

מגלי שוק

כמה גדול ואטרקטיבי פוטנציאל השוק הבלתי ממוצה שאנו מכוונים אליו

פוטנציאל השוק הוא גדול, בלתי ממוצה וגדל בהתמדה



מעט מאוד פוטנציאל בלתי ממוצה והשוק במגמת הצטמקות

מומחי המיגנוט

כמה קל או קשה ללקוחותינו לנטוש או להחליף את המוצרים והשירותים שלנו במתחרים וחלופות

הלקוחות שלנו נעולים למשך מספר שנים ומחיר הנטישה שלהם למתחרים הוא ישיר ועקיף



כל לקוחותינו יכולים, תיאורטית, לנטוש אותנו בכל זמן נתון ללא תשלום מחיר משמעותי על כך

אלופי הערוצים

האם יש לנו גישה בקנה מידה משמעותי וישיר (אידיאלי) ללקוח הסופי

יש לנו גישה בהיקף נרחב לשוק והערוצים ללקוחות הסופיים הינם בבעלותנו



יש גישה מוגבלת לשוק ואנו תלויים במתווכים על מנת להעביר הצעות ערך ללקוחות ולבוא איתם במגע

מאחורי הקלעים

מצודות משאבים

האם בבעלותנו משאבים שקשה עד בלתי ניתן להעתיק ומעניקים לנו יתרון תחרותי משמעותי

משאבי המפתח שלנו אינם ניתנים לחיקוי או העתקה למשך מספר שנים ומעניקים לנו יתרון יחסי משמעותי אל מול המתחרים



משאבי המפתח שלנו נחותים באופן משמעותי בהשוואה למתחרים

מבדלי פעילות

האם אנו יוצרים ערך משמעותי ללקוחותינו על ידי ביצוע וניהול פעילות בצורה מבודלת וחדשנית

פעילויות המפתח שלנו אינם ניתנות לחיקוי או העתקה למשך מספר שנים ומעניקות לנו יתרון יחסי משמעותי אל מול המתחרים



אנו מבצעים פעילויות מפתח באופן דומה או נחות מארגונים דומים לנו

ברי גידול

עד כמה ניתן בקלות ובמהירות לגדול ללא תוספת משמעותית של משאבי מפתח ופעילויות מפתח

ההכנסות ובסיס הלקוחות שלנו יכולים לגדול בקלות ללא משאבים ופעילויות נוספים



גידול במודל העסקי וכמות הלקוחות הינו עתיר משאבים (תוספת כוח אדם) ודורש מאמצים ניכרים (פעילויות שלא ניתן לשכפל בקלות)

נוסחת הרווח

מבדלי הכנסות

האם אנו משתמשים במודלי הכנסה ותמחור חזקים בתרגום הערך להכנסה

יש לנו זרמי הכנסות חוזרים ונשנים הניתנים לחיזוי בהם מכירה בודדת מובילה באופן אוטומטי למספר שנים של הכנסות חוזרות



אנו תלויים בעיקר בזרמי הכנסות קשים לחיזוי וחד פעמיים הדורשים השקעת עלויות מכירה באופן מתמיד

מבדלי העלויות

האם מבנה העלויות שלנו הוא קונבנציונאלי או משבש

מבנה העלויות שלנו יעיל באופן משמעותי מזה של מתחרינו



מבנה העלויות שלנו פחות יעיל משמעותית מזה של מתחרינו

אומני הרווחיות

האם יש לנו רווחיות גבוהה מעלויות נמוכות ומחירים גבוהים

יש לנו מרווחים מצוינים כתוצאה ממבנה עלויות אופטימלי וכוח מיקוח ותמחור (הביצועים שלנו מתעלים ב-50% לפחות בהשוואה לארגונים דומים)



יש לנו מרווחים צרים כתוצאה ממבנה עלויות חלש וכוח מיקוח ותמחור נחות (הביצועים שלנו נחותים ב-50% לפחות בהשוואה לארגונים דומים)