

שאלון הערכת צמיחה - שלוש החוגות

החוגה האנושית



משני התנהגות

עד כמה הפתרון שלנו משנה את ההתנהגויות של אנשים באופן קבוע?



הפתרון שלנו יוצר פלח לקוחות חדש המבוסס על שינוי התנהגותי

הפתרון שלנו מניע שינויים לא משמעותיים או מזדמנים בחייהם של אנשים



משפיעי תיעדוף

עד כמה אנחנו משפיעים על העדפות הלקוח או המסע שלו?



הפתרון שלנו מגדיר מחדש את העדפות הלקוח, מרחיק אותו מהפתרונות הנוכחיים. (מצייר מסע לקוח חדש לגמרי)

הפתרון שלנו מבוסס על אותן העדפות לקוח/ לא משפיע על הלקוח במסע הקיים בכלל



יוצרי הרגלים ("דביקות")

עד כמה קל או קשה ללקוחות שלנו לעזוב או לעבור לחברה אחרת?



הלקוחות שלנו נעולים איתנו לכמה שנים והם עלויות (ישרות ו/או עקיפות) אם הם עזבו.

כל הלקוחות שלנו יכולים לעזוב אותנו באופן מיידי מבלי לספוג עלויות מעבר ישירות או עקיפות.



חוגת שרשרת הערך



כובשי תפקידים

כמה פונקציות או תפקידים אנחנו לוקחים מהשחקנים הנוכחיים?



אנחנו לוקחים על עצמנו אחריות חדשה / הופכים תפקידים של שחקנים אחרים בשרשרת ללא רלוונטיים

אנחנו לא משנים אף אחד מתפקידי שרשרת הערך הנוכחיים, ולא לוקחים אחריות משחקנים אחרים



מעצבי השרשרת

האם אנו יוצרים הפרעה גדולה בשרשרת הערך או מגדירים אותה מחדש?



אנו יוצרים מבנה חדש של שרשרת ערך ודינמיקה חדשה בתעשייה, באופן שמגדיר מחדש את השוק

אנו פועלים בתוך מבני שרשרת הערך הנוכחיים, מבלי לבטל או להוסיף תפקידים/שחקנים



חוגת המודל העסקי



משבשי חוקים

האם אנו משבשים את מודל ה-Go To Market הסטנדרטי של התעשייה?



אנו מיישמים אלמנטים (כגון מודל הכנסה, ערוצים, מערכות יחסים) המשבשים את דפוסי המודל העסקי המקובלים בתעשייה

אנחנו לא משנים שום דבר בדפוס המודל העסקי של התעשייה שלנו מלבד הפתרון שלנו

