

יקב ותיק
שרווחיותו נשחקה
ושנדרש להתמקד
כדי לצמוח

יקבי ירושלים



1,450,000 ש"ח

תוספת לרווח תוך שנה

5%

שיפור ברווחיות

16%

גידול בהכנסות

העבודה עם Consul אפשרה לנו להבין באילו מוצרים, לקוחות ותחומי פעילות הכי כדאי לנו להתמקד, ונתנה לנו כלים לתרגם את ההבנה הזו לפעולות פרקטיות בשטח, שהוכיחו את עצמן תוך זמן קצר.

עופר גואטה, בעלים

האתגר: יקב ותיק שהתפרס על קווי מוצרים וסוגי לקוחות רבים ומגוונים – וביקש לדעת באילו סוגי מוצרים ולקוחות עליו להתמקד כדי לאפשר צמיחה רווחית

שלב א': ניתוחי כדאיות של מוצרים ולקוחות, ניתוח שוק ותחרות

בשלב זה בוצעו ניתוחי רווחיות לקווי המוצרים וסוגי הלקוחות השונים; בוצע ניתוח שוק על סמך שיחות עם מומחים, ניתוח טרנדים בענף וניתוח מתחרים; והוכנה הצעה למיקוד בתחומים הרווחיים והכדאיים עבור היקב.

1

שלב ב': הכנת תוכנית לשיפור הרווחיות ולפיתוח תחומי פעילות כדאיים

לאחר קבלת החלטות משותפת, הוכנו הצעות לפתרון לשיפור הרווחיות מהפעילות הקיימת, ובוצעו ראיונות עם לקוחות פוטנציאליים שעל בסיסם הוכנה תוכנית להגדלת הכנסות מתחומי הפעילות הכדאיים.

2

שלב ג': הכנת כלים פרקטיים

לאחר אישור הפתרונות הוכנו והותאמו כלים לצמצום קווי המוצרים באופן שיאפשר לשפר את הרווחיות ולהתמקד במוצרים הכדאיים. לאחר הכנת הכלים בוצעה חניכה לעובדים הרלבנטים והתקיימו שיחות בקרה עד ליישום.

3