

חברה הנדסית
שביקשה לזהות
הזדמנויות להגדלת
ההכנסות

בנין
הארץ

בנין הארץ
עבודות הנדסיות
מיוחדות

73%

גידול בהכנסות בשנתיים

2

תחומי פעילות חדשים

“

אליאל בלום, מנכ"ל

העבודה עם Consul אפשרה לנו להבין אילו תחומים לפתח כדי להמשיך לצמוח ועל אילו תחומים לוותר, ונתנה לנו כלים לתרגם את ההבנה הזו לפעולות פרקטיות בשטח, שהוכיחו את עצמן תוך זמן קצר.

”

האתגר: חברה בצמיחה שהיתה בצומת קבלת החלטות – וביקשה לדעת באילו תחומי פעילות להתמקד ומה עליה לעשות כדי להמשיך לצמוח

שלב א': ניתוחי הפעילות הקיימת וניתוח שוק

בשלב זה בוצעו ראיונות עם לקוחות קיימים ופוטנציאליים, מומחים לענף הבנייה ומהנדסים, ניתוח של השווקים הרלבנטיים והטרנדים בהם, וגובשו הצעות לתעדוף עבור בניין הארץ.

1



שלב ב': הכנת תוכנית לפיתוח תחומים כדאיים

לאחר קבלת החלטות משותפת, בוצעו ראיונות נוספים עם לקוחות פוטנציאליים ומומחים, וגובשו הצעות לפיתוח התחומים שהחלט עליהם.

2



שלב ג': הכנת כלים פרקטיים

לאחר אישור הפתרונות הוכנו עבור בניין הארץ רשימות של לקוחות פוטנציאליים, עזרים לאנשי המכירות, והצעות לשיפור תהליכי המכירה הקיימים. לאחר מכן, בוצעו שיחות בקרה עד ליישום התהליך בשטח.

3