

בית דפוס ותיק
שהגדיל הכנסות
באמצעות הגעה
ללקוחות חדשים בחו"ל

דפוס העיר העתיקה

75%

תשואה על השקעה תוך שנה

980,000

גידול בהכנסות תוך שנה (ש"ח)

71%

גידול בהכנסות מיצוא תוך שנה



העבודה עם Consul אפשרה לנו להבין שיש פוטנציאל בשוק האמריקאי למוצרים שלנו, לזהות את הלקוחות הפוטנציאליים, להבין את הצעת הערך שלנו עבורם ביחס לתחרות, ולתרגם את כל אלו לכלים פרקטיים שאפשרו לנו להגדיל את ההכנסות מיצוא תוך זמן קצר

יורם שרביט, סמנכ"ל כספים

”

האתגר: בית הדפוס הגדול באזור ירושלים מיצה את השוק המקומי התחרותי, וביקש לזהות הזדמנויות חדשות ורווחיות להגדלת ההכנסות דרך יצוא לשוק האמריקאי

שלב א': ניתוח שוק ויכולות

בשלב זה בוצעה סגמנטציה של סוגי הלקוחות השונים וזוהו סוגי הלקוחות הכדאיים, בוצע ניתוח תחרות, בוצעו ראיונות עם עשרות לקוחות פוטנציאליים, וניתנה הצעה לתעדוף לקראת כניסה לשוק.

1



שלב ב': תכנון כניסה לשוק

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

2



שלב ג': הכנת כלים פרקטיים ומדדים ובקרה לאורך היישום

בשלב זה נבנו כלים פרקטיים לצוות המכירות: רשימת לקוחות, תוכנית עבודה ומדדים ויעדים שעל בסיסם בוצעה בקרה במהלך היישום.

3