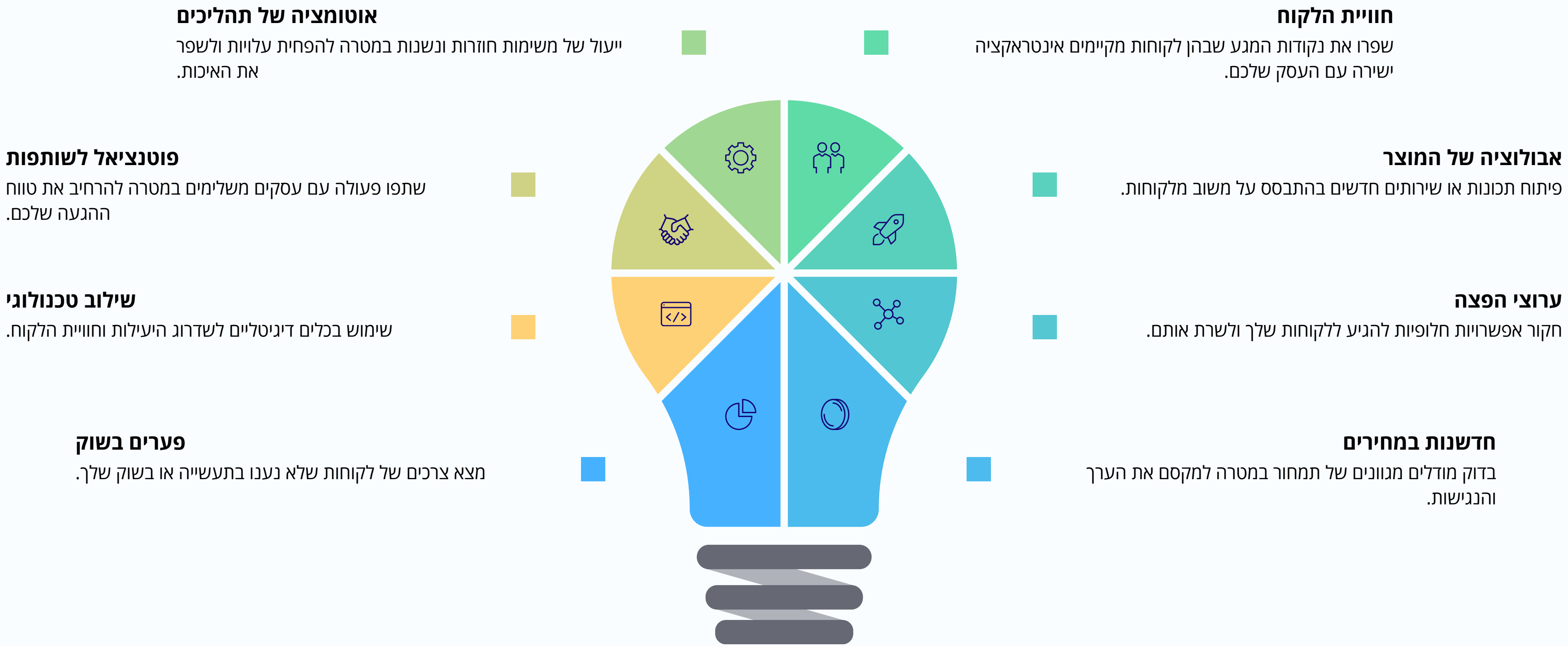
מבנה העלויות

■ להבין את כל ההוצאות הנדרשות לצורך מתן ערך ללקוחות בצורה עקבית.

יסודות ליבה המהווים בסיס לפעילות עסקית בת קיימא

הזדמנויות לחדשנות ארגונית

גלו רעיונות חדשניים שישנו את גישת העסק שלכם



ניתוח שוק מסחרי

מגמות בתעשייה

עקוב אחר דפוסים מתהווים שעשויים להשפיע על מודל העסק שלך.

סביבה רגולטורית

הבנת הדרישות המשפטיות ותקני ההתאמה לפעולה.

גורמים כלכליים

עקוב אחר מצבים פיננסיים המשפיעים על הוצאות והשקעות של לקוחות.

שיבוש טכנולוגי

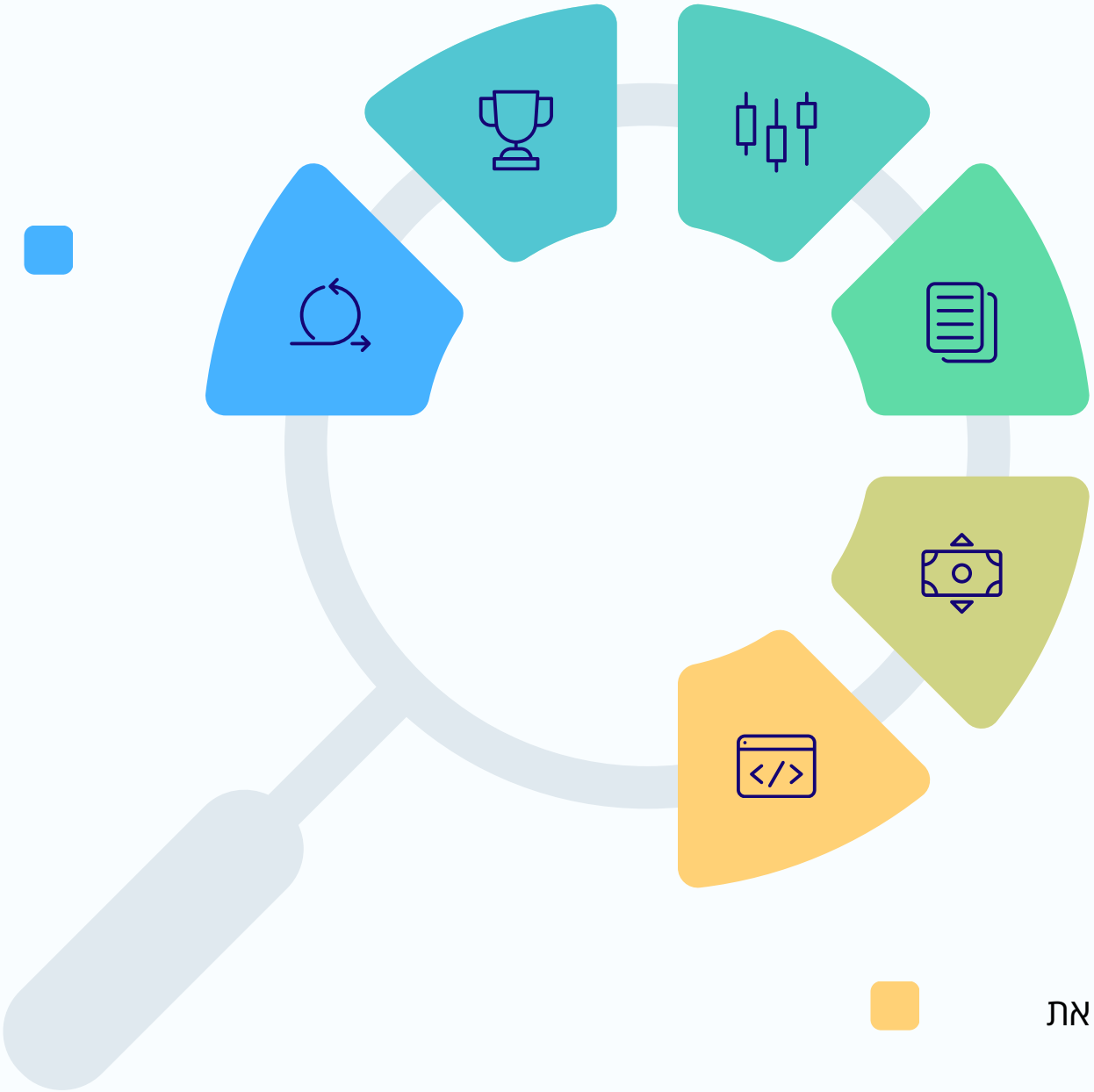
הערך כיצד טכנולוגיות חדשות עשויות לשנות את הדינמיקה של הענף.

נוף תחרותי

נתח את המתחרים הישירים והעקיפים בשוק שלך.

התנהגות של לקוחות

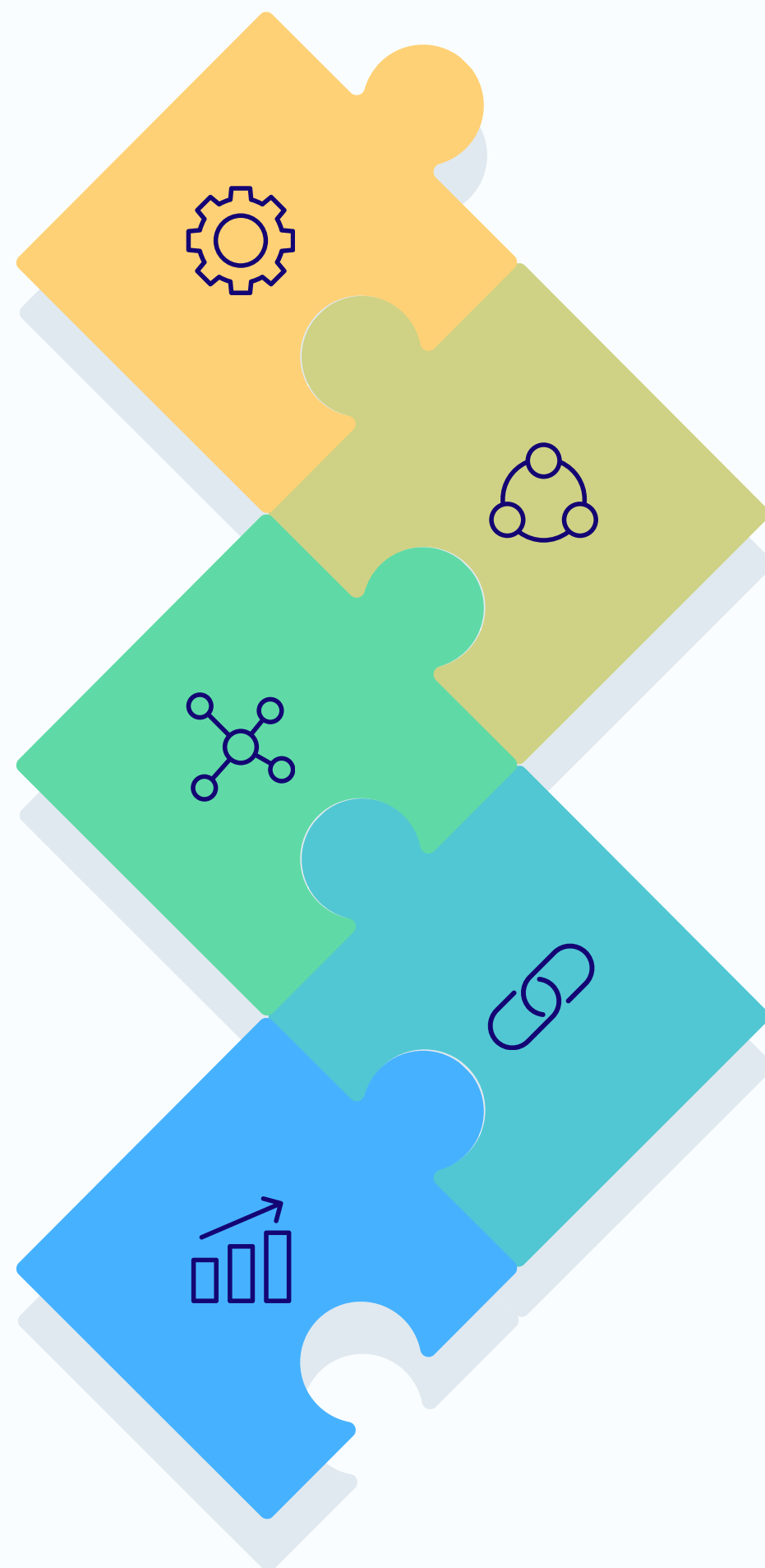
למדו כיצד קהל היעד שלכם מקבל החלטות רכישה באופן שוטף.



בחן את הגורמים המרכזיים המעצבים את סביבת העסק שלך.

אינטגרציה אסטרטגית של עסק

חברו מרכיבים מרכזיים ליצירת אסטרטגיה עסקית מאוחדת



יישור פעולות

ודא שהפעילויות היומיומיות תומכות באסטרטגיה הכוללת של מודל העסקי שלך.

אופטימיזציה של משאבים

איזון בין משאבים אנושיים, פיננסיים ופיזיים ליעילות אופטימלית.

תיאום ערוצים

סנכרנו את כל נקודות המגע עם הלקוחות כדי להבטיח חוויית מותג עקבית.

שילוב של שרשרת הערך

קשרו ספקים, שותפים ומפיצים בתהליכים עסקיים זורמים.

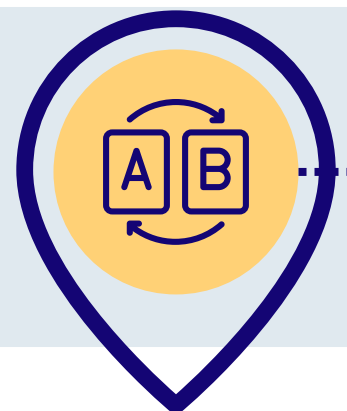
מידת ביצועים

עקוב אחר מדדים עיקריים המצביעים על בריאות והתקדמות המודל העסקי.

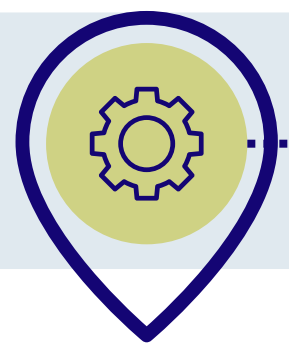
שלבי פיתוח עסקי

התקדמות בשלבים שיטתיים של פיתוח מודל עסקי

01



02



03



04



אימות הקונספט

בחן הנחות יסוד בנוגע לצרכי הלקוחות וביקוש השוק.

פיתוח דגם ראשוני

פיתוח מוצרים מינימליים (Minimum Viable Products) במטרה לאסוף משוב אמיתי מהמשתמשים.

כניסת שוק

השקה עם אסטרטגיה ממוקדת לבניית בסיס לקוחות ראשוני.

פעולות בקנה מידה

הרחבת מודל עסקי מוכח במטרה להגיע לפלחי שוק רחבים יותר.

מפת דרכים ליישום עסקי

בצע את מודל העסק שלך באמצעות צעדים עוקבים.

שלב החקר



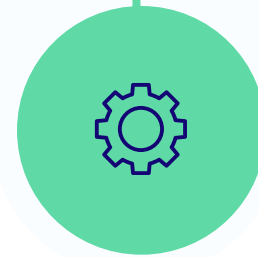
אסוף נתונים על לקוחות, מתחרים ותנאי שוק בצורה יסודית.

מסגרת עיצוב מחדש



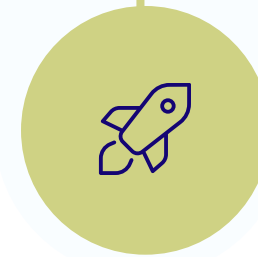
צור תוכנית עסקית מפורטת עם הגדרות ברורות של רכיבים.

בניית תשתית



ביסוס של מערכות, תהליכים ושיתופי פעולה הנדרשים לפעולה.

אסטרטגיית השקה מחדש



פריסת מודל עסקי עם יכולות ניטור והתאמה מדוקדקות.

אופטימיזציה של ביצועים



שיפור פעולות בהתבסס על תוצאות אמיתיות ומשוב מלקוחות.

מסלול צמיחה עסקית

ניווט בשלבי התרחבות לצורך פיתוח מודל עסקי בר-קיימא



אסטרטגיה של גיוון

חקור הזדמנויות עסקיות רלוונטיות המנצלות את נקודות החוזק הליבה הקיימות.



התרחבות השוק

היכנסו לאזורים גיאוגרפיים חדשים או לפלחי לקוחות חדשים באמצעות מודל מוכח.



הרחבת המוצר

הוסיפו הצעות משלימות כדי לשרת את הלקוחות הנוכחיים באופן מקיף יותר.



חדירה לשוק

הרחבת נתח השוק בקרב פלחי לקוחות ואזורים קיימים.



בניין היסודות

ביסוס פעולות ליבה ואימות הנחות ראשוניות של המודל העסקי.

כיוונים אסטרטגיים לעסקים

בחירת נתיבים אופטימליים לקידום והתאמה של מודל עסקי.

טרנספורמציה דיגיטלית



פיתוח שותפויות עסקיות



השקעה בחדשנות



מצוינות תפעולית



דגש על שיפור מתמיד של תהליכים פנימיים ואיכות.

הקצאת משאבים למחקר ופיתוח של יוזמות חדשות.

בניית בריתות אסטרטגיות המייעלות יכולות וגישה לשוק.

שילוב של פתרונות טכנולוגיים לשיפור היעילות והגעה ללקוחות.

יצירת הכנסות עסקיות



משיכת לידיים

משוך לקוחות פוטנציאליים באמצעות שיווק ותקשורת של הצעת ערך.



פיתוח סקרנות

צור קשר עם לקוחות פוטנציאליים באמצעות תוכן מהותי והדגמות של פתרונות מותאמים אישית.



תהליך ההמרה

לקוחות פוטנציאליים נוטים להתעניין בקבלת החלטות רכישה המציעות ערך ברור.



קליטת לקוחות

שלב לקוחות חדשים בצורה חלקה במערכות אספקת השירות והתמיכה שלך.



שימור לקוחות

שמרו על קשרים באמצעות שירות איכותי והענקת ערך מתמשך.



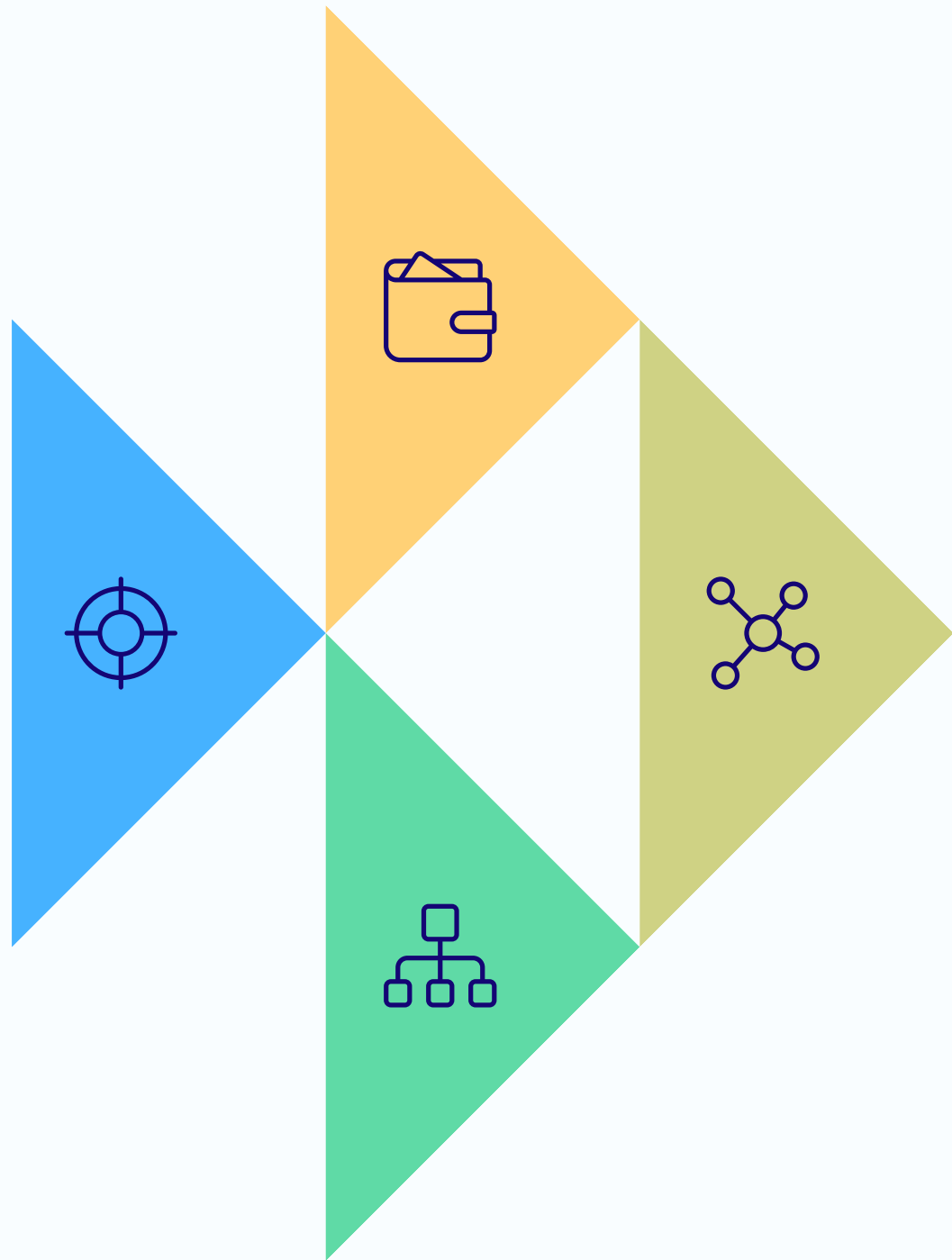
אופטימיזציה להכנסות

מקסום הכנסות באמצעות אסטרטגיות תמחור, מכירות נוספות וערך חיי הלקוח.

המרת רכיבי מודל עסקי לזרמי הכנסה בני קיימא

גורמים להצלחה עסקית

שלטו באלמנטים קריטיים המכתיבים את יעילות
מודל העסק.



מיקוד לקוחות
תעדפו את ההבנה והענקת שירות לצורכי שוק היעד מעל לכל שיקול.



יעילות תפעולית
ייעול תהליכים במטרה לספק ערך תוך צמצום בזבוז ועלויות.



קיימות כלכלית
שמירה על תזרים מזומנים בריא ורווחיות לצורך כדאיות לטווח ארוך.



מסגרת התאמה
בנה גמישות כדי להתאים את המודל העסקי ככל שהשווקים והתנאים משתנים.