

חברה טכנולוגית
שפיתחה מוצר חדשני
שנועד להכניס אותה
לשוק חדש

שנפז

Shenpaz
Dental Furnaces

1,040,000 ש"ח

גידול בהכנסות באופן ישיר תוך שנה

97%

גידול בהכנסות מהמוצר החדש באופן עקיף

העבודה עם Consul אפשרה לנו לקבל תמונה בהירה של שוק חדש שלא פעלנו בו קודם לכן, לבנות מודל עבודה מפורט לכניסה לשוק הזה, ולהתחיל להיכנס אליו. מעבר לתרומה של העבודה להכפלת ההכנסות מהמוצר החדש, קיבלנו גם חיבורים ישירים ללקוחות שהוכיחו את עצמם

חגי יחידי, מנהל מכירות חו"ל

האתגר: חברה טכנולוגית שהשיקה מוצר חדש שמיועד לסגמנט לקוחות חדש בחו"ל, וביקשה להבין איך לחדור אליו בצורה מיטבית

שלב א': ניתוח שוק ויכולות

בשלב זה בוצע ניתוח שוק, בוצע ניתוח תחרות, בוצעו ראיונות עם עשרות לקוחות פוטנציאליים, וניתנה הצעה לתעדוף לקראת כניסה לשוק (מבחינת המדינות הרצויות ואופן הכניסה הרצוי לשוק).

1

שלב ב': תכנון כניסה לשוק

בשלב זה, מתוך שיחות עם לקוחות פוטנציאליים, ניתנו המלצות להצעת הערך הרלבנטית, לשיתופי פעולה אפשריים ולתמחור המוצרים. נבנתה תוכנית שיווקית להגעה ללקוחות החדשים.

2

שלב ג': הכנת כלים פרקטיים

בשלב זה נבנו כלים פרקטיים להנהלת החברה ובוצע חיבור ללקוחות שהניב באופן ישיר תוך שנה למעלה מ-1,000,000 ש"ח בהכנסות חדשות.

3