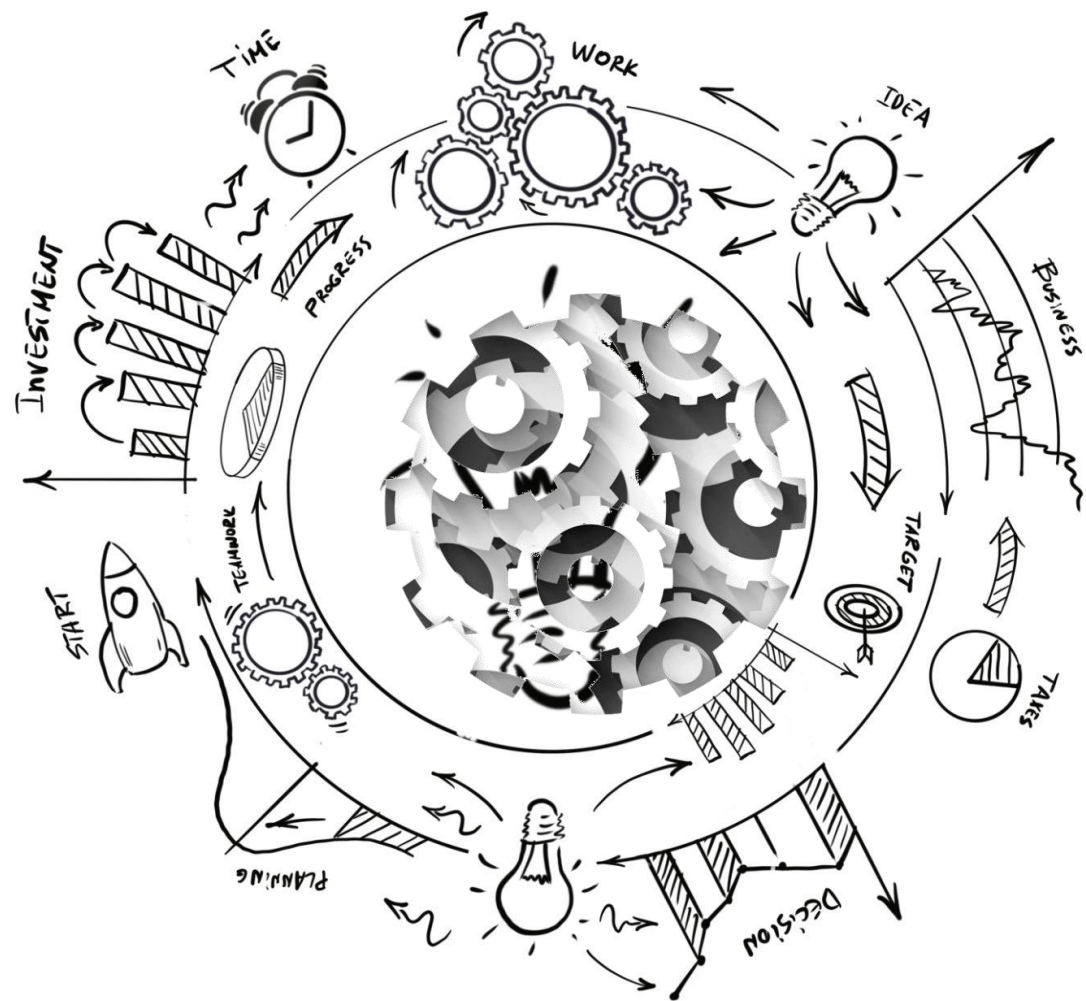




עיצוב מודלים עסקיים

מובילי חדשנות ענף מסחר ושירותים

ברוכות
וברוכים
הבאים

אנחנו modelZ
הופכים
אי ודאיות
לצמיחה

פרויקטים
של צמיחה וחדשנות **350**

מנועי צמיחה
שהיינו שותפים להם **40**

תעשיות ועולמות
תוכן שיצרו את הניסיון
שלנו **16**

turning uncertainties
to **growth**



נעים להכיר

אנחנו סוכנות יזמית ואסטרטגית לפיצוח צמיחה

אנחנו modelZ
סוכנות בינלאומית
לעיצוב עסקי מאז 2014.

המומחיות הייחודית שלנו היא עיצוב ותיקוף
של מודלים עסקיים והצעות ערך שיוצרים
בידול וצמיחה בשיטת
תבניות מודלים עסקיים
(Business Model Patterning).

השיטה, שאנחנו מיישמים היא **שילוב**
תבניות מודלים עסקיים מתעשיות
ושחקנים **שונים** כדי לייצר חדשנות עסקית.

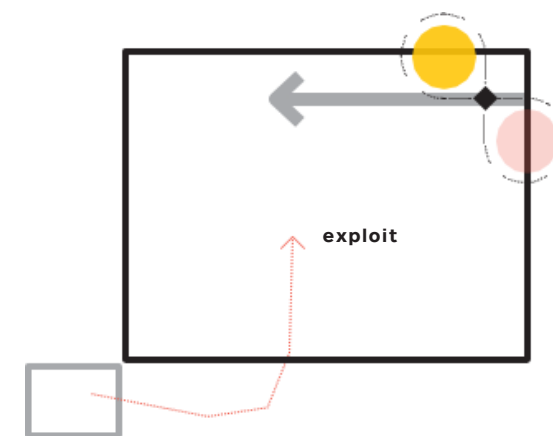
אנחנו עובדים עם תאגידים וסטארט-
אפים בישראל ובעולם,
כדי לפצח את הסודות של "מתכוני"
מודלי צמיחה מצליחים ולנהל איתם
אסטרטגיות חדשות לעתיד.

אנחנו מעשיים **באופן אובססיבי**.
ה DNA שלנו הוא יזמי ומשלב
חזון אמיץ עם חדות ועובדות

3 תחומי מומחיות

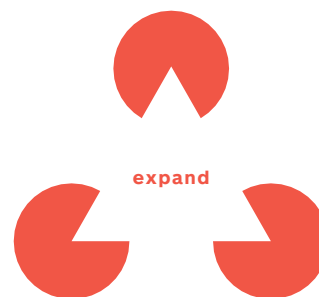
אסטרטגיה

יוצרים את **פורטפוליו מנועי הצמיחה** של החברה, בגישה יזמית ושיטתית. מומחים בייבוא תבניות מודלים עסקיים מצליחות



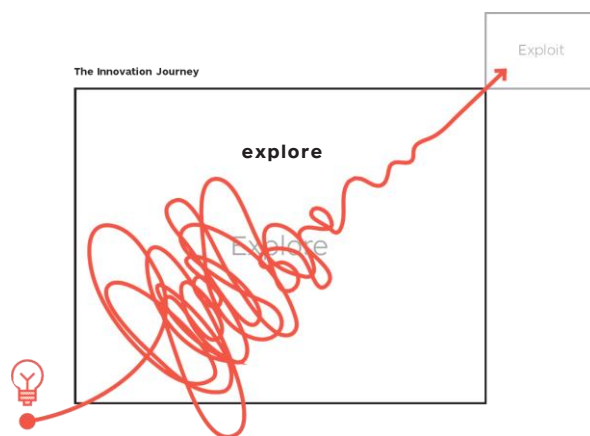
מחקר ומודיעין

מרכיבים תובנות עומק (שוק, לקוחות, מתחרים) בגישות לא מסורתיות, על ידי שילוב של טכנולוגיה ואנשים



חדשנות

יוצרים ומובילים **תכניות חדשנות**, משולבות באסטרטגיית הצמיחה, בגישות רזות ומעשיות



ניסיון ב 16 תעשיות

גאים להיות חלק מחדשנות ואסטרטגיה "בועטות"

יש מגוון של חידות חדשנות וצמיחה
שאנחנו אוהבים לפתור עבור חברות
שבחרות אותנו



SIEMENS



Kimberly-Clark



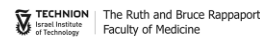
חברת החשמל



יזמים ומורדים עד העצם

מחברים ומוערכים באקוסיסטם

ב - 7 השנים האחרונות, עבדנו עם למעלה מ-
1,000 יזמים, וזכינו להכרה באקוסיסטם היזמי,
כשחקן מוכר בתחום המידול העסקי וחדשנות ערך.





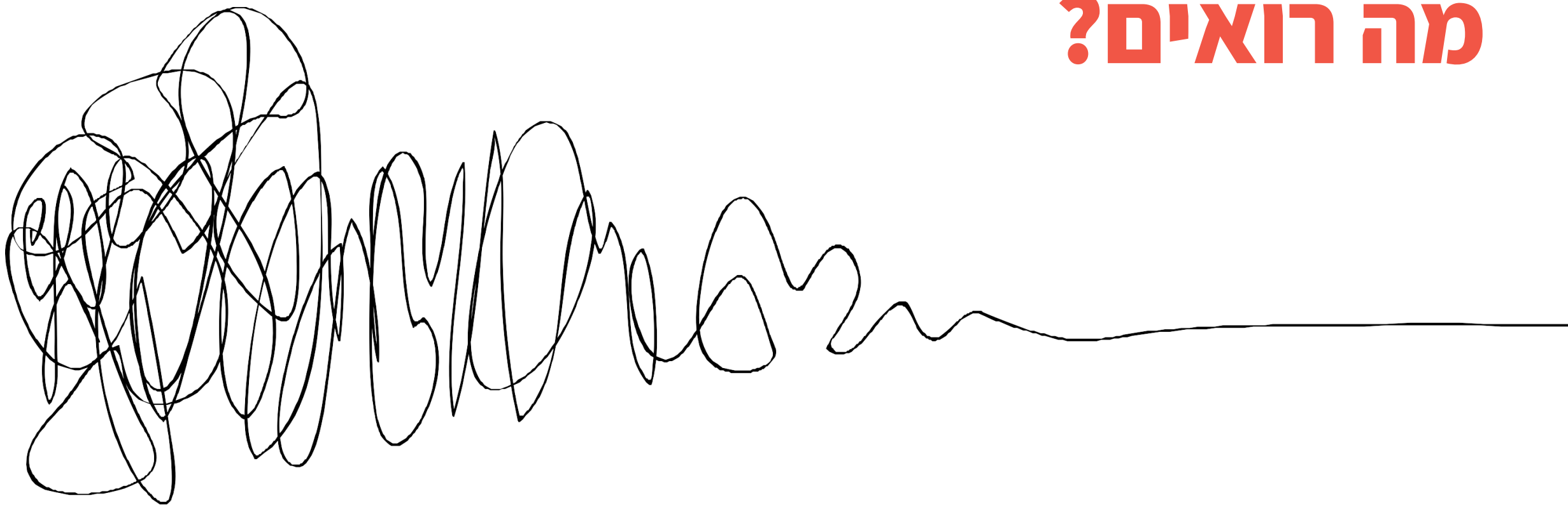
למה התכנסנו?

להכיר שפה חדשה

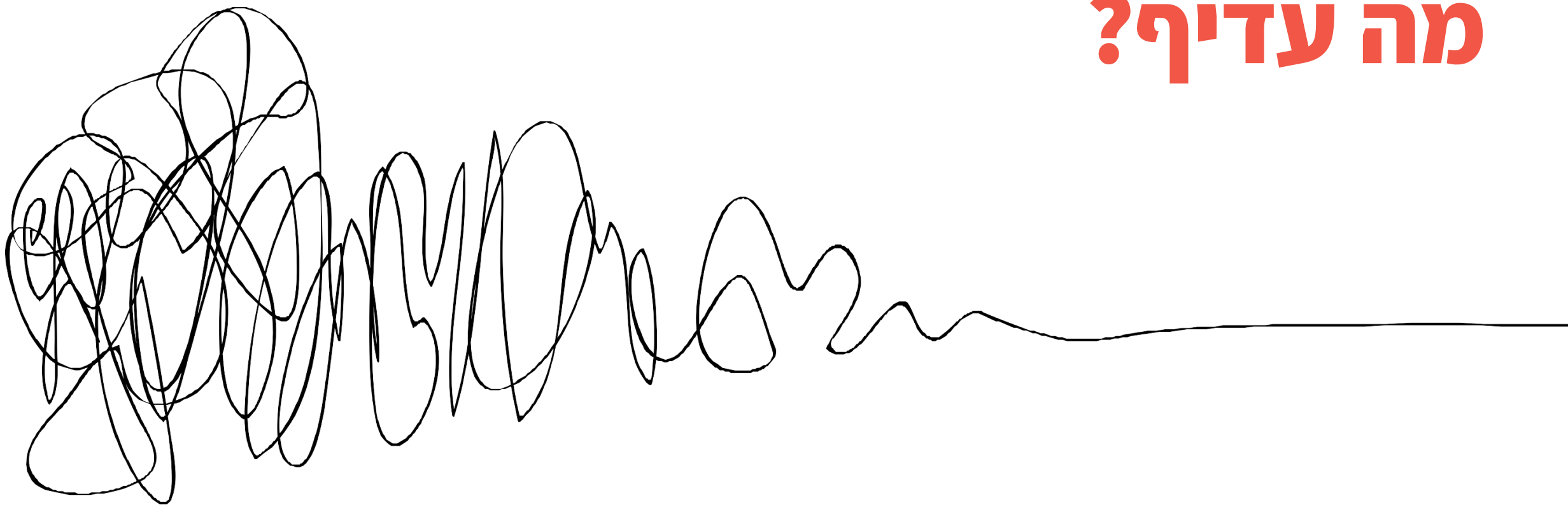
"עיצוב מודלים עסקיים"

- לקבל השראה מהטובים ביותר
- להתנסות בעיצוב מודל עסקי

מה רואים?



מה עדיף?

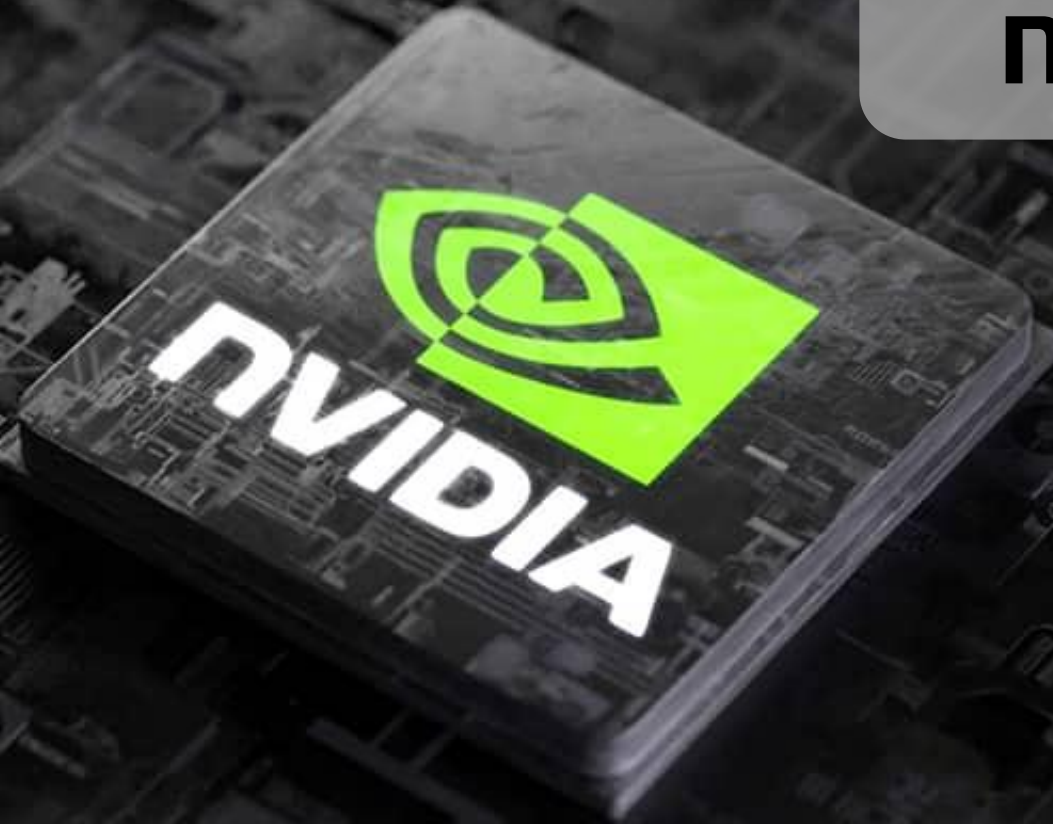




בעולם שבו
יש הצפה
של מידע...



צמיחה הפכה
למילת המפתח





אסטרטגיה
הפכה לצורך חיוני

להגן על המודל העסקי
איך לנעול לקוחות
לזמן ארוך יותר?

שינוי אסטרטגי
מה מגרש המשחקים
הבא שלך?

צמיחה מהירה יותר
איך למצוא סגמנטי
שוק חדשים?

צמיחה בלתי רגילה
איך ליצור פורטפוליו
של מנועי צמיחה?

להפוך למוביל
איך לאתגר באופן
קבוע את חוקי המשחק
של השוק





מה זה אומר להיות ארגון בלתי מנוצח?

Uber



NETFLIX

amazon.com



Google



SPACEX



מה משותף לדעתכם
לכל החברות הללו?



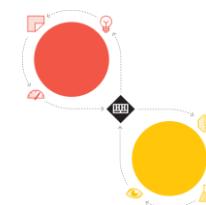
גישה

חברות בלתי מנוצחות



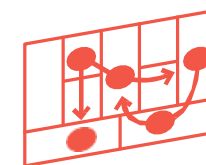
מתעלות מעבר לגבולות התעשייה

שוברות את "גבולות
התעשייה". חקירה מתמדת
של דרכים חדשות ליצירת
ערך סביב הזדמנויות בשוק.



מתחרות על מודלים עסקיים מעולים

משאירות את התחרות מאחור
וממצות את ההזדמנויות ע"י
עיצוב, תיקוף והטמעה של
מודלים עסקיים משבשים
וקשים להעתקה.



ממציאות עצמן מחדש כל הזמן

באופן קבוע מעדכנות מי הן,
מפלחות שוק, וממנפות
טכנולוגיה כדי להישאר
רלוונטיות ומובילות



חברות בלתי מנוצחות תמיד
בוחנות את המודל העסקי
 שלהן על פני שלושה מימדים
רלוונטיות, כדאיות ושימוש



חברות בלתי מנוצחות

רלוונטיות

הצעת הערך יכולה לנוע על

סקאלה של הצעות ערך ותועלות

שמאפשרת לשנות העדפות ולהחליף

פתרונות קיימים ועד ערך חיוני

שמביא לשינוי בהתנהגות



שינוי העדפות

שינוי התנהגות

כדאיות

יכולה לנוע על סקאלה של

מידת השינוי שהיא מייצרת בשרשרת
הערך בשוק, משינוי התפקיד של
הארגון בשרשרת הערך ועד ליצירת
שרשרת ערך חדשה לגמרי



שינוי תפקיד
בשרשרת

שרשרת ערך
חדשה

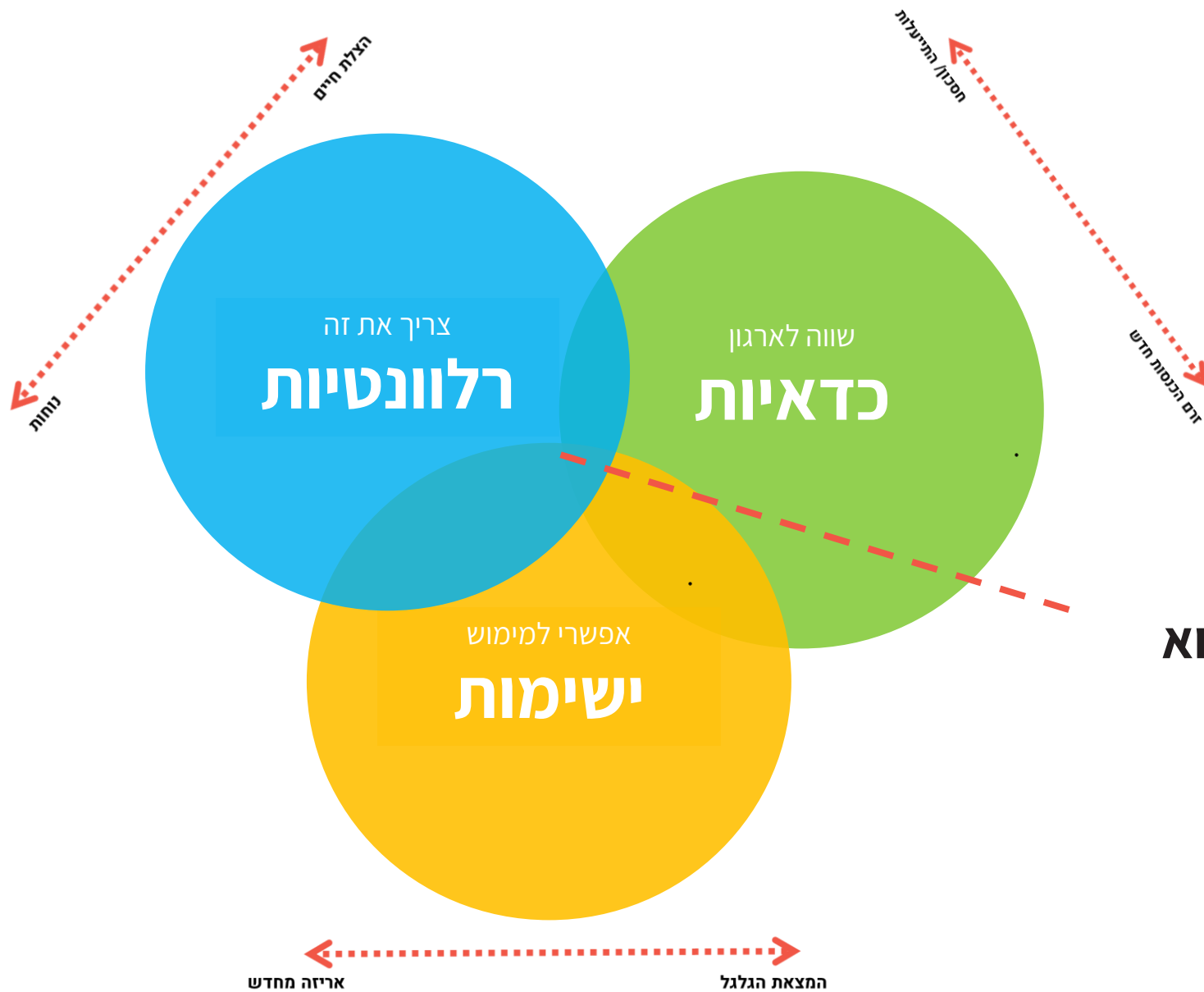
ישימות

יכולה לנוע על סקאלה של "יבוא"
מודל עסקי שלם מתעשייה שונה ועולם
תוכן אחר והתאמתו לשוק שלנו, ומאידך
שינוי אלמנט אחד במודל העסקי הקיים



שינוי חלק אחד
במודל העסקי

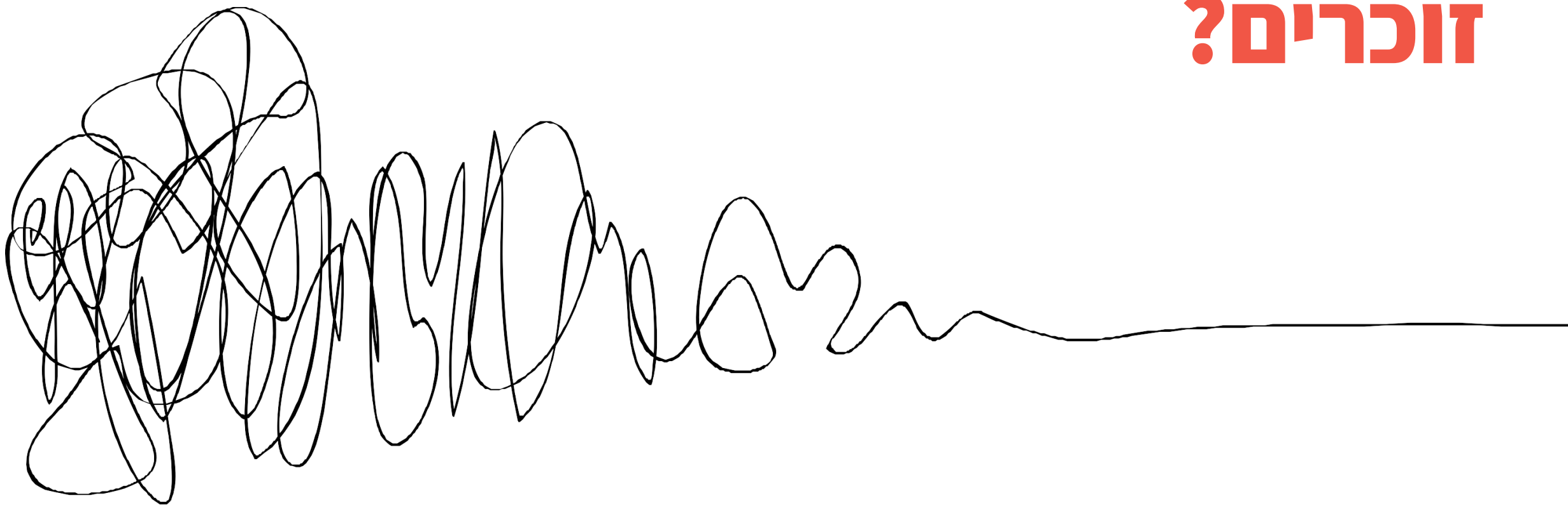
מודל עסקי
מתעשייה אחרת



האתגר

**לייצר פתרון מוביל על
הסקאלות השונות שהוא
רלוונטי, ישים וכדאי**

זוכרים?



בואו נהרוג מיתוס



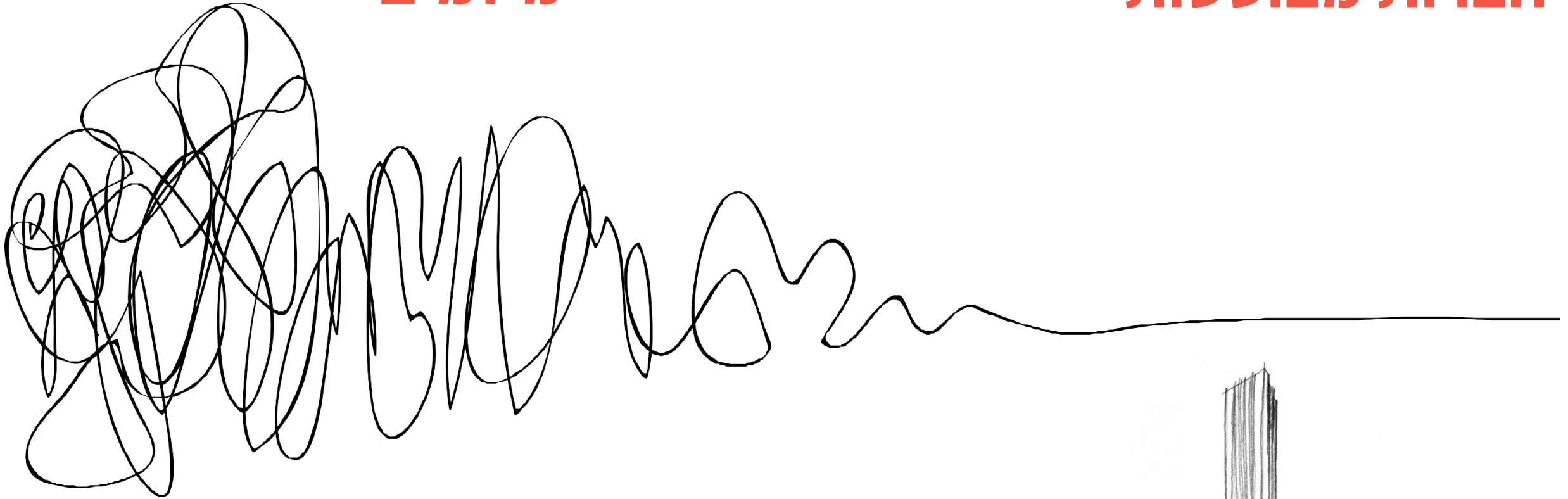
[illegible]



\$1B

מיזמים

חברות מבוססות



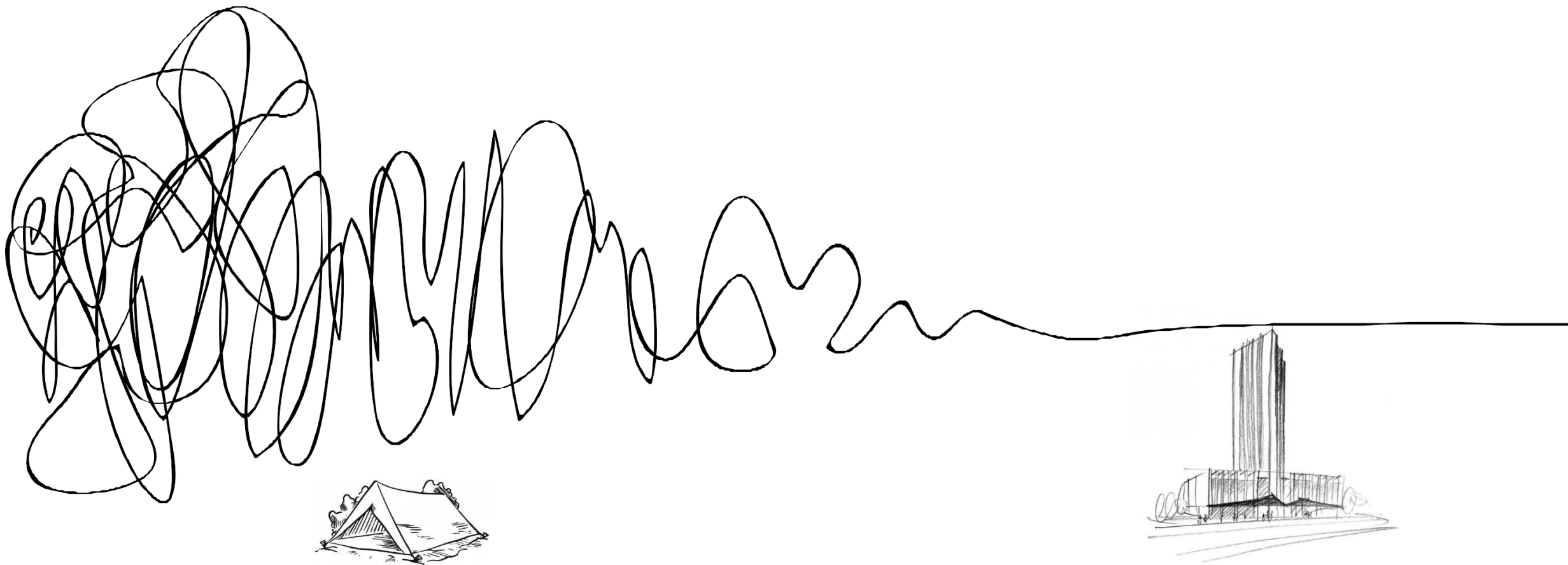
חיפוש



ביצוע

ליצור ערך חדש

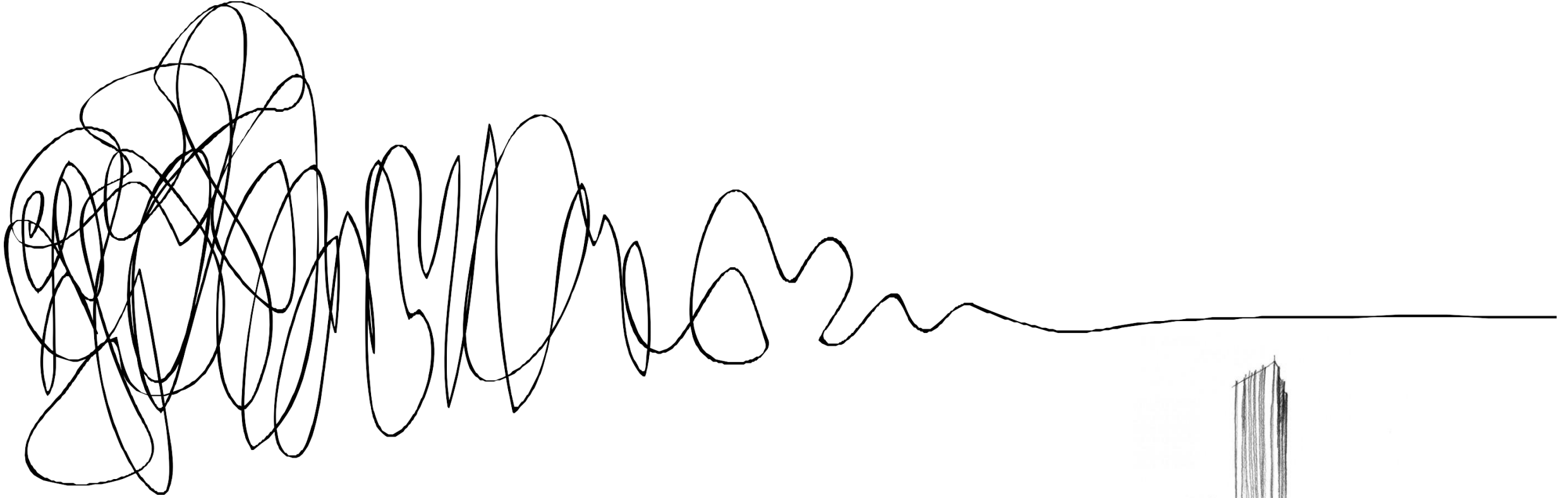
לשפר את הקיים



חיפוש

ביצוע

פיצוח



חיפוש

ניהול

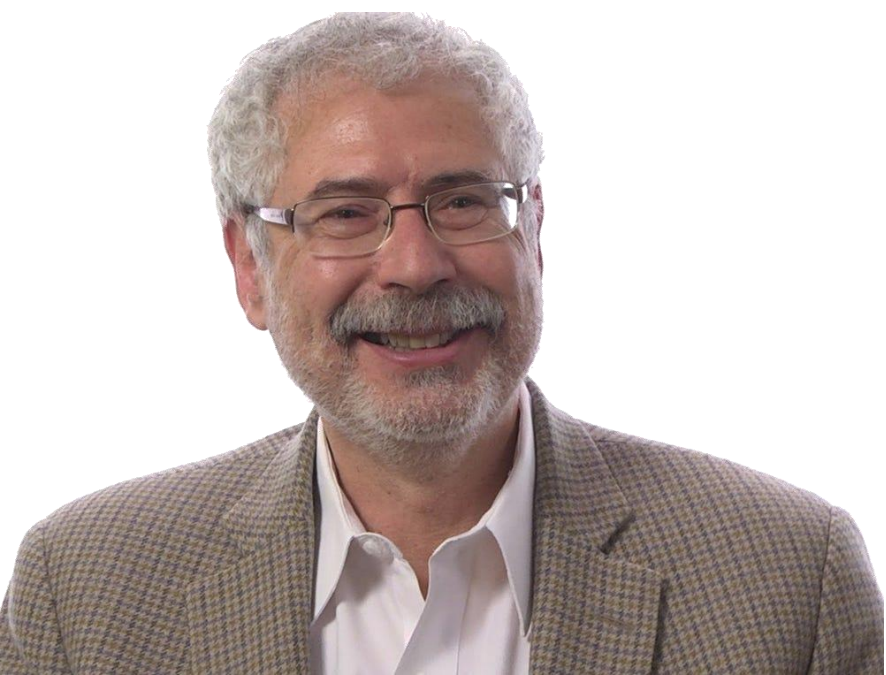


ביצוע

לא "מיזם הוא

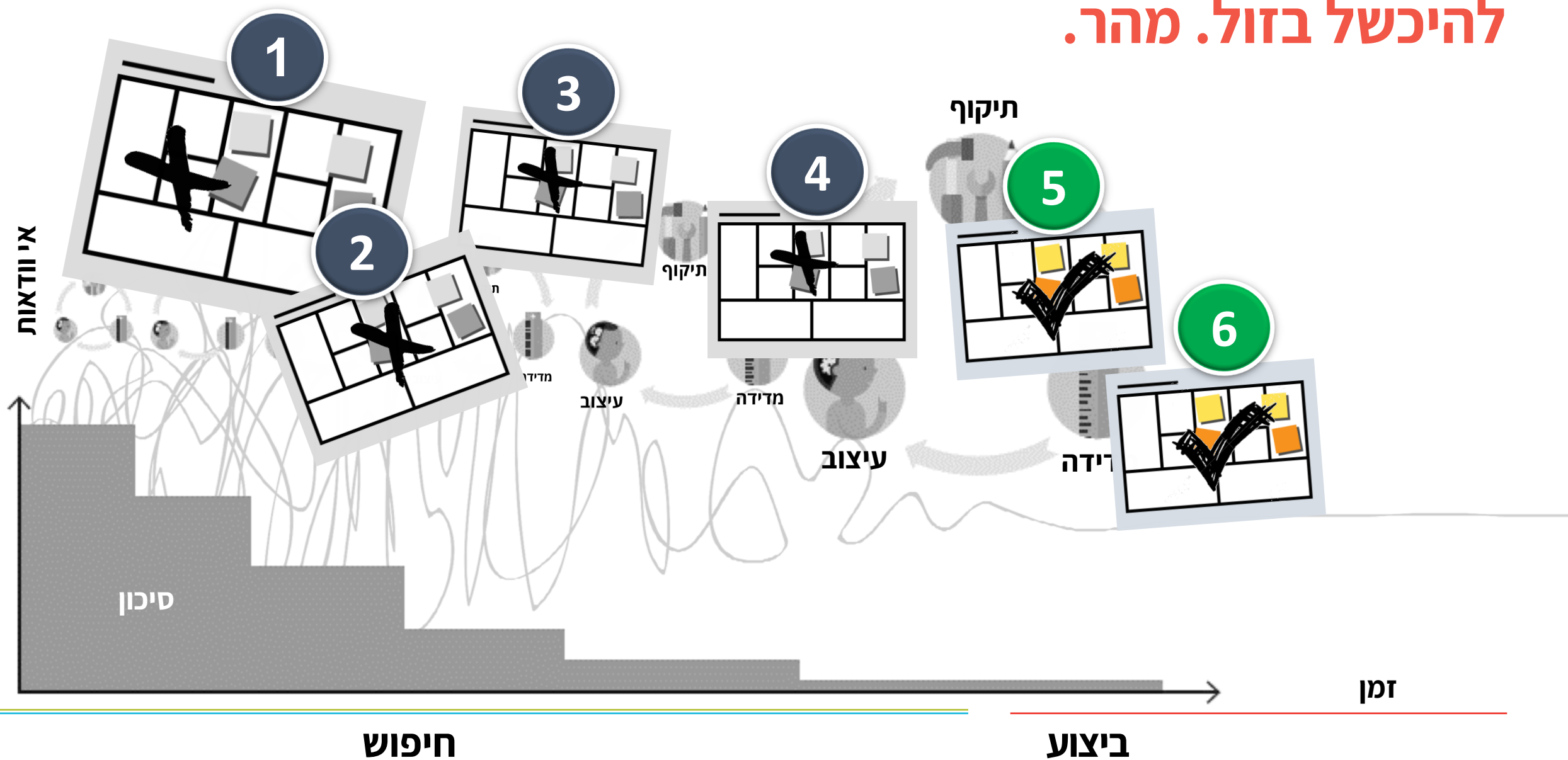
גרסה קטנה

של ארגון קיים"



סטיב בלנק, יזם וסופר

פיבוט במתכוון. להיכשל בזול. מהר.



להחליף

בתובנות מבוססות ראיות



מידע ודעות





חיפוש



ביצוע



חדשנות

משמעותית

זה הרבה יותר
ממוצר או שירות...

זו אומנות פיצוח

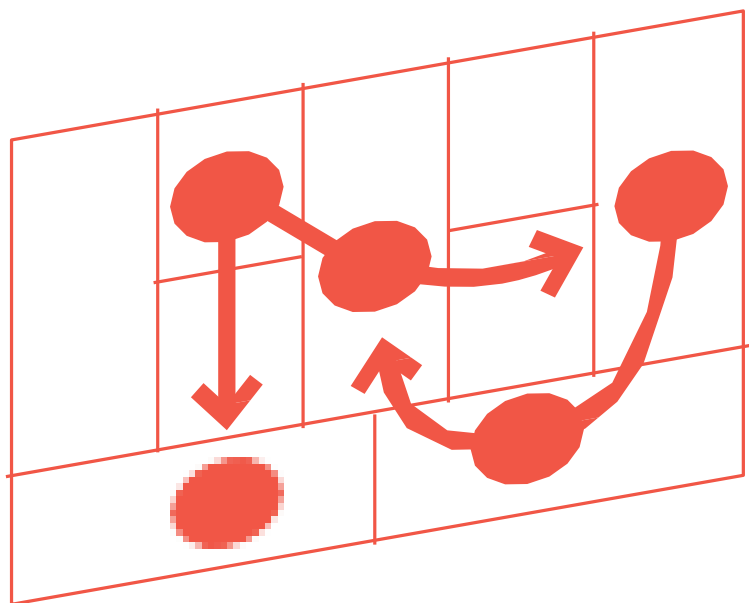
צמיחה של מודל עסקי



מה זה מודל עסקי ?

כל משתתף רושם
לעצמו הגדרה של מודל עסקי





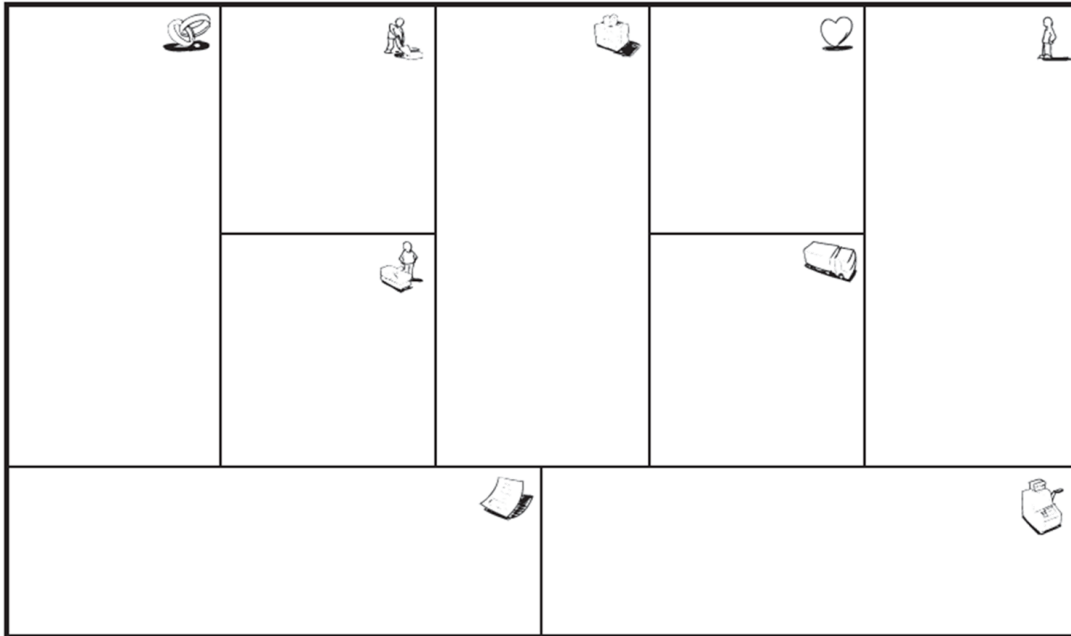
מודל עסקי

הרציונל שבו ארגון
מייצר, מעביר ללקוחות
ומתרגם להכנסות, ערב



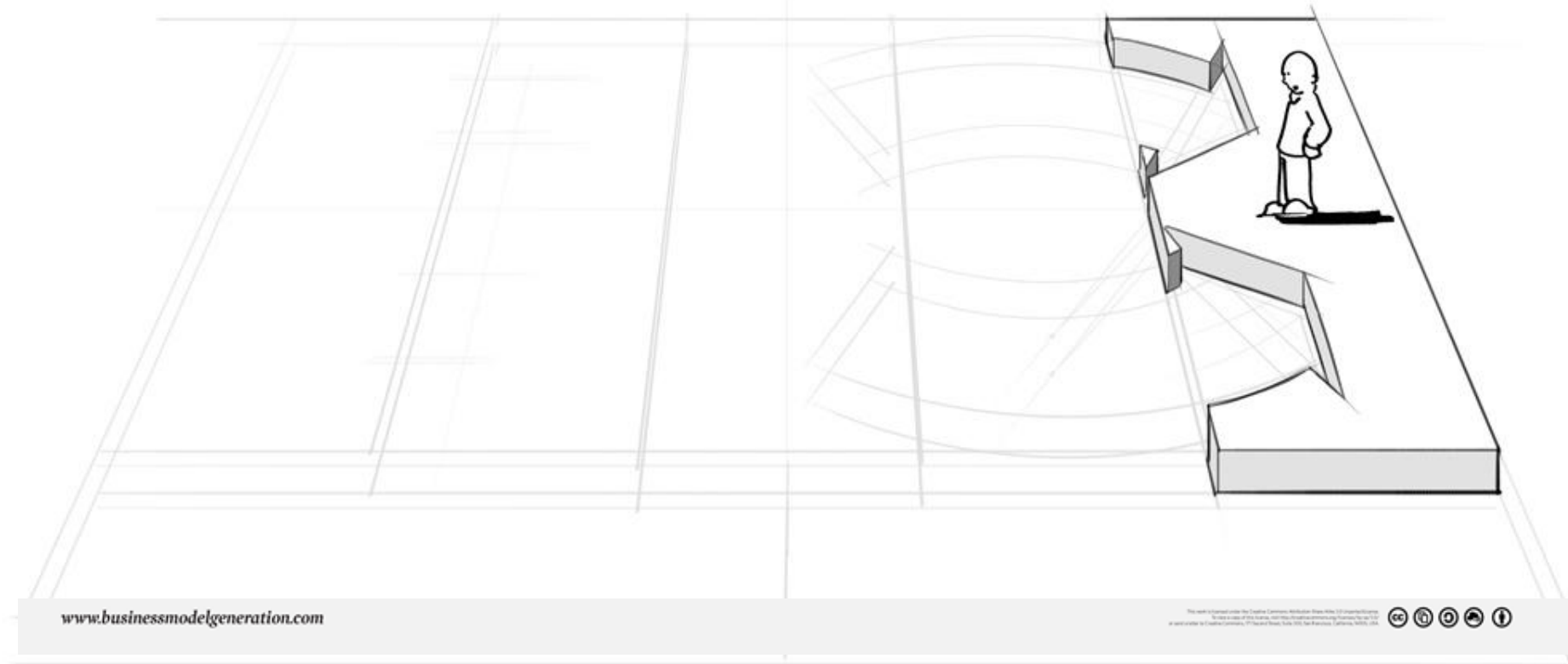
ALEX OSTERWALDER

קנבס המודל העסקי



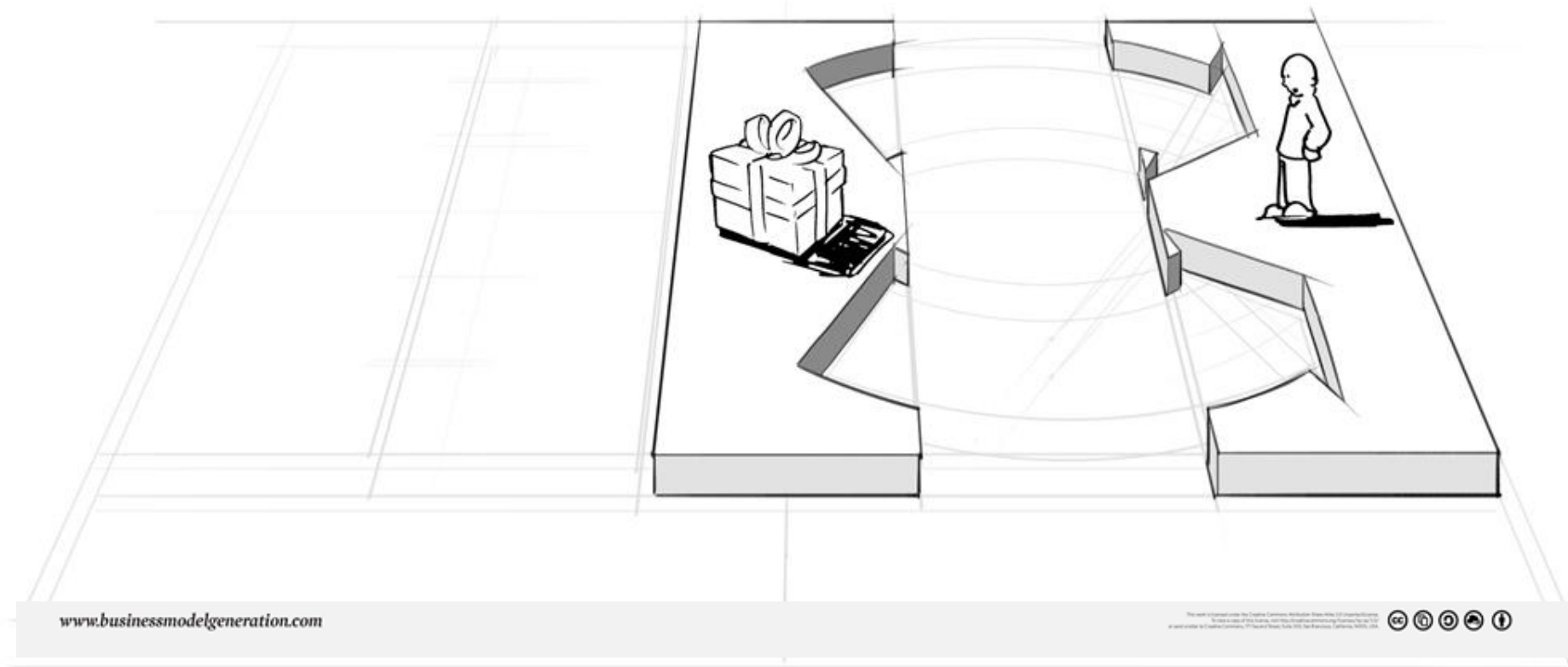
9 אבני בנין

1 פלחי לקוחות



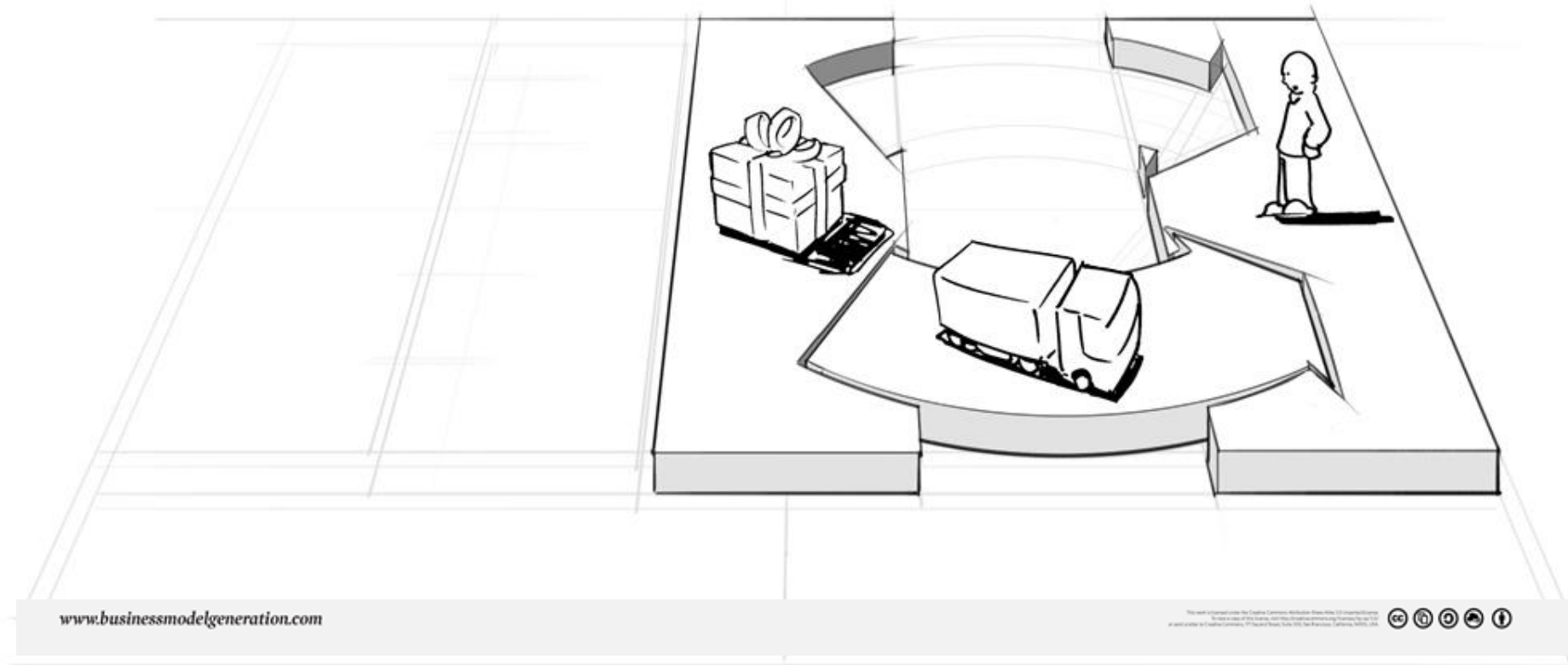
מי קבוצות הארגונים או האנשים שעבורן אנחנו יוצרים ערך?

2 הצעות ערך



איך המוצרים והשירותים שלנו משככים כאבים ויוצרים רווחים?
למה ישלמו הלקוחות על המוצרים והשירותים שלנו?

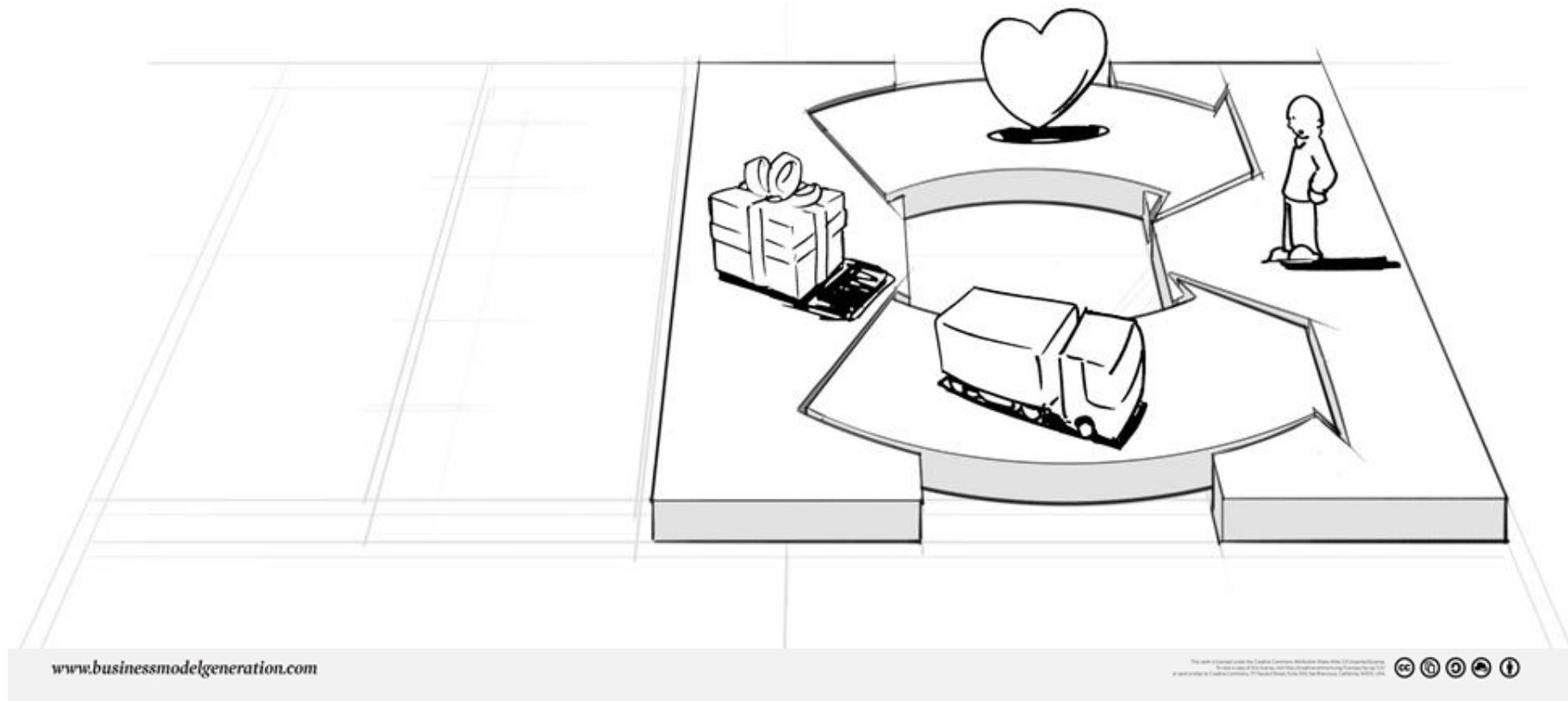
ערוצים 3



אילו ערוצים הכי אפקטיביים לתקשר ולהעביר ערך ללקוחות?

מערכות יחסים

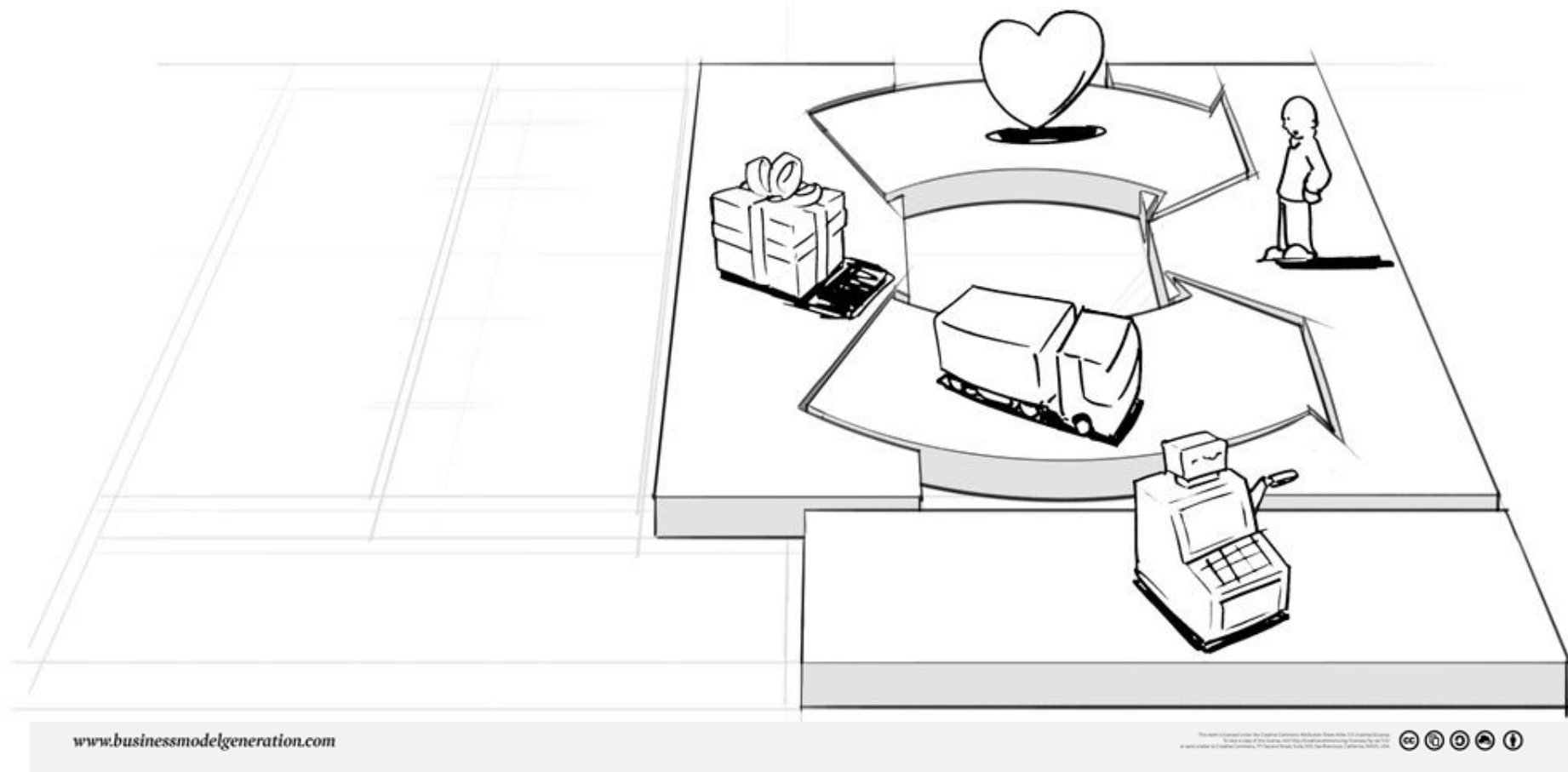
4



כיצד אנחנו לוכדים ונועלים לקוחות לאורך זמן?

זרמי הכנסות

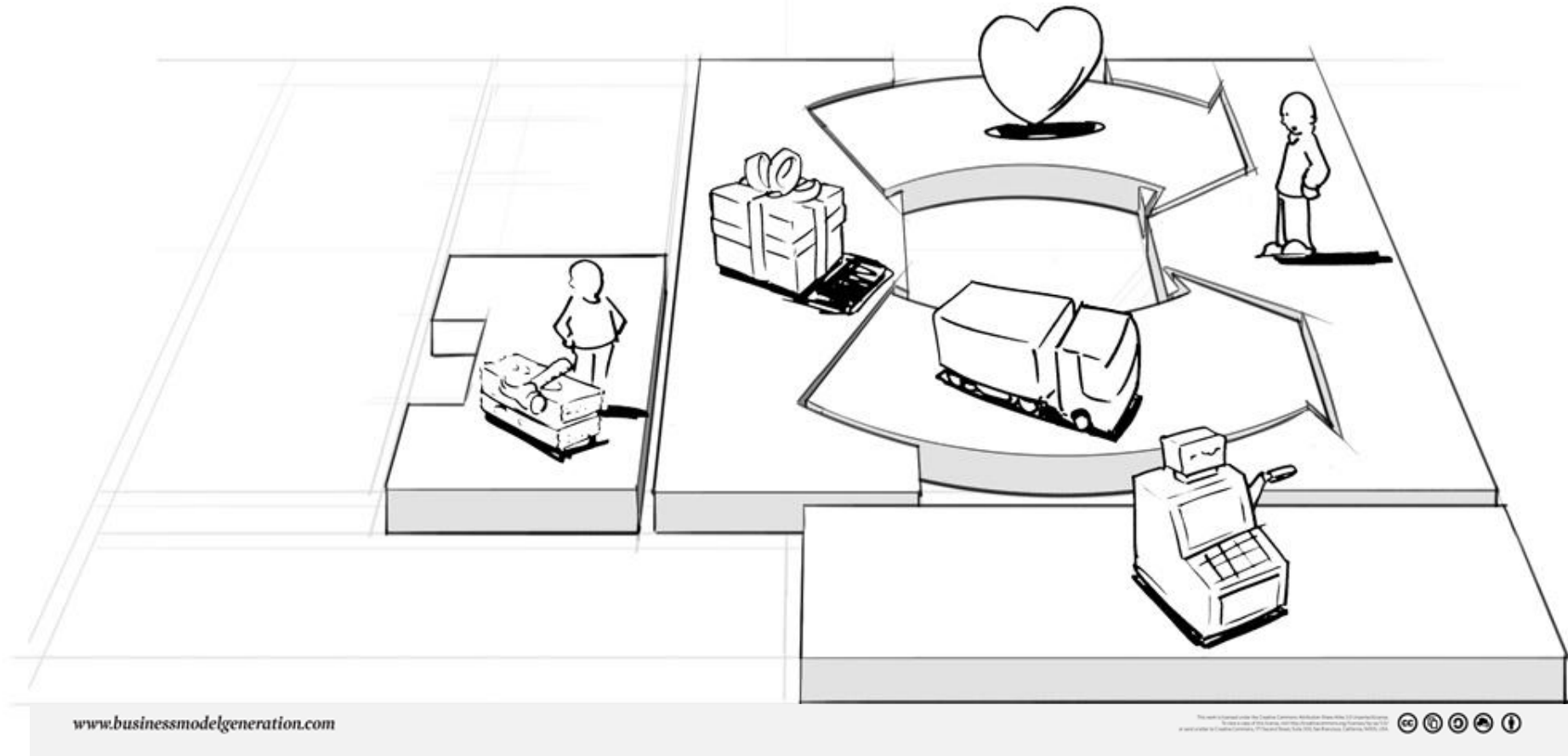
5



איך וכמה רוצים לקוחות לשלם עבור ערך?

משאבי מפתח

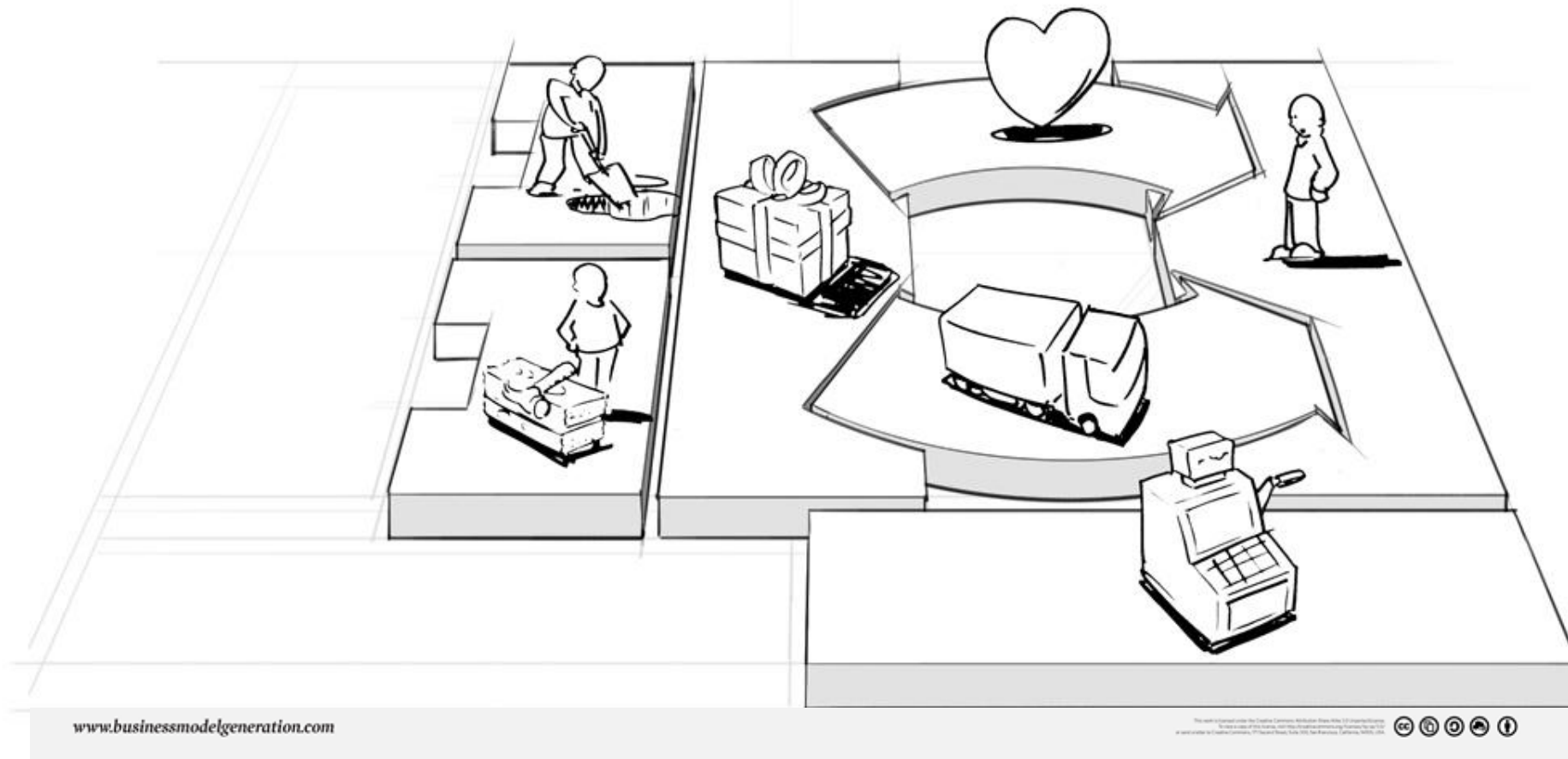
6



מהם הנכסים שבלעדיהם לא יתקיים המודל העסקי?

פעילויות מפתח

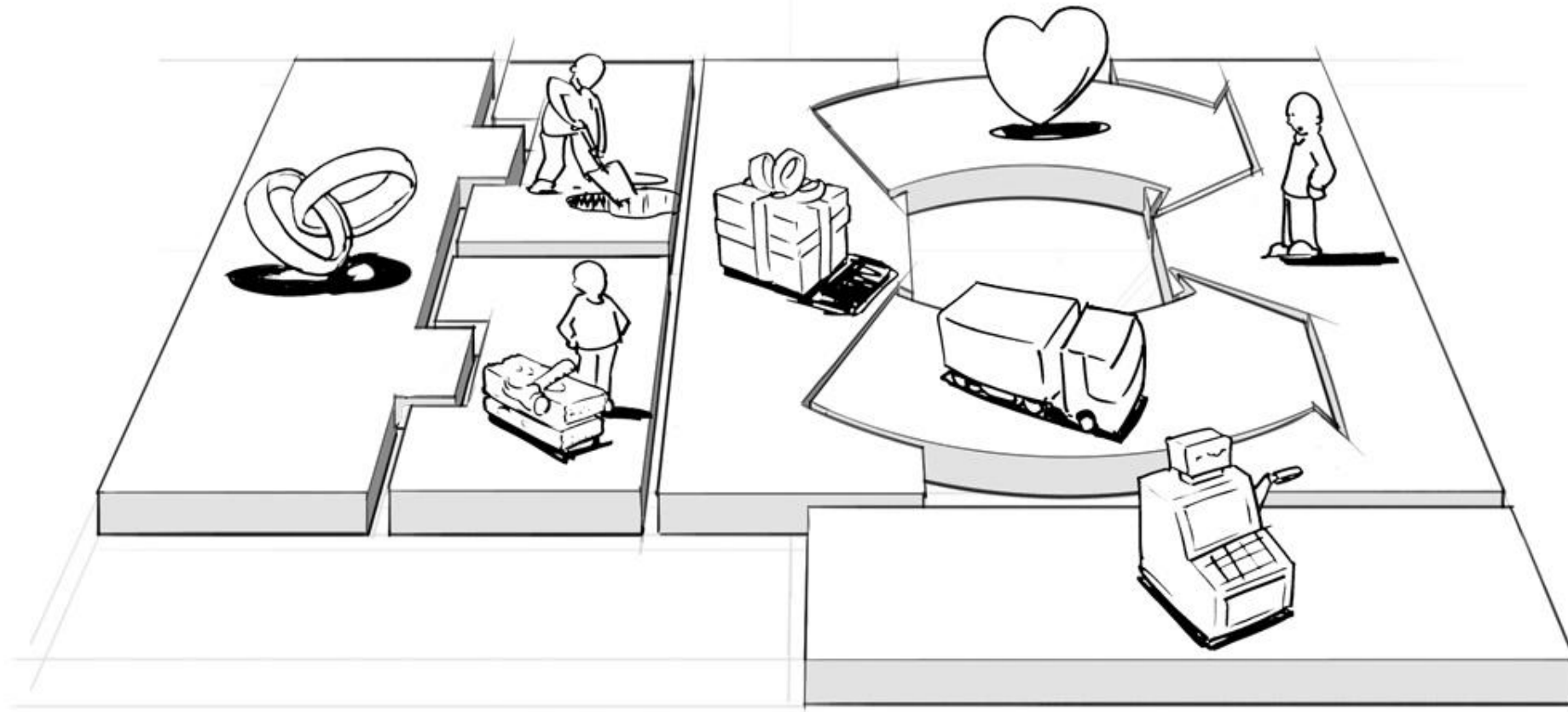
7



מהן הפעילויות שאנו חייבים לבצע כדי
לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות?

שותפי מפתח

8



www.businessmodelgeneration.com

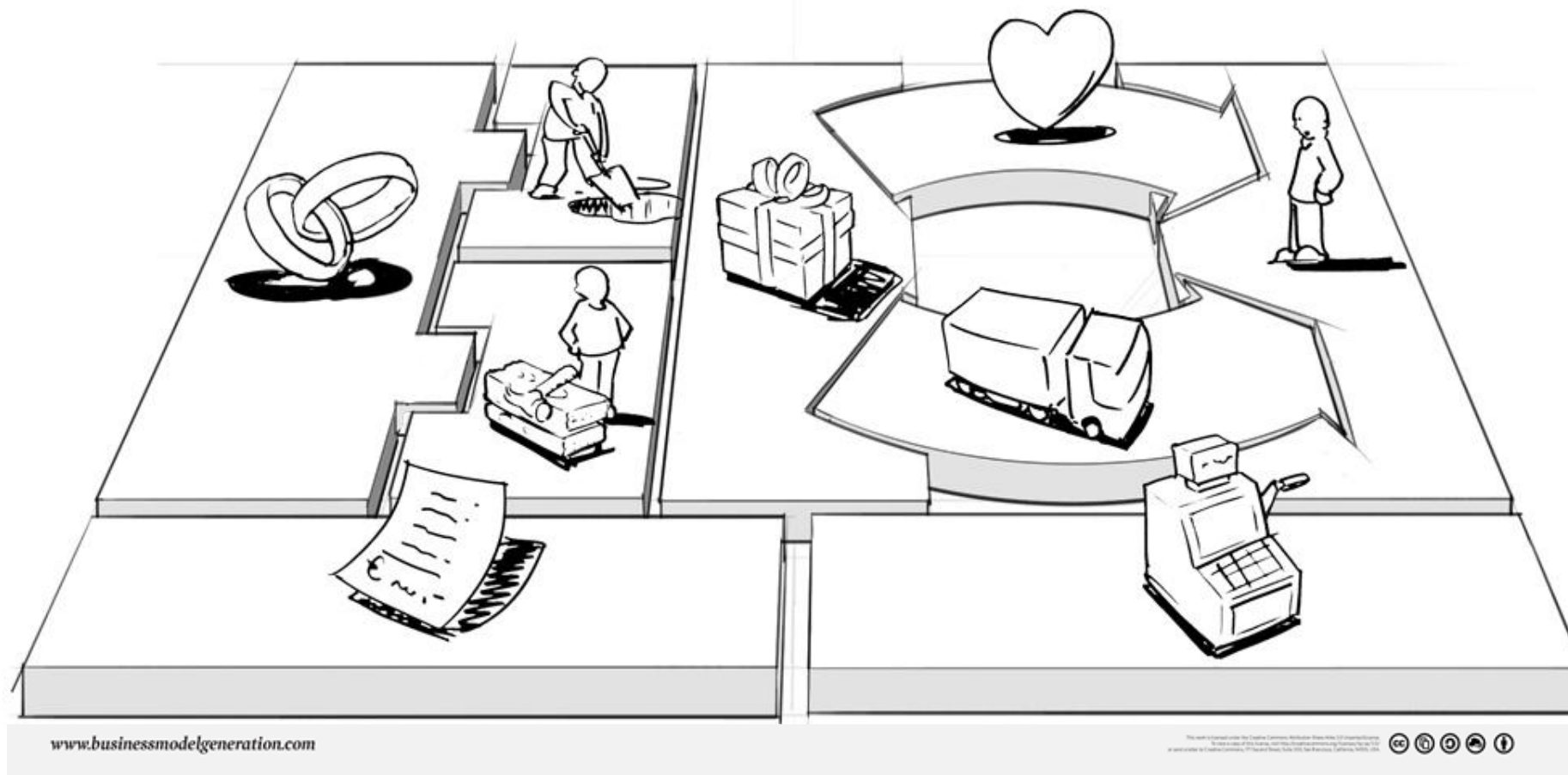
This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



מי הארגונים או האנשים שאנו חייבים כדי לייצר ערך?

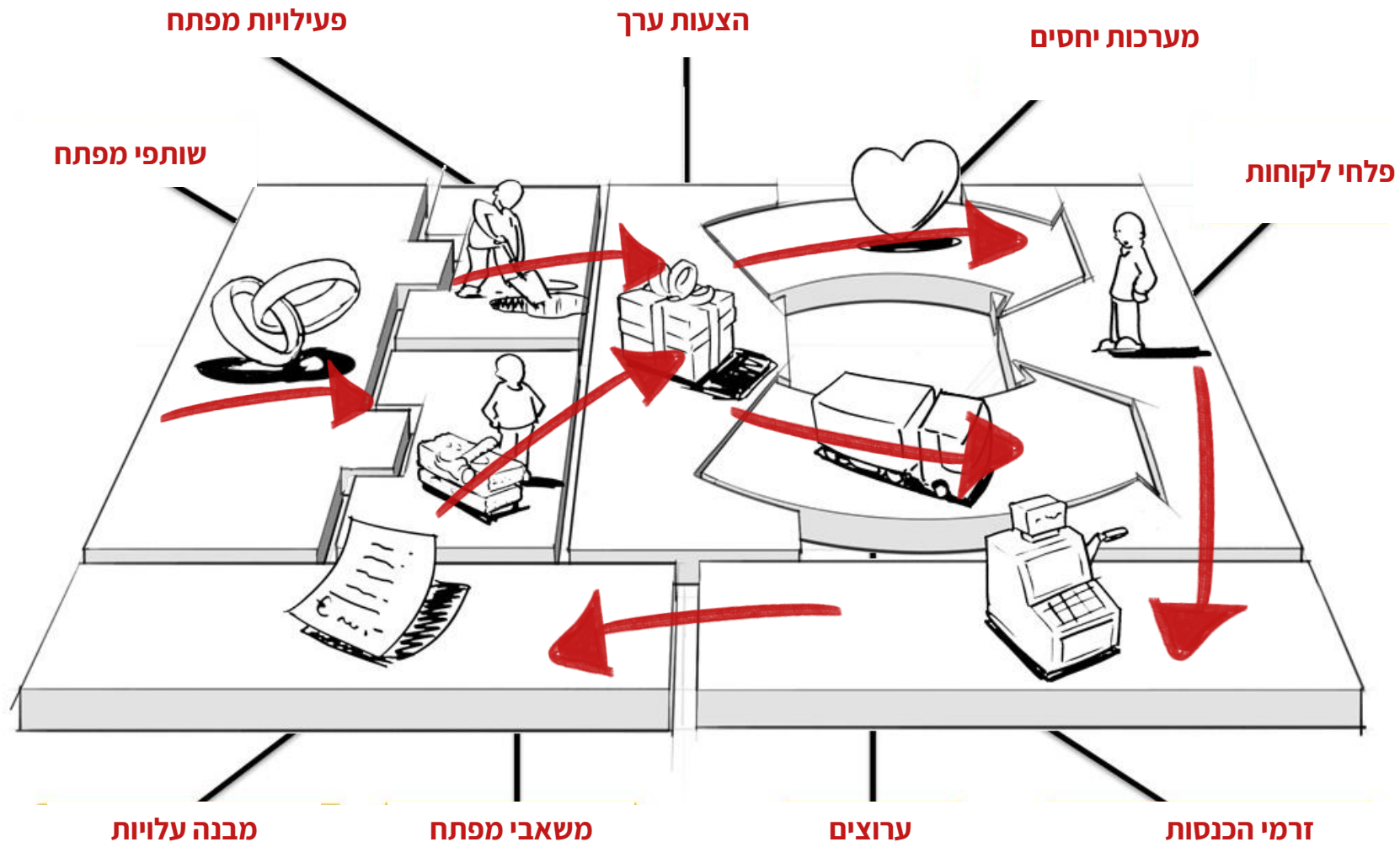
מבנה עלויות

9

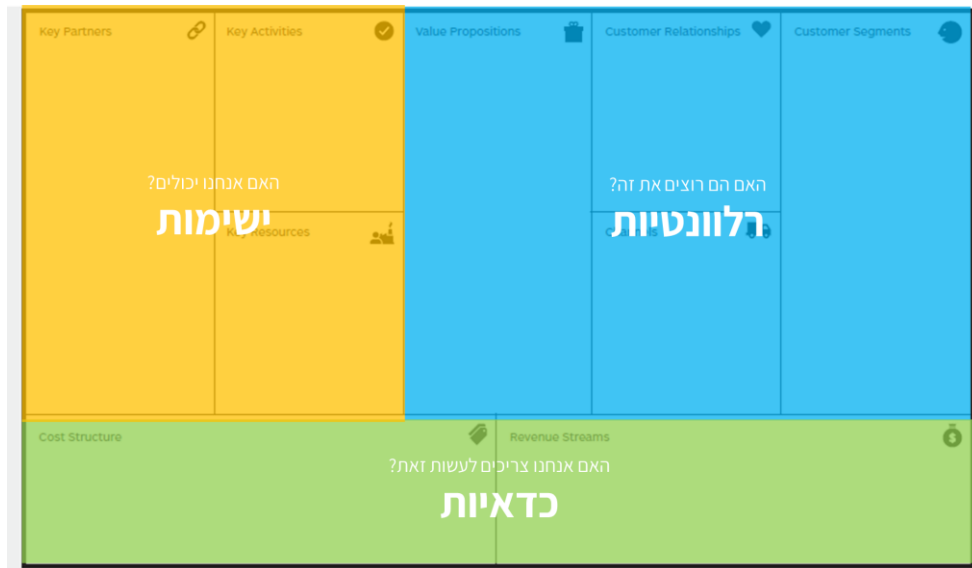


מהן העלויות העיקריות של ייצור ערך והעברתו ללקוחות?

קנבס המודל העסקי



עקרונות הברזל לחדשנות משמעותית



סיפור אמיתי על חדשנות וצמיחה





פעילה ב-120 מדינות
בכל רחבי העולם



נוסדה בשנת 1941 על ידי מרטין
ואוגן הילטי בשאן - ליכטנשטיין.
החברה התחילה כעסק משפחתי קטן
ומאז צמחה והפכה למובילה עולמית
בענף **כלי עבודה לפרוייקטי בנייה**,
החברה מציע ללקוחותיה ברחבי
העולם **כלים חדשניים ואיכותיים**

\$7.1B
הכנסות לשנת 2024

32,000
עובדים





המודל העסקי

פלח לקוחות

מנהל פרוייקט
בניה



כלי עבודה לבניה
באיכות הגבוהה
ביותר

הצעות ערך

מתכלים: מסמרים,
ברגים, סוללות,
סכיני חיתוך





כלי עבודה לבניה
באיכות הגבוהה
ביותר



מתכלים: מסמרים,
ברגים, סוללות,
סכיני חיתוך



מנהל פרוייקט
בניה



קשרי לקוחות

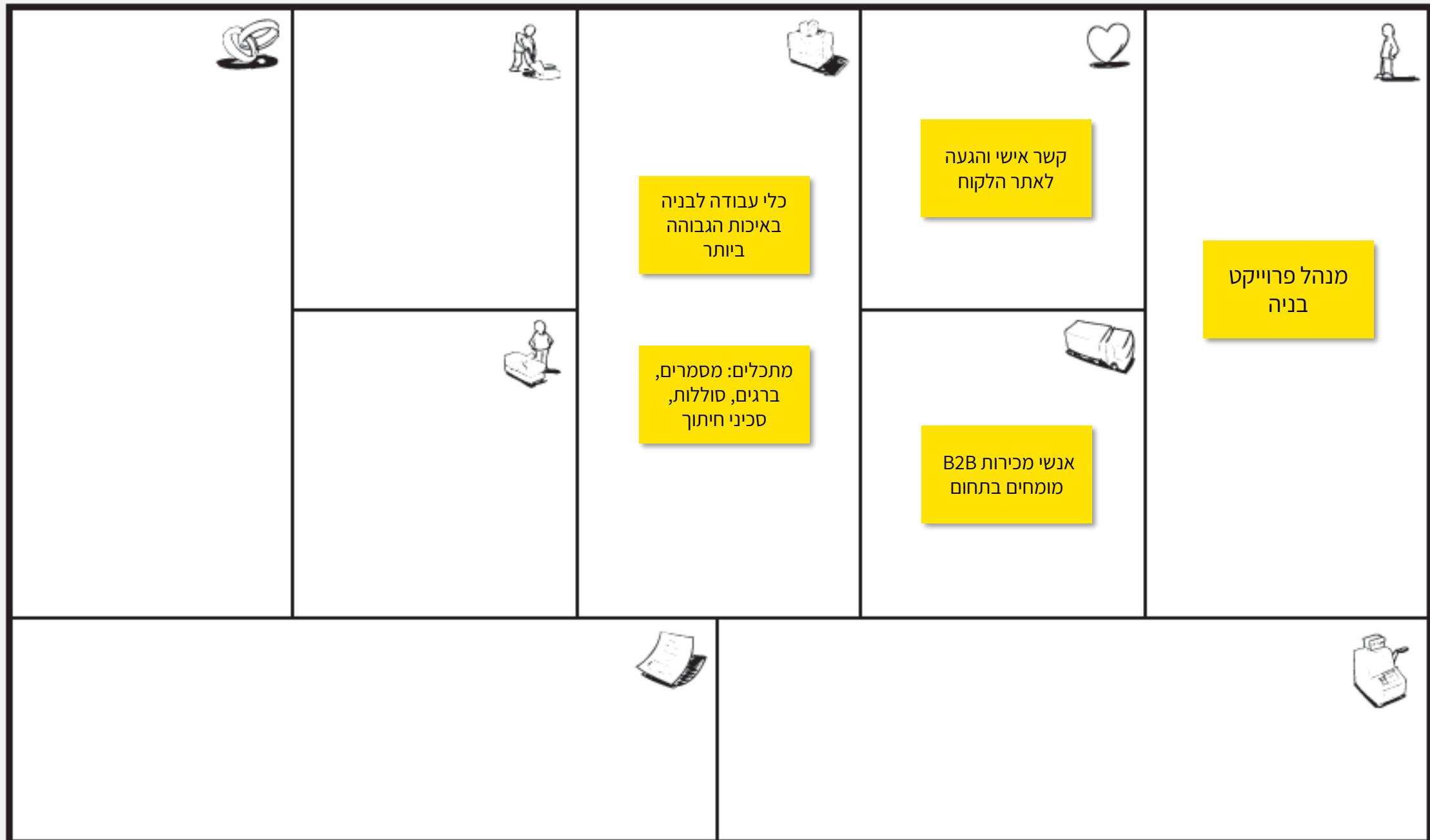
קשר אישי והגעה
לאתר הלקוח



ערוצים

אנשי מכירות B2B
מומחים בתחום





משאבי מפתח



מותג

יצור כלי עבודה



אתרי ייצור כלים

קמפיינים
שיווקיים



פעילויות מפתח



	 יצור כלי עבודה	 כלי עבודה לבניה באיכות הגבוהה ביותר	 קשר אישי והגעה לאתר הלקוח	 מנהל פרוייקט בניה
	קמפיינים שיווקיים		מתכלים: מסמרים, ברגים, סוללות, סכיני חיתוך	
אתרי ייצור כלים				
מותג				

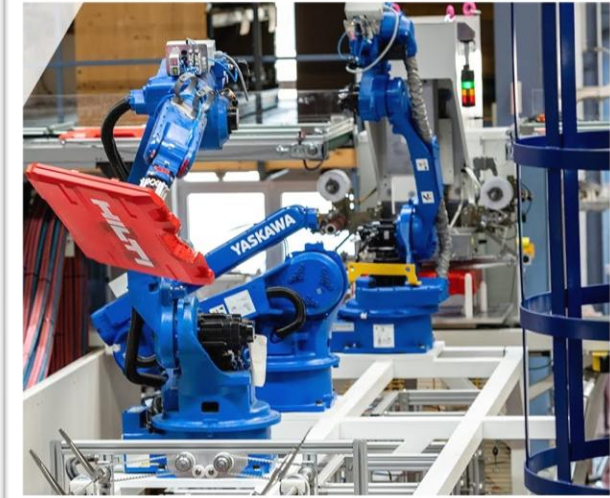
זרמי הכנסות

מכירות של כלי
עבודה



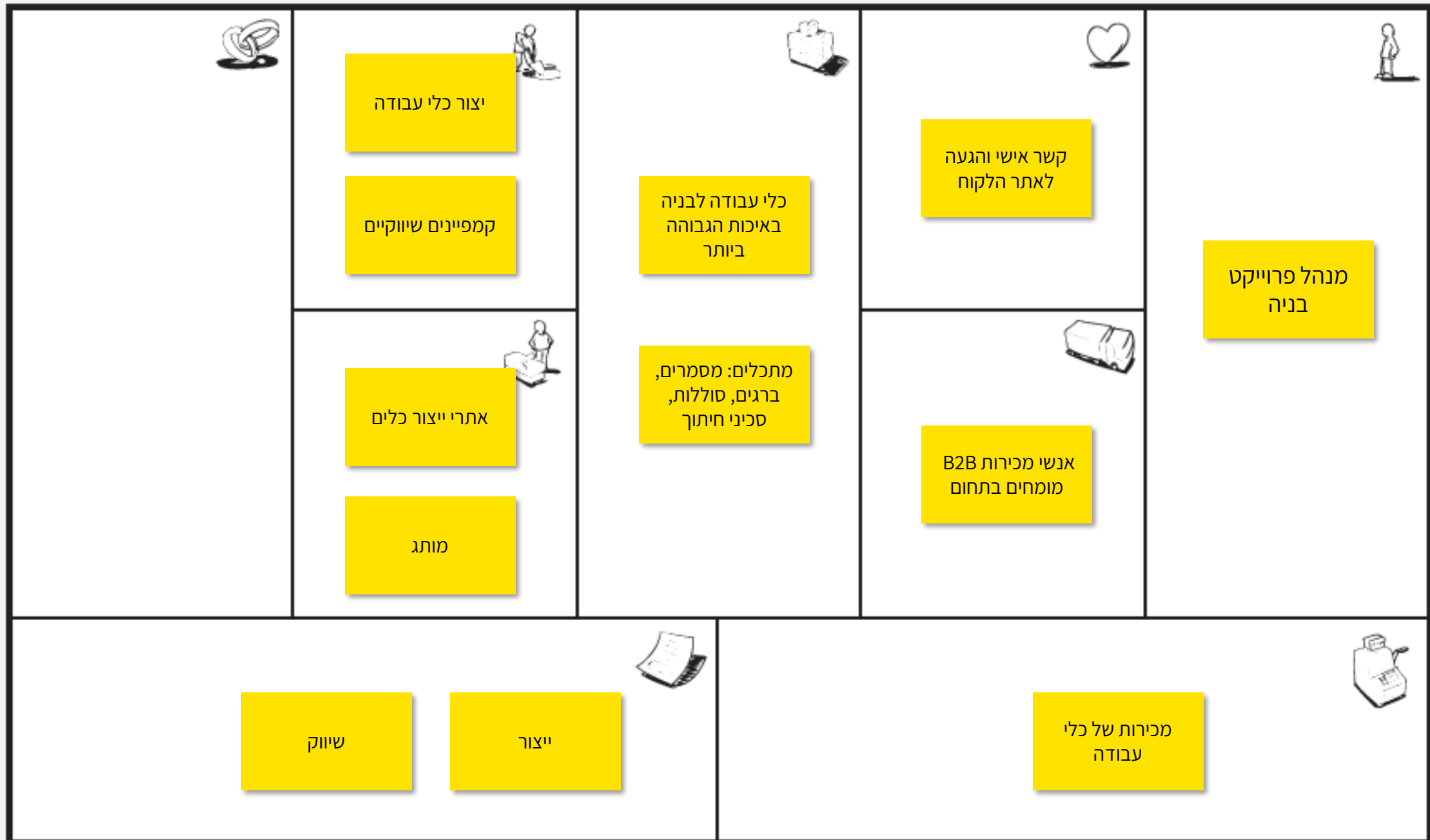
מבנה עלויות

ייצור



שיווק







בשנת 1999
צניחה בהכנסות

הילטי עוזבת את הבניין ויוצאת לשטח





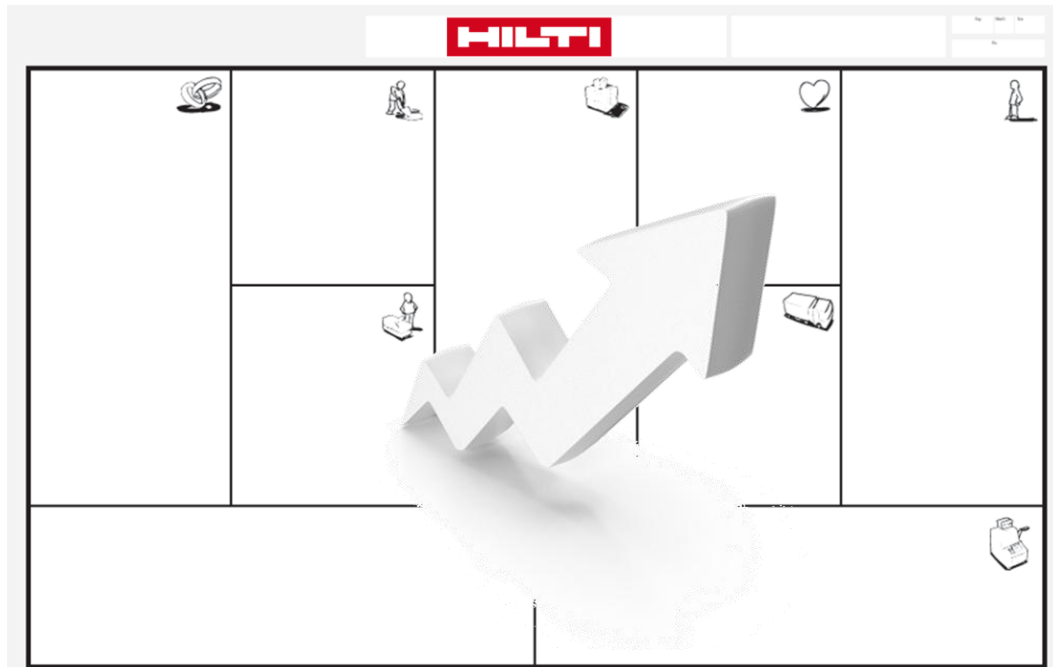
אתם מנהלי

החדשנות

HILTI זקוקה לכם כדי
לצאת מהמשבר ולכבוש
מחדש את שוק הבנייה

מודל הליבה

הנה"ל מנהל הנה"ל מנהל		הנה"ל מנהל הנה"ל מנהל	הנה"ל מנהל הנה"ל מנהל
הנה"ל מנהל הנה"ל מנהל	הנה"ל מנהל הנה"ל מנהל	הנה"ל מנהל הנה"ל מנהל	



- נעבוד בצוותים
- המשימה היא לעצב מודל עסקי שיחזיר את הצמיחה של HILTI
- לרשותכם 15 דקות.

כלי העבודה

קנבס המודל העסקי

מערכות יחסים

אילו **מנגנוני לכידה** נוכל ליצור על מנת לגייס לקוחות בצורה מהירה וקלה יותר?

אילו **מנגנוני נעילה** נוכל ליצור כדי להאריך את משך חיי הלקוח שלנו?

פלחי לקוחות

באילו **סוגי לקוחות** אנו **רוצים להתמקד** או למשוך / לשרת תחילה באמצעות רעיון המודל העסקי שלנו?

אילו סוגי לקוחות יכולים להוות **מקפצה** לצמיחה בקנה המידה של הפתרון (בלעדיהם איננו יכולים לצמוח)?

ערוצים

מהם **ערוצי השירות** לפתרונות שלנו? (אנושי / דיגיטלי)

מהם **ערוצי המכירה** של הפתרון ללקוחות שלנו?

מהם **ערוצי המימוש** החשובים ביותר?

זרמי הכנסה

- מהם מודלי ההכנסה **במודל העסקי**?
- איך נמדוד הצלחה?

הצעות ערך

מהם **המסרים המרכזיים (ההבטחות)** שנעביר ללקוחותינו? (מה הערך שהם יקבלו מהפתרון)

אילו **חבילות מוצרים / שירותים** (חדשים) אנו יוצרים? (פונקציונלית)

פעילויות מפתח

אילו **פעילויות מפתח מרכזיות עלינו לעשות / לבצע** / להתמקד בהן בכדי לספק את הצעות הערך שלנו?

שותפי מפתח

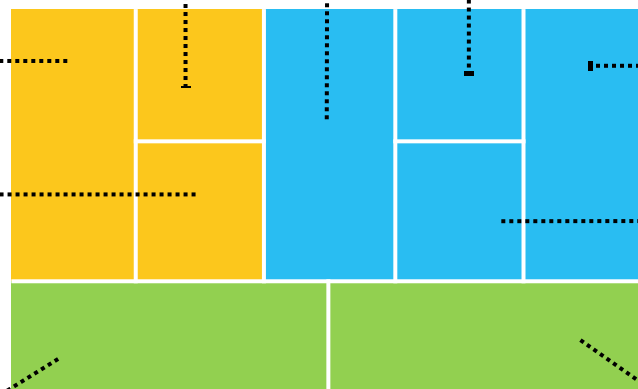
אילו **שותפויות מפתח עלינו ליצור** כדי לספק את הערך שלנו?

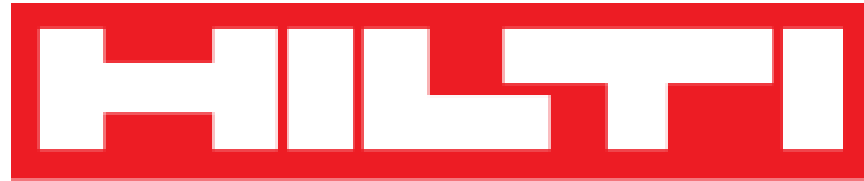
משאבי מפתח

אילו **משאבים עיקריים** אנו **חייבים** עבור המודל העסקי שלנו (טכנולוגי, אנושי, מוצרים, אינטלקטואלי)?

עלויות

מהן **העלויות העיקריות** במודל העסקי שלנו?





מה עשתה

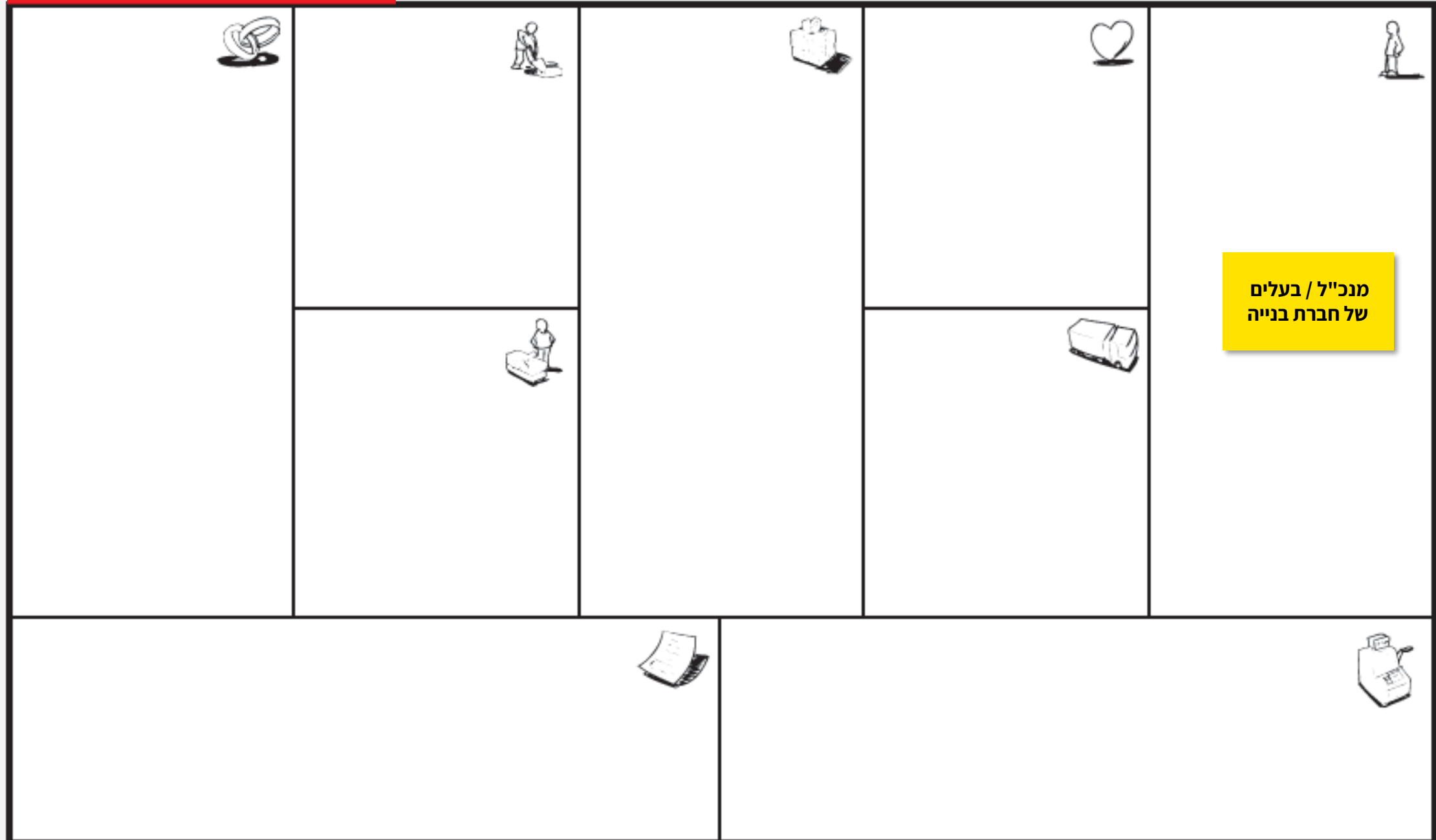
פלח לקוחות חדש

(מקבל החלטות חשוב יותר)

מנכ"ל / בעלים
של חברת בנייה

צריך את זה
רלוונטיות





הצעות ערך חדשות

(מצאו בעיות חשובות יותר לפתור)

צריך את זה
רלוונטיות

פתרונות אבטחה
בקרת כניסה, מערכות
מעקב וידאו
ומערכות אזעקה



הוצאות הכלים ידועות
(תשלום חודשי קבוע)



התמקדות בהבאת
פרויקטים במקום
בניהול כלי עבודה



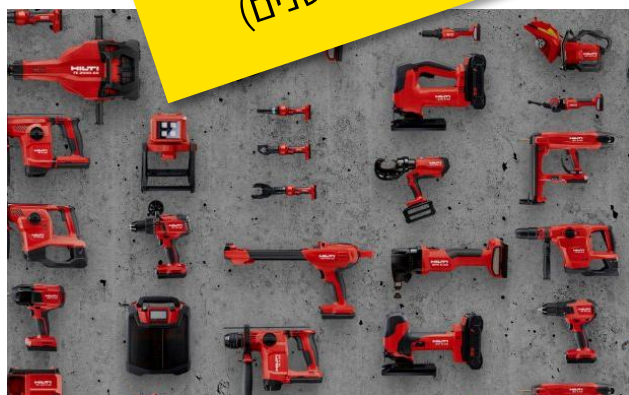
מלאי כלים סטנדרטי
ומלא (חסכון בכסף)



כלים בזמינות תמידית
(3 ימי תיקון + כלים
חלופיים, החלפת סוללות +
ביטוח מגניבות)



כלים עדכניים תמיד
(תוכנית שדרוג כלים
של 2-5 שנים)



מודל עסקי - ניהול צי כלי עבודה

		התמקדות בהבאת פרויקטים במקום בניהול כלי עבודה		
		כלים עדכניים תמיד (תוכנית שדרוג כלים של 2-5 שנים)		מנכ"ל / בעלים של חברת בנייה
		כלים בזמינות תמידית (3 ימי תיקון + כלים חלופיים, החלפת סוללות + ביטוח מגניבות)		
		מלאי כלים סטנדרטי ומלא (חסכון בכסף)		
		הוצאות הכלים ידועות (תשלום חודשי קבוע)		
		פתרונות אבטחה בקרת כניסה, מערכות מעקב וידאו ומערכות אזעקה		
				

ערוצים

(גיוונו והרחיבו את הערוצים ללקוח)

צריך את זה
רלוונטיות

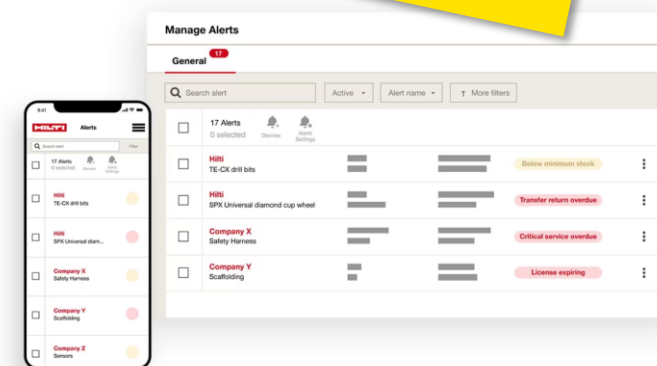
מנהל לקוח



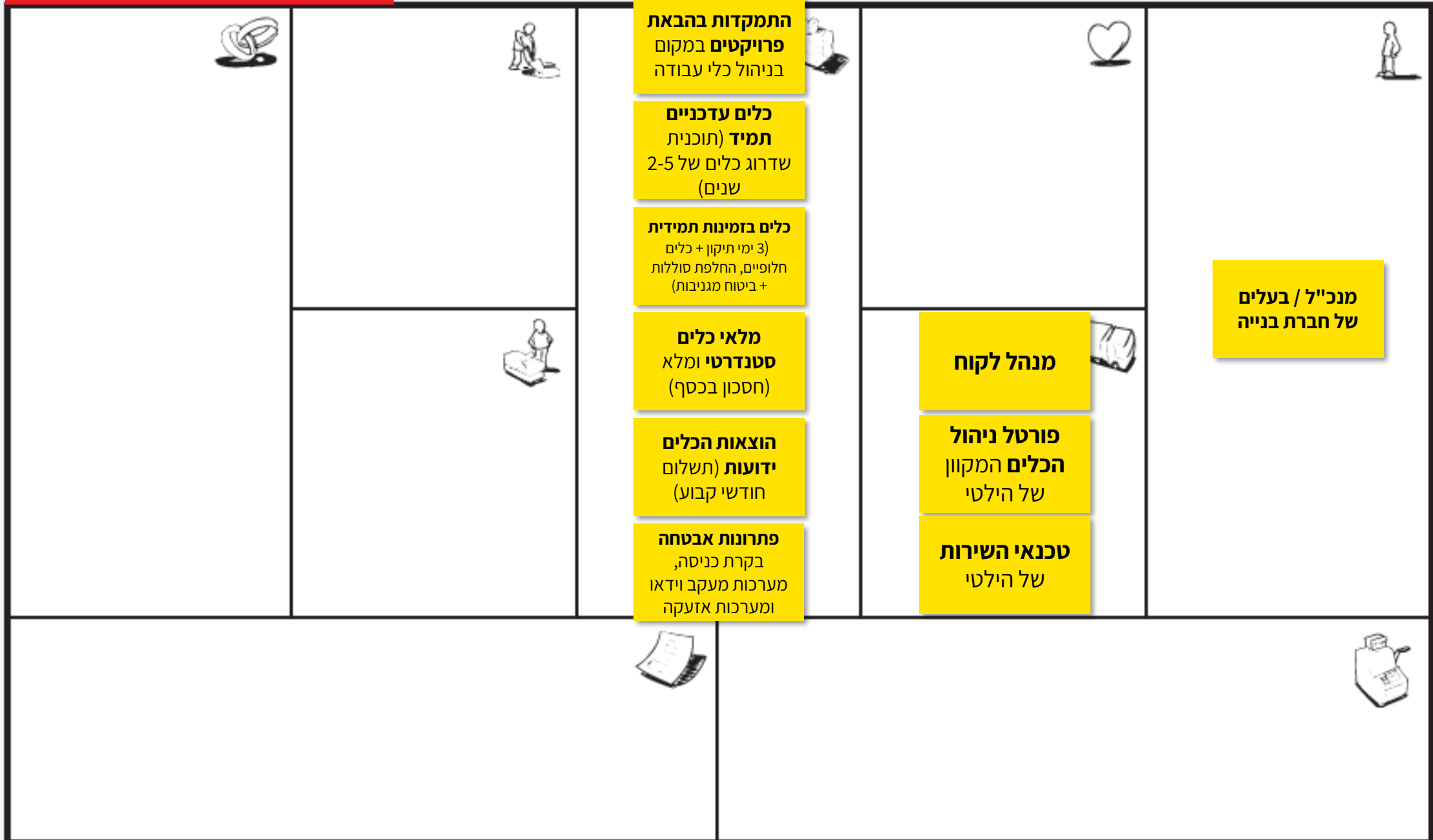
טכנאי השירות
של הילטי



פורטל ניהול הכלים
המקוון של הילטי



מודל עסקי - ניהול צי כלי עבודה



קשרי לקוחות

(הגדילו את אורך חיי הלקוח בנעילה מתוחכמת)

ניתוח מלאי
כלים שוטף
(שדרוג ותיקון)



צריך את זה
רלוונטיות

הסכם שירות
של 2-5 שנים



מודל עסקי - ניהול צי כלי עבודה

		התמקדות בהבאת פרויקטים במקום בניהול כלי עבודה כלים עדכניים תמיד (תוכנית שדרוג כלים של 2-5 שנים) כלים בזמינות תמידית (3 ימי תיקון + כלים חלופיים, החלפת סוללות + ביטוח מגניבות)	ניתוח מלאי כלים שוטף (שדרוג ותיקון) הסכם שירות של 2-5 שנים	
		מלאי כלים סטנדרטי ומלא (חסכון בכסף) הוצאות הכלים ידועות (תשלום חודשי קבוע) פתרונות אבטחה בקרת כניסה, מערכות מעקב וידאו ומערכות אזעקה	מנהל לקוח פורטל ניהול הכלים המקוון של הילטי טכנאי השירות של הילטי	מנכ"ל / בעלים של חברת בנייה 
				

משאבי מפתח

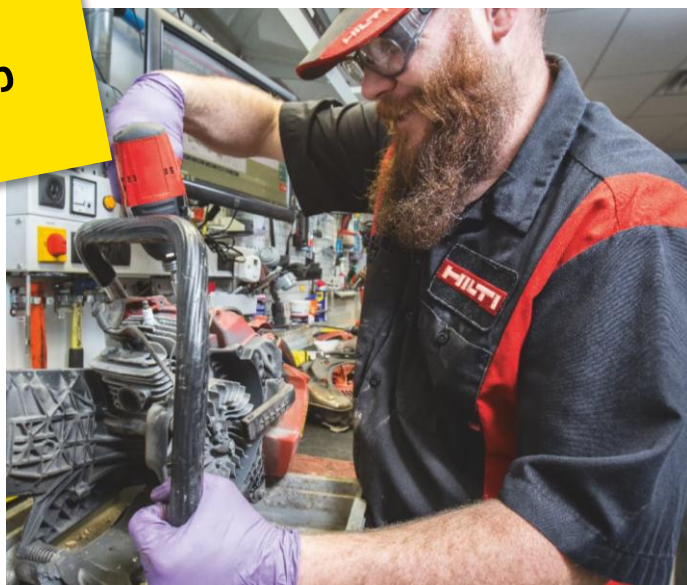
(אין שום חדשנות במוצר עצמו אלא בתשתית השרות)

אפשרי למימוש
ישימות

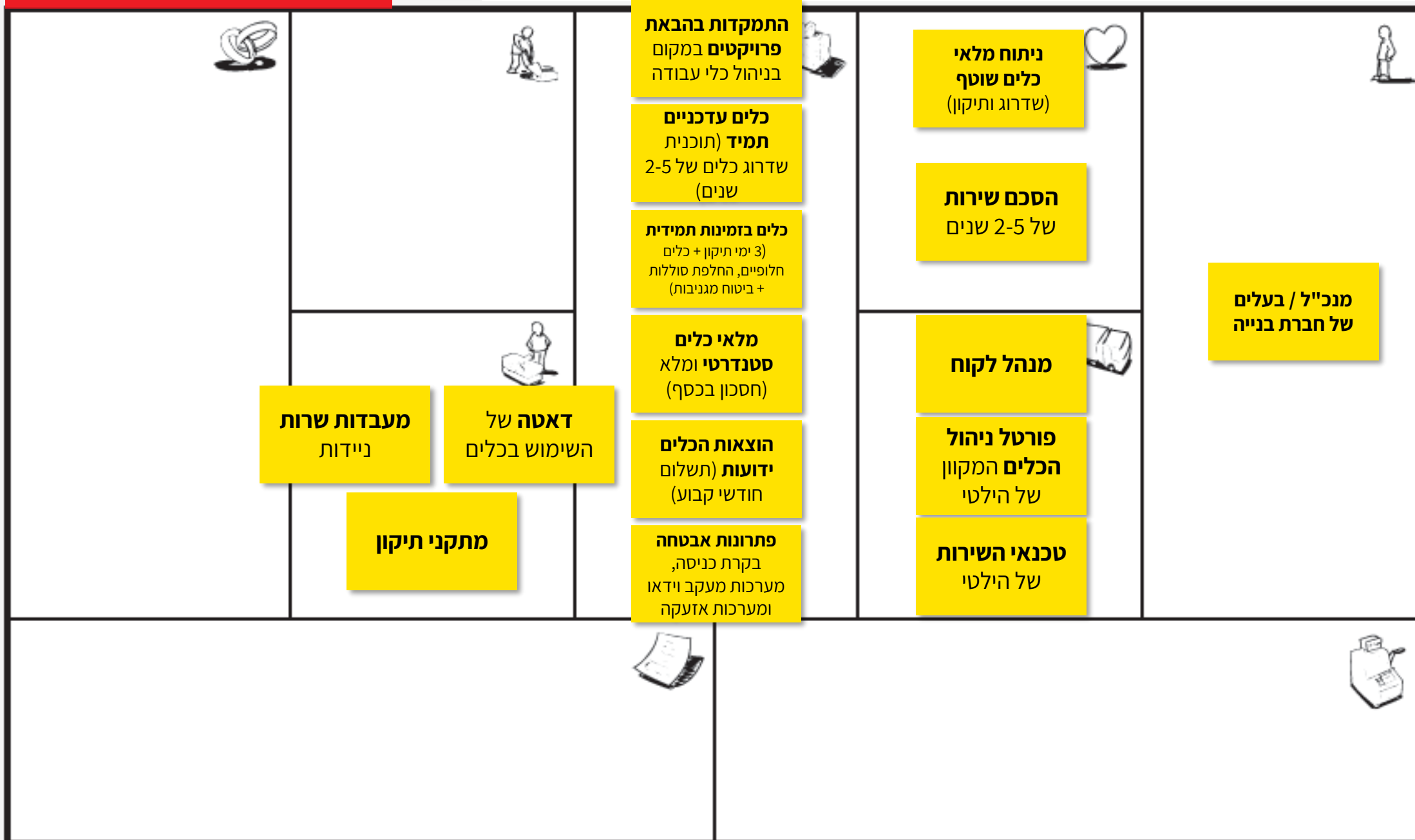
מעבדות שרות
ניידות

דאטה של
השימוש בכלים

מתקני תיקון



מודל עסקי - ניהול צי כלי עבודה



פעילויות מפתח

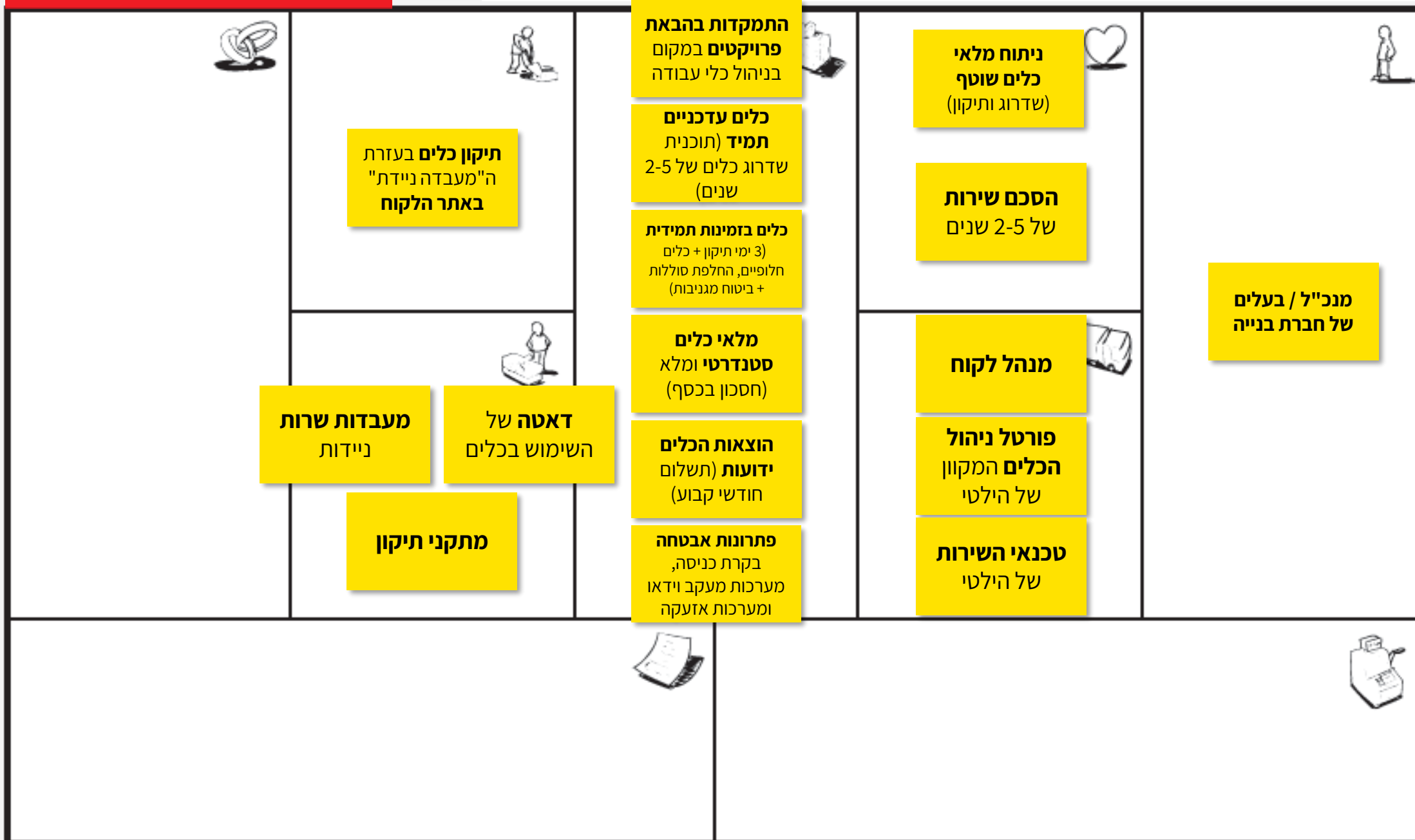
(הרחבת הפעילות מעבר לייצור ומכירה של כלים)

אפשרי למימוש
ישימות



תיקון כלים בעזרת
ה"מעבדה ניידת"
באתר הלקוח

מודל עסקי - ניהול צי כלי עבודה



זרמי הכנסות

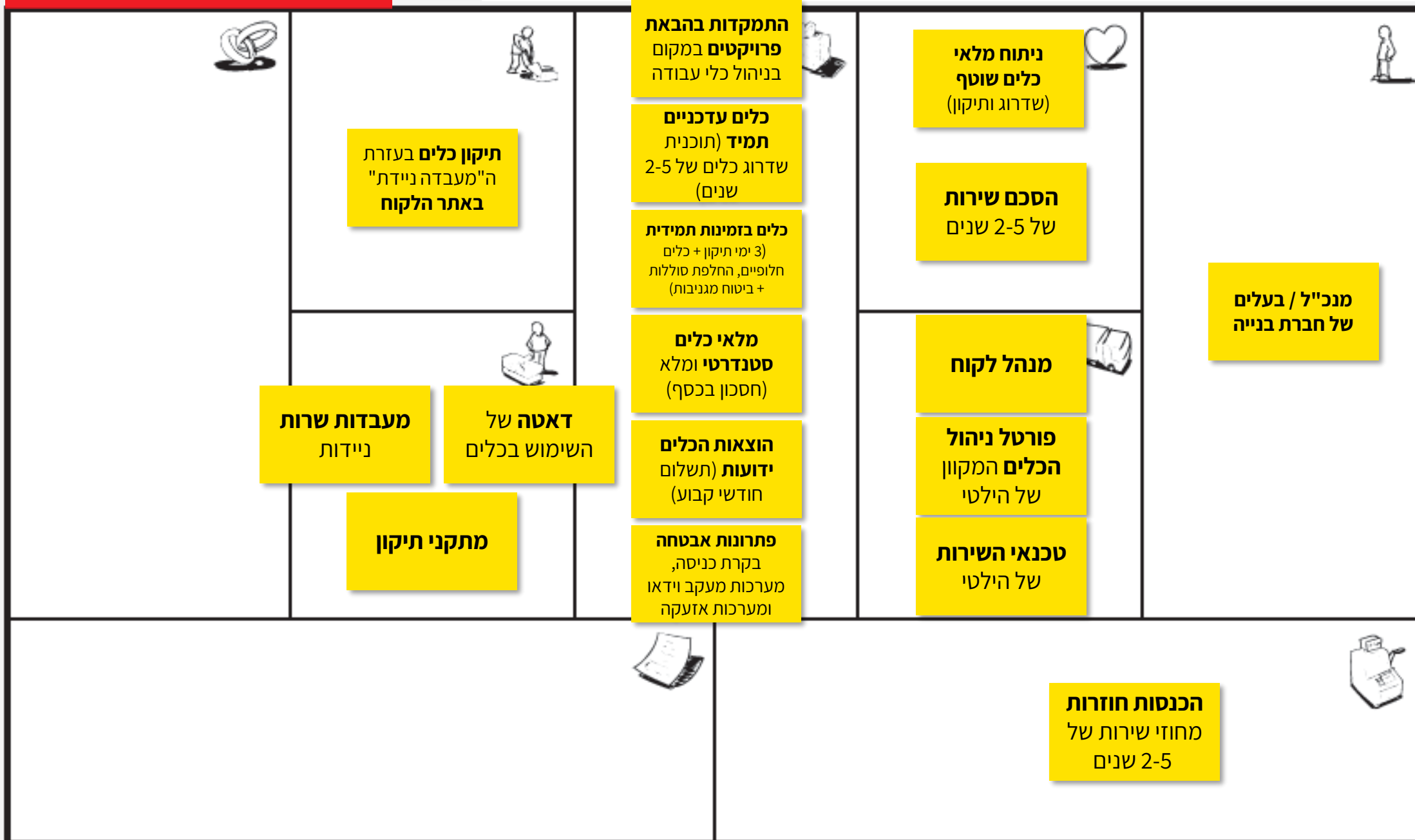
(מעבר ממכירה חד-פעמית לחוזי שירות)

שווה לארגון
כדאיות

הכנסות חוזרות
מחוזי שירות של
2-5 שנים



מודל עסקי - ניהול צי כלי עבודה



מבנה עלויות

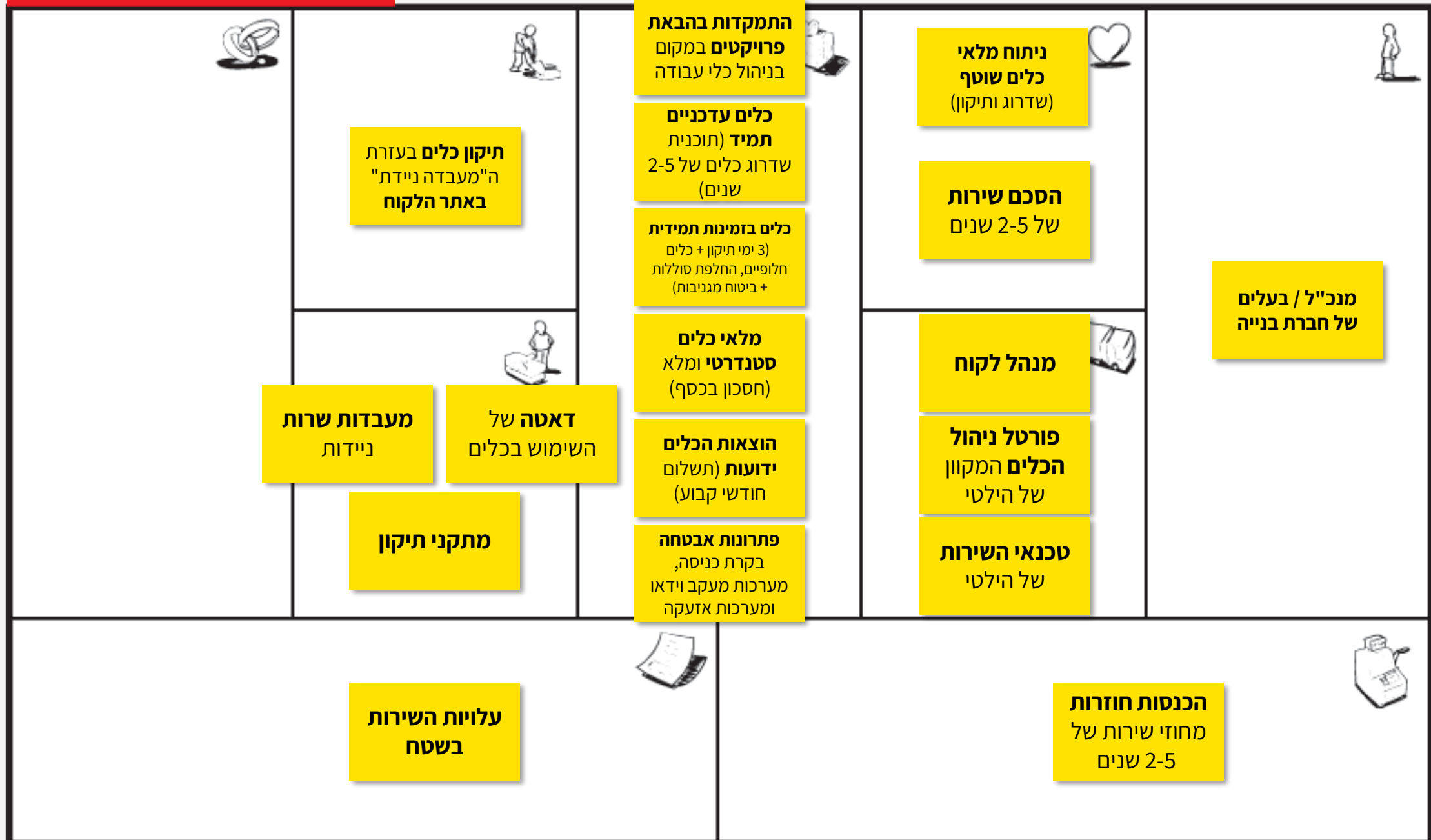
(תוספת עלויות של מודל השירות)

שווה לארגון
כדאיות



עלויות השירות
בשטח

מודל עסקי - ניהול צי כלי עבודה





הצליחו למצוא את נקודת
הפיצוח האולטימטיבית

"היתרון הגדול של הכנסות חוזרות
משירותים עזר לנו לייצב את העסק שלנו
במהלך המשבר [הפיננסי העולמי] - תקופה
שבה רוב הקבלנים לא רכשו ציוד חדש"



ד"ר קריסטוף לוף
CEO of Hilti

3

מיליון כלים

בשנת 2021 היו להילטי 1.5 מיליון כלים
רשומים במודל ניהול צי הכלים

2

מיליארד פרנק

שווי החוזה הכולל של לקוחות
בחוזה ניהול צי כלים



מעצבים מודל עסקי 1.0

2 פעימות עבודה

חדשנות עם ערך
משמעותי



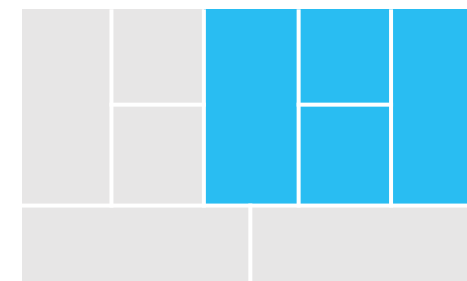
=

מודל עסקי
מתוחכם/ חדשני



+

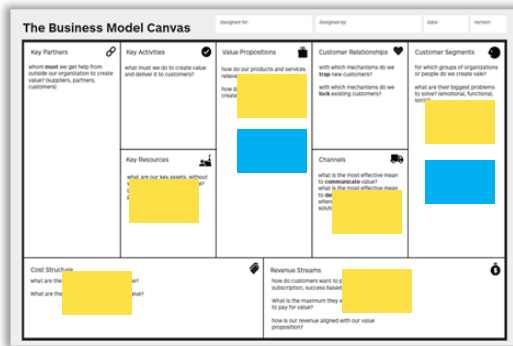
פיצוח אתגר לקוח



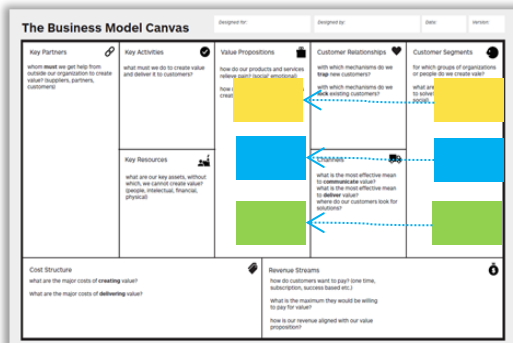


6 כללים
לעיצוב חד

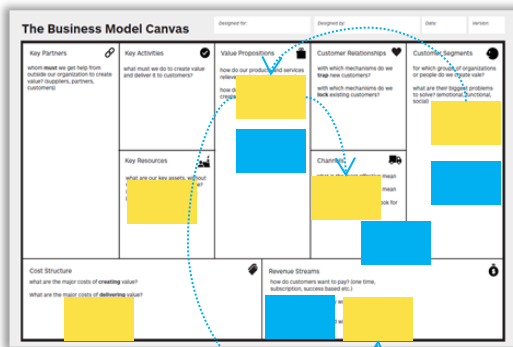
כללי עיצוב מודל עסקי



פתקים שמובילים לשאלה "מה הכוונה?"
חייבים להיות מנוסחים מחדש בצורה חדה יותר



אל תרשמו יותר משני פלחי לקוחות
(מי הם פלחי הלקוחות אליהם נפנה ראשונים)



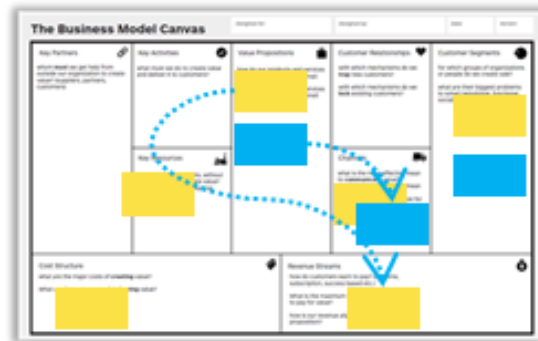
קידוד צבע
יעזור לנו להבדיל בין שרשראות הערך השונות במודל

כללי עיצוב מודל עסקי

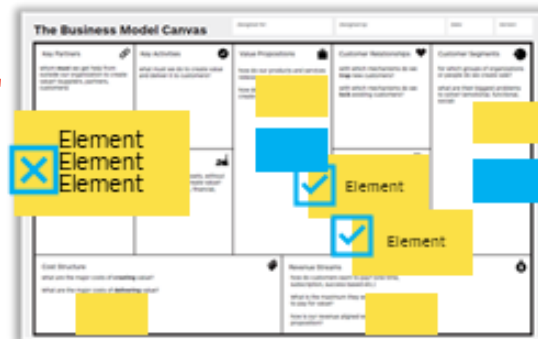
עד 7 מילים לפתק.
קנבס המודל העסקי עוסק
בתמונה הגדולה והדינמיקה בין
האלמנטים שלו, ולא בבלוקים כמו
רשימות עצמאיות

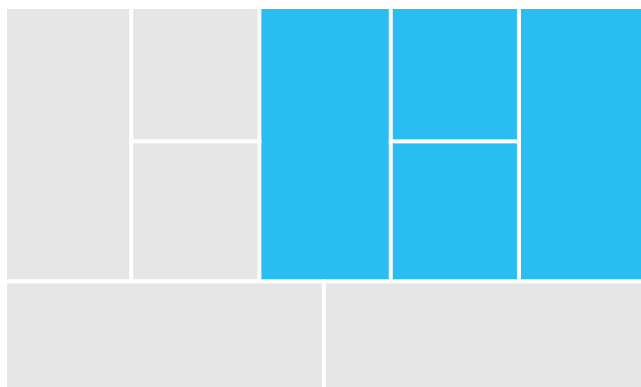


אל תשאירו פתקים יתומים.
ודאו שאתם לא משאירים פתקים
שמנותקים משאר האלמנטים
במודל העסקי



רק אלמנט אחד על פתק.
לכל אלמנט או רעיון צריך להיות
פתק משלו, כך שנוכל לשנות /
למחוק אותם בקלות





רלוונטיות
התאמת פתרון לבעיה

מערכות יחסים

אילו **מנגנוני לכידה** נוכל ליצור על מנת לגייס לקוחות בצורה מהירה וקלה יותר?

אילו **מנגנוני נעילה** נוכל ליצור כדי להאריך את משך חיי הלקוח שלנו?

הצעות ערך

מהם **המסרים המרכזיים (ההבטחות)** שנעביר ללקוחותינו? (מה הערך שהם יקבלו מהפתרון)

אילו **חבילות מוצרים / שירותים** (חדשים) אנו יוצרים? (פונקציונלית)

פלחי לקוחות

באילו **סוגי לקוחות אנו רוצים להתמקד** או למשוך / לשרת תחילה באמצעות רעיון המודל העסקי שלנו?
מה ה-JTBD המרכזי שלהם?

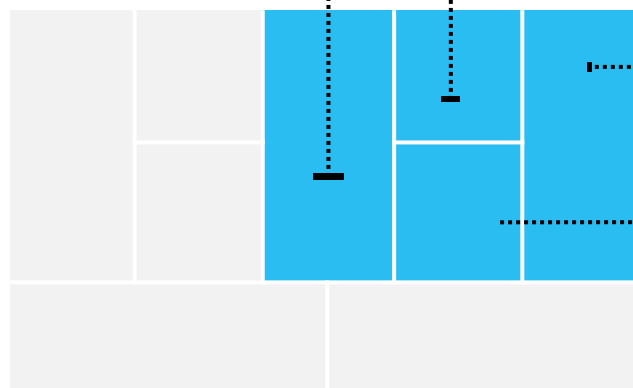
אילו סוגי לקוחות יכולים להוות **מקפצה** לצמיחה בקנה המידה של הפתרון (בלעדיהם איננו יכולים לצמוח)

ערוצים

מהם **ערוצי השירות** לפתרונות שלנו? (אנושי / דיגיטלי)

מהם **ערוצי המכירה** של הפתרון ללקוחות שלנו?

מהם **ערוצי המימוש** החשובים ביותר?





ישימות וכדאיות השלמת מודל עסקי



פעילויות מפתח

אילו פעילויות מפתח מרכזיות עלינו לעשות / לבצע / להתמקד בהן בכדי לספק את הצעות הערך שלנו?

שותפי מפתח

אילו שותפויות מפתח עלינו ליצור כדי לספק את הערך שלנו?

משאבי מפתח

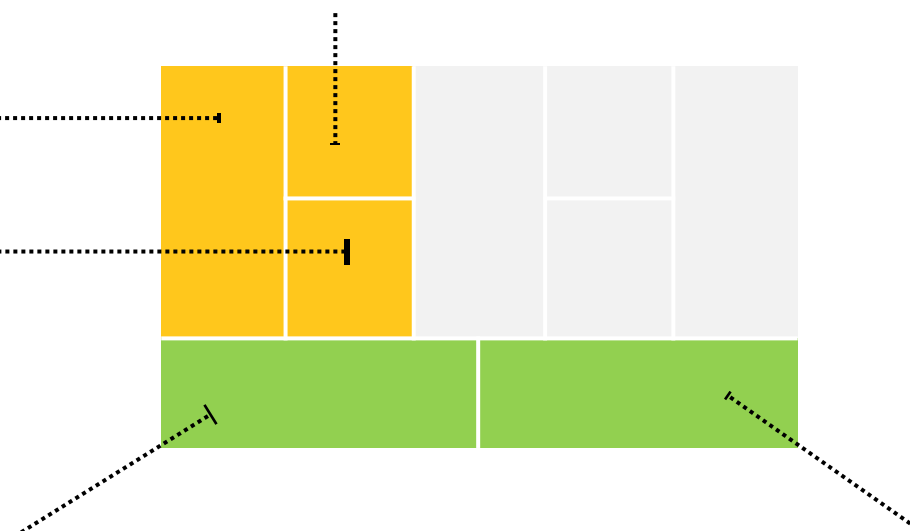
אילו משאבים עיקריים אנו חייבים עבור המודל העסקי שלנו (טכנולוגי, אנושי, מוצרים, אינטלקטואלי)?

עלויות

• מהן העלויות העיקריות במודל העסקי שלנו?

זרמי הכנסה

• מהם מודלי ההכנסה במודל העסקי?
• איך נמדוד הצלחה?



בהצלחה!



LAUNCHING NEW IDEAS IS RISKY



מעבר למחר

להיות רלוונטי.