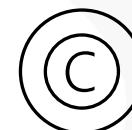


סיפור ההטמעה הוא כל הסיפור

קורס חדשנות ענף מסחר ושירותים
יולי 2025





מובילים את הארגון שלכם להצלחה עם פתרונות בתחומי
האסטרטגיה, החדשנות ופיתוח מנהלים.

השפעה אמיתית מתחילה עם אסטרטגיה ממוקדת, חדשנות לצמיחה
ולשמירת היתרון התחרותי, ופיתוח מנהיגות שתוביל את השינוי.

פיתוח מנהלים

חדשנות

אסטרטגיה

שירותים עיקריים של 2impact



פיתוח מנהלים

ליווי ותמיכה במנהלים בתהליכי קבלת החלטות, שיפור ביצועים וניהול אפקטיבי, עם דגש על הטמעת השינוי הארגוני והובלת צוותים להצלחה.



חדשנות

יצירת תהליכי חדשנות לשיפור מתמיד ולשמירה על יתרון תחרותי, בשילוב מתודולוגיית **DECOUPLING** לזיהוי מנועי צמיחה חדשים



אסטרטגיה

פיתוח אסטרטגיות מותאמות אישית לארגונים, המשלבות הבנה מעמיקה של השוק והאתגרים שהוא מציב, עם מיקוד בהצלחות מדידות.

הלקוחות שלנו

meditrend



Hertz

מאיד
חברה למכונות ומשאיות בע"מ



Programa **AVIV**
Realizing your challenges

לוחם
מרכז הידע
לחדשנות

מנורה
מבטחים

DIPLOMAT

femi Connecting
Healthcare

אוניברסיטת רייכמן
Teichman University

AOi LAW
ABADI, OIKNINE & CO

techstars

דורות
פשוט לבשן

DND Technologies Ltd.
Beauty Hi-Tech Solutions

בין 70-90% מהחדשנות ארגונית נכשלת

"יש הרבה דברים שאפשר לעשות בארגונים גדולים אבל פשוט לא עושים כי לאף אחד אין זמן או משאבים"

מנכ"ל חטיבת הודו ודרום אסיה של פירמה גלובלית

**"... אתה צריך את הרעיונות ואתה צריך את האנשים
שמאמינים בהם, אבל האנשים שבאמת מסוגלים
לדברים האלה הם הטובים, והם כבר נמתחים מהעבודה
שלהם, זה הופך בלתי אפשרי עבורם לקדם את זה"**



LONG
SHORT

T

E

R

M



מענה לצרכים משתנים
של לקוחות



שימור וגיוס עובדים



אימוץ טכנולוגיה



שיפור יעילות
ופרודוקטיביות



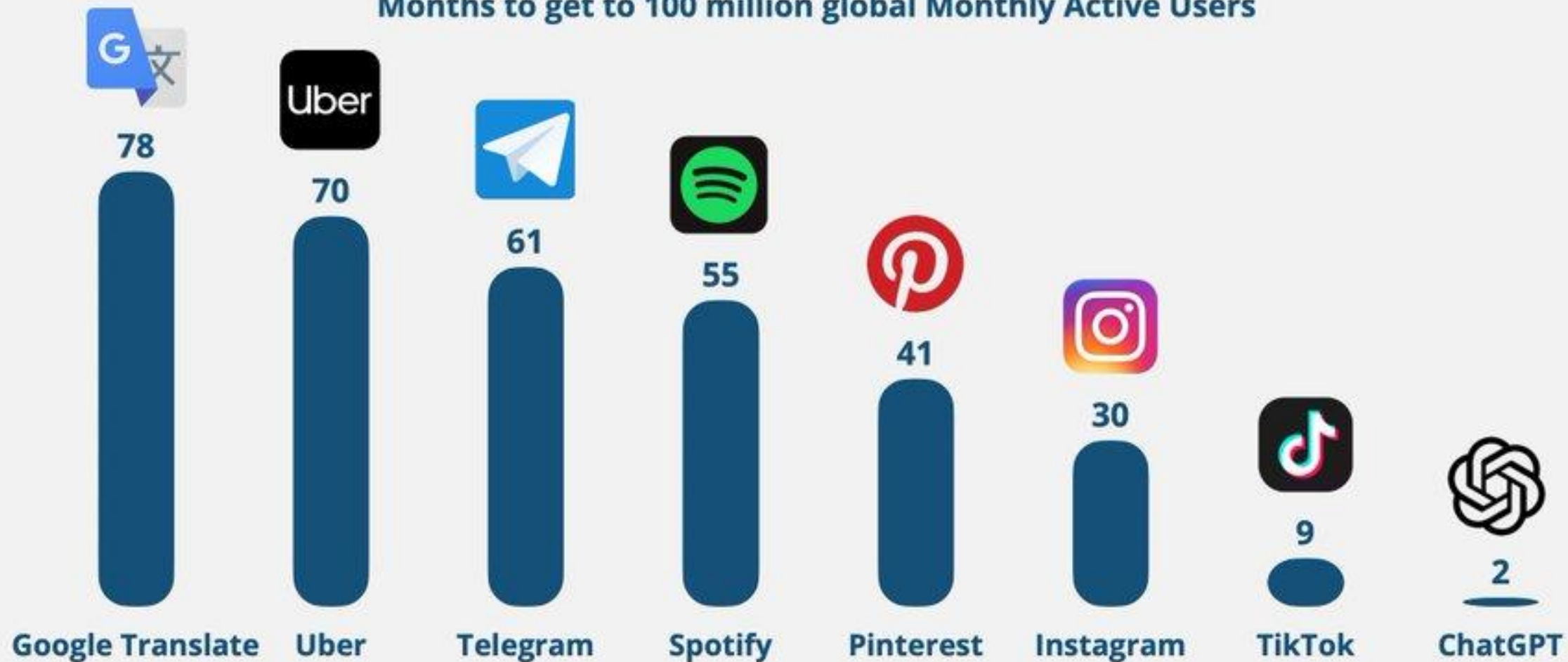
יכולת הסתגלות



צעד לפני המתחרים

Time to Reach 100M Users

Months to get to 100 million global Monthly Active Users



Source: UBS / Yahoo Finance

 @EconomyApp

 APP ECONOMY INSIGHTS



מנהלים נדרשים כל העת למפות את
השינויים שמתרחשים בסביבה העסקית
ולנתח את ההשפעתם הפוטנציאלית על
העסק בטווח הקצר והארוך.

Innovation is not only



חדשנות היא תהליך שבו
יוצרים משהו חדש בעל
ערך מוסף ללקוחות, עובדים
ו/או בעלי העניין של הארגון



ביל גייטס – מייסד מיקרוסופט

Innovation Check list

איך בכל זאת להצליח ביישום חדשנות

למה קשה להטמיע חדשנות?



חוסר סבלנות לתוצאות
שלוקחות זמן

חשש מכשלון

קושי בצביעת הערך

התנגדות לשינוי

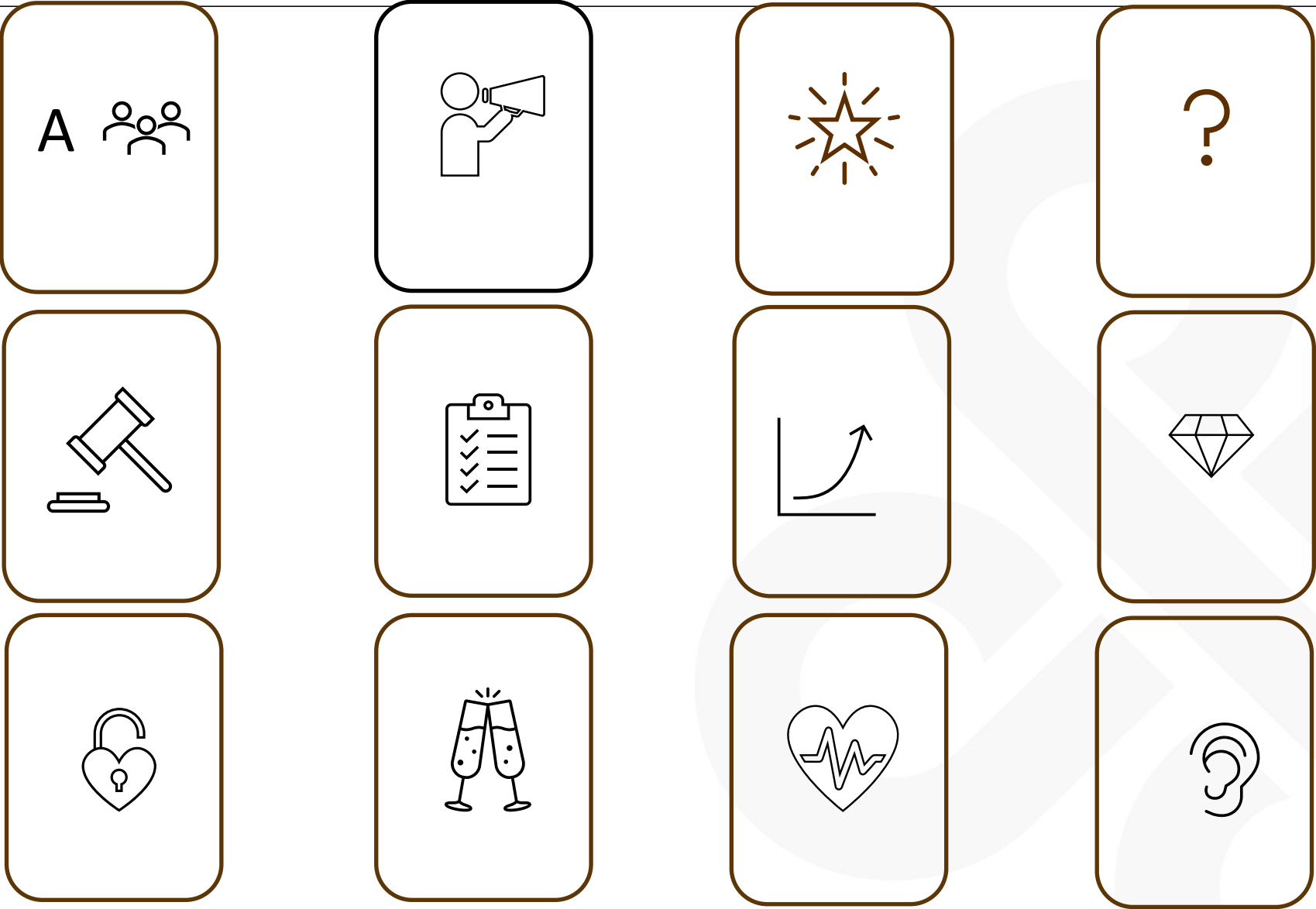
העדר יכולות וכישורים

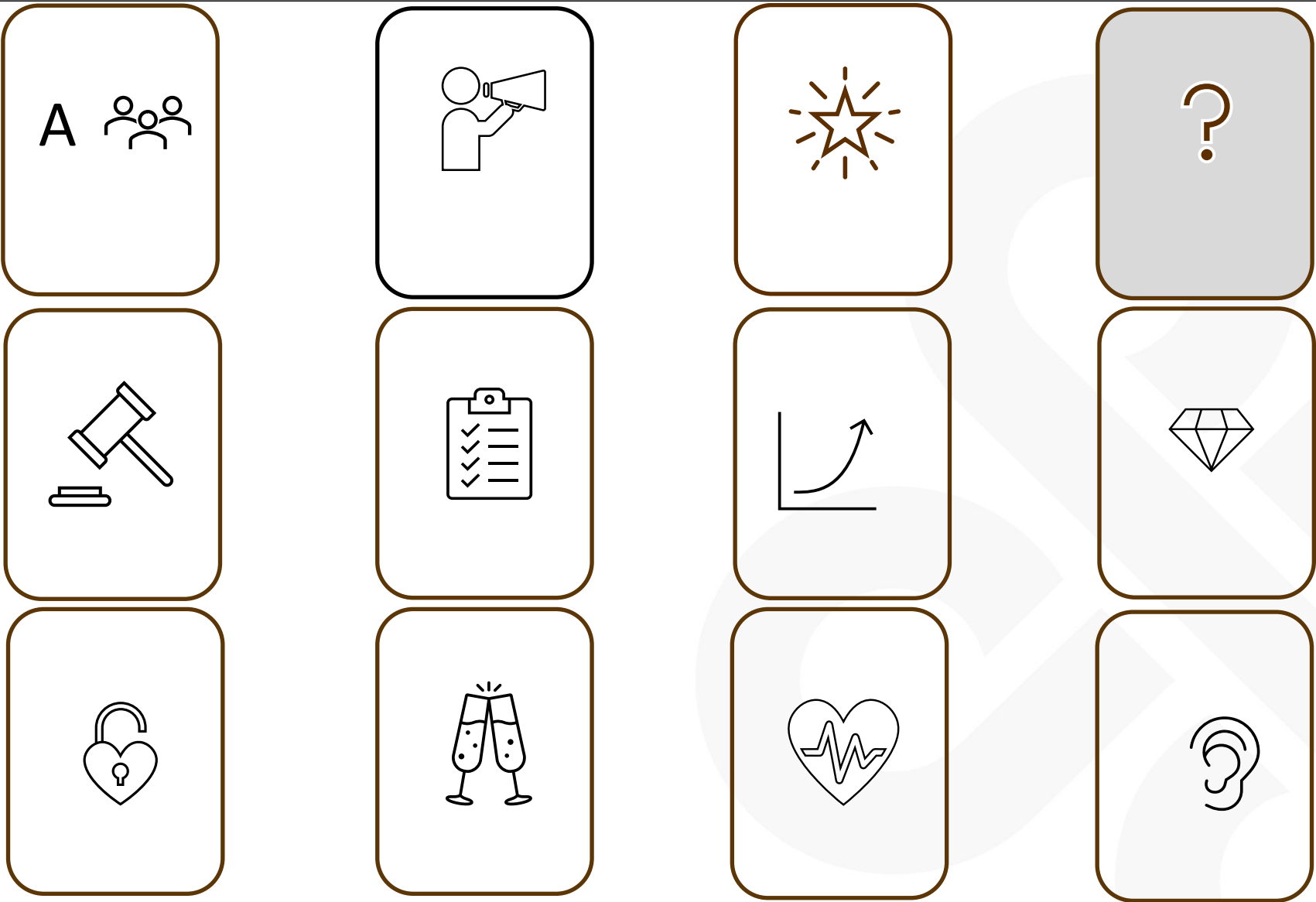
חשש מהלא נודע

חשש מפגיעה בעסק הקיים

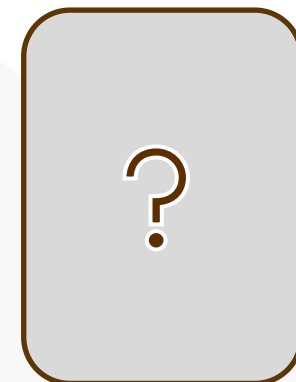
העדר תהליכים שמתאימים
לקידום חדשנות

מחסור במשאבים

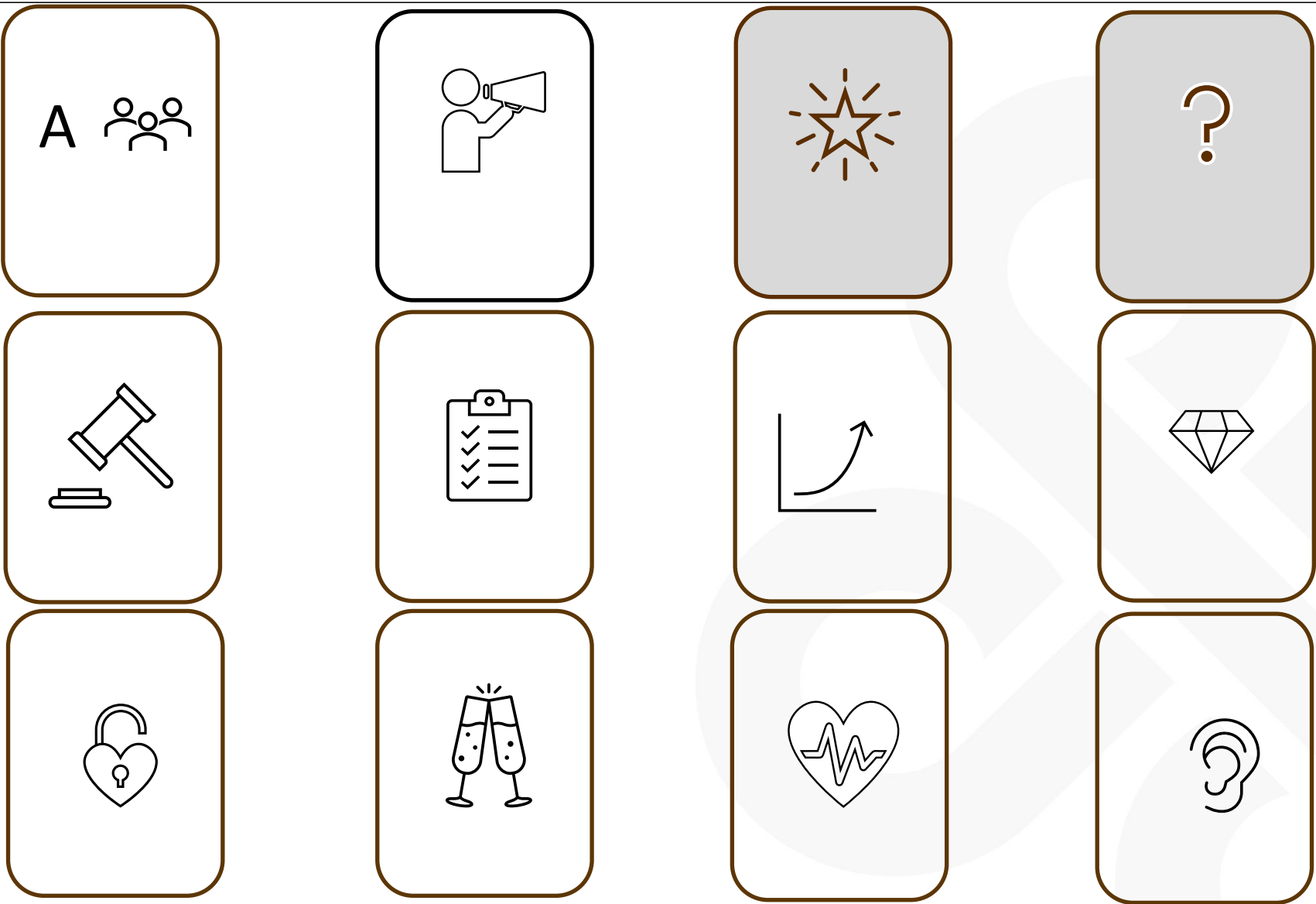




תתחילו ב"למה" WHY

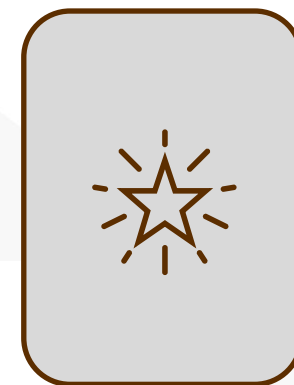


The **Big**
Picture



איך תראה הצלחה?

You get what you measure



איך תראה הצלחה

LAG vs. LEAD measures

LAG Indicators	LEAD Indicators	הגדרה
מדד המודד את התוצאה הסופית	מדדים במהלך התהליך, חוזים את התוצאה	
פחות שנויים במחלוקת קל להשיג אותם	חוזים את העתיד נותנים זמן לתיקון	יתרונות
מגיעים בשלב מאוחר מיד	מבוססים על הנחות יסוד לא מבטיחים הצלחה הקישור לתוצאה הסופית עשוי להיות קשה להבנה	חולשות

דוגמאות למדדים להטמעת חדשנות

LAG Indicators

- תפיסת העובדים את הארגון כחדשני
- שביעות רצון לקוחות מהפתרון
- %העמידה ביעדי פיילוט
- # הרעיונות שהוטמעו
- %ביעדי חסכון/ רווחיות/מכירות

LEAD Indicators

- #סדנאות חדשנות
- #העובדים שלקחו חלק
- #רעיונות שהועלו
- Conversion rate הרעיונות שעברו לשלב את שלב הפיילוט

דוגמאות למדדי שביעות רצון לקוחות

LAG Indicators

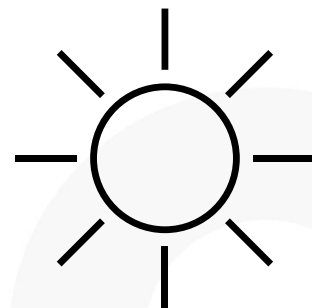
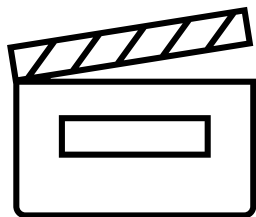
- מידת שימושיות במוצרים
- אחוז נטישה
- מידת שביעות רצון לקוחות
- NPS – מידת ההמלצה של הלקוחות על המוצר/ פתרון
- %עמידה ביעדי התייעלות/ רוחיות/מכירות

LEAD Indicators

- CTA – CALL TO ACTION
- התעניינות במוצר/שירות
- לייקים, ביקורות לקוחות
- Session Duration – משך הזמן באפליקציה/אתר

איך תראה הצלחה

מדד טוב

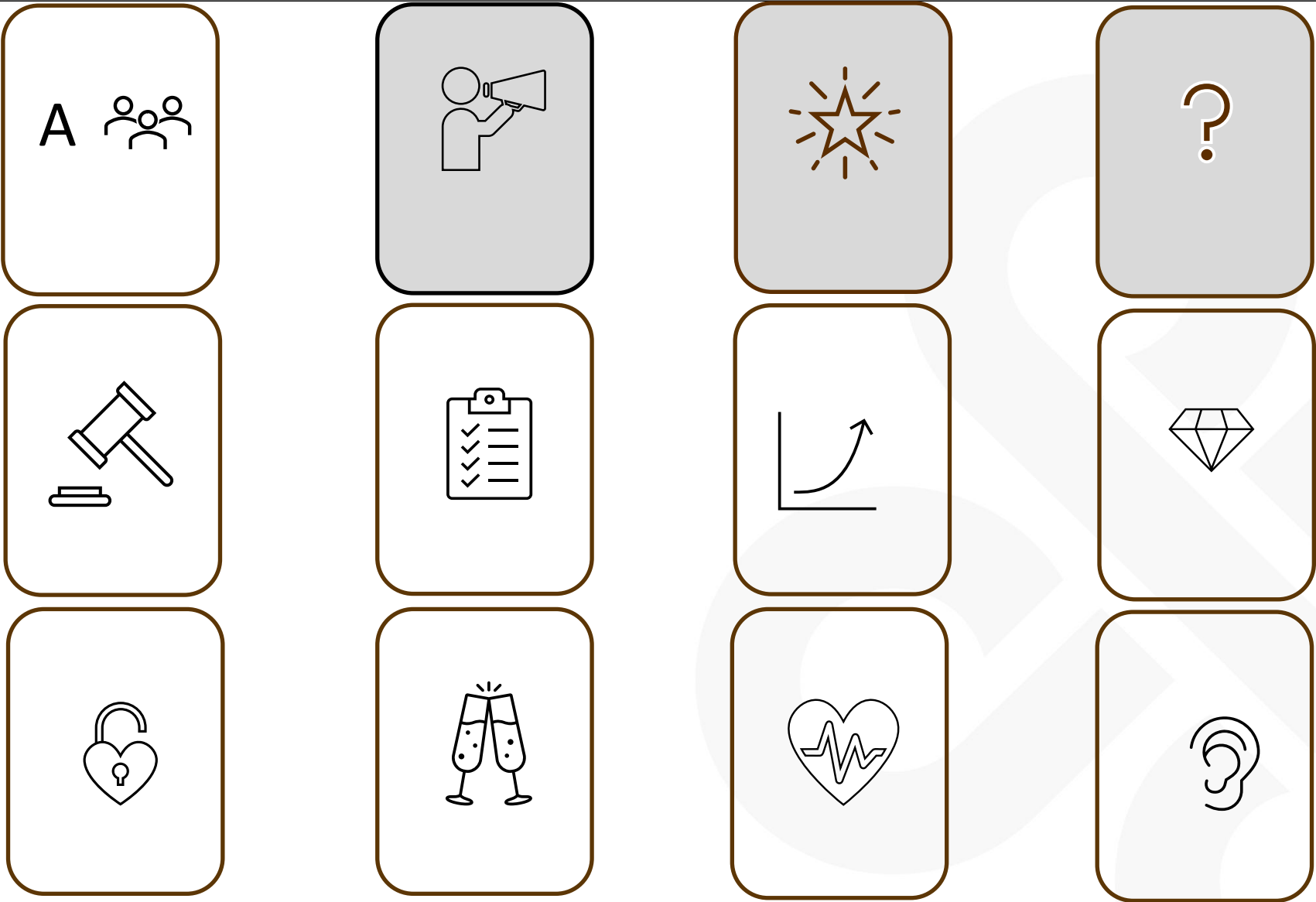


איך תראה הצלחה – איך קובעים יעדים?

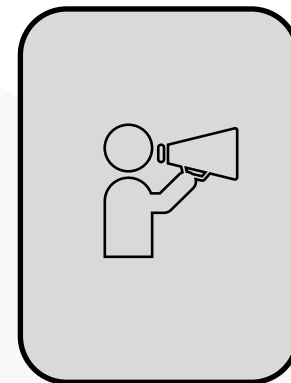
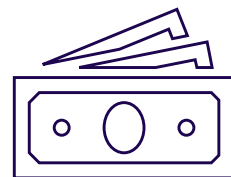
שיפור למול תוצאה
קיימת בארגון

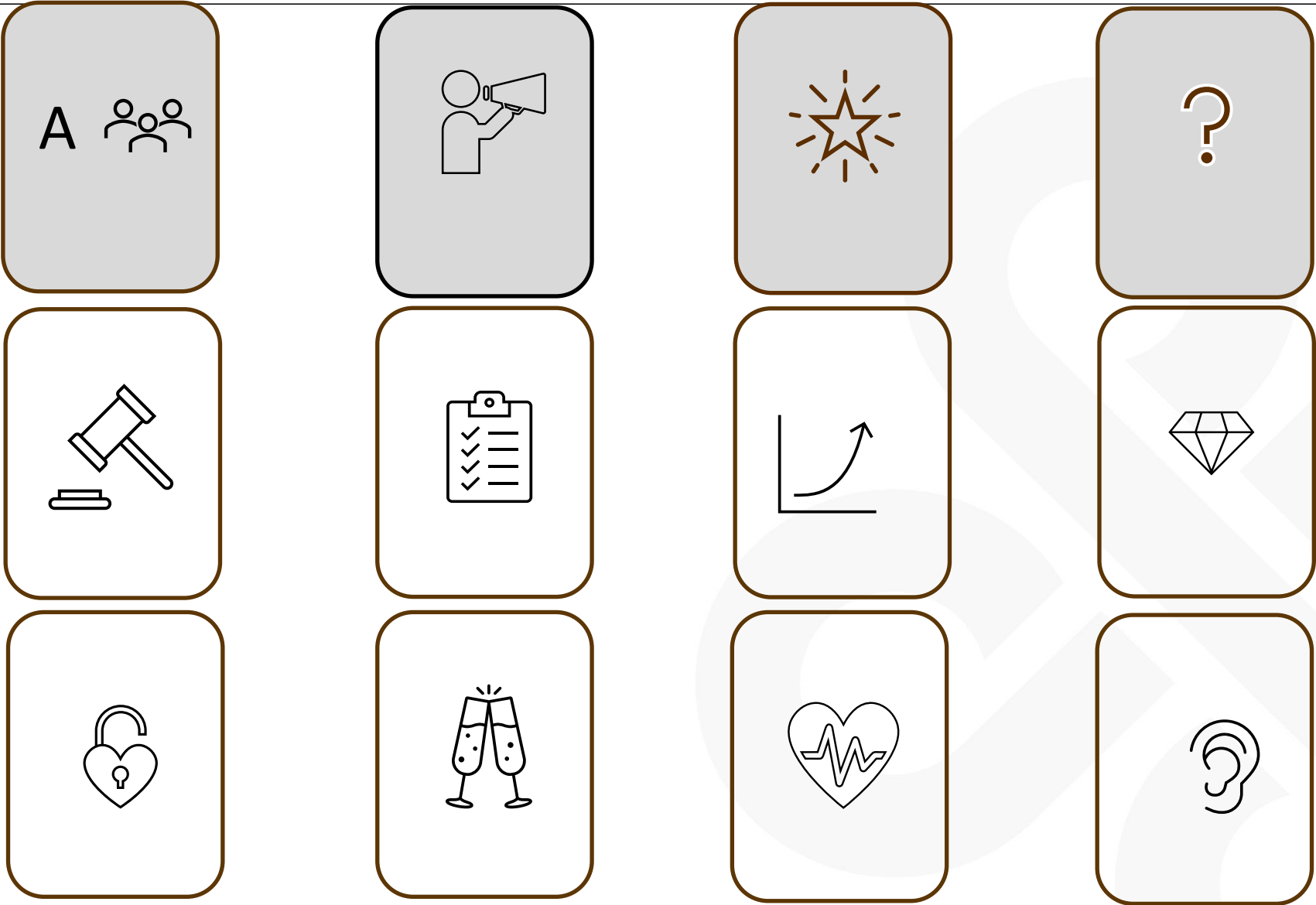
התייעצות עם מומחים
מתוך ומחוץ לארגון

Benchmark
בנצ'מרק

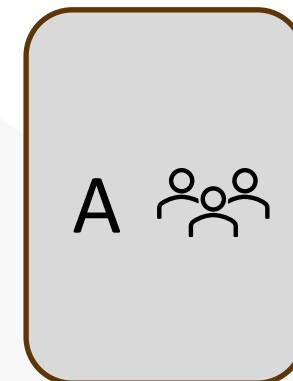


תקשור וחיבור





A TEAM

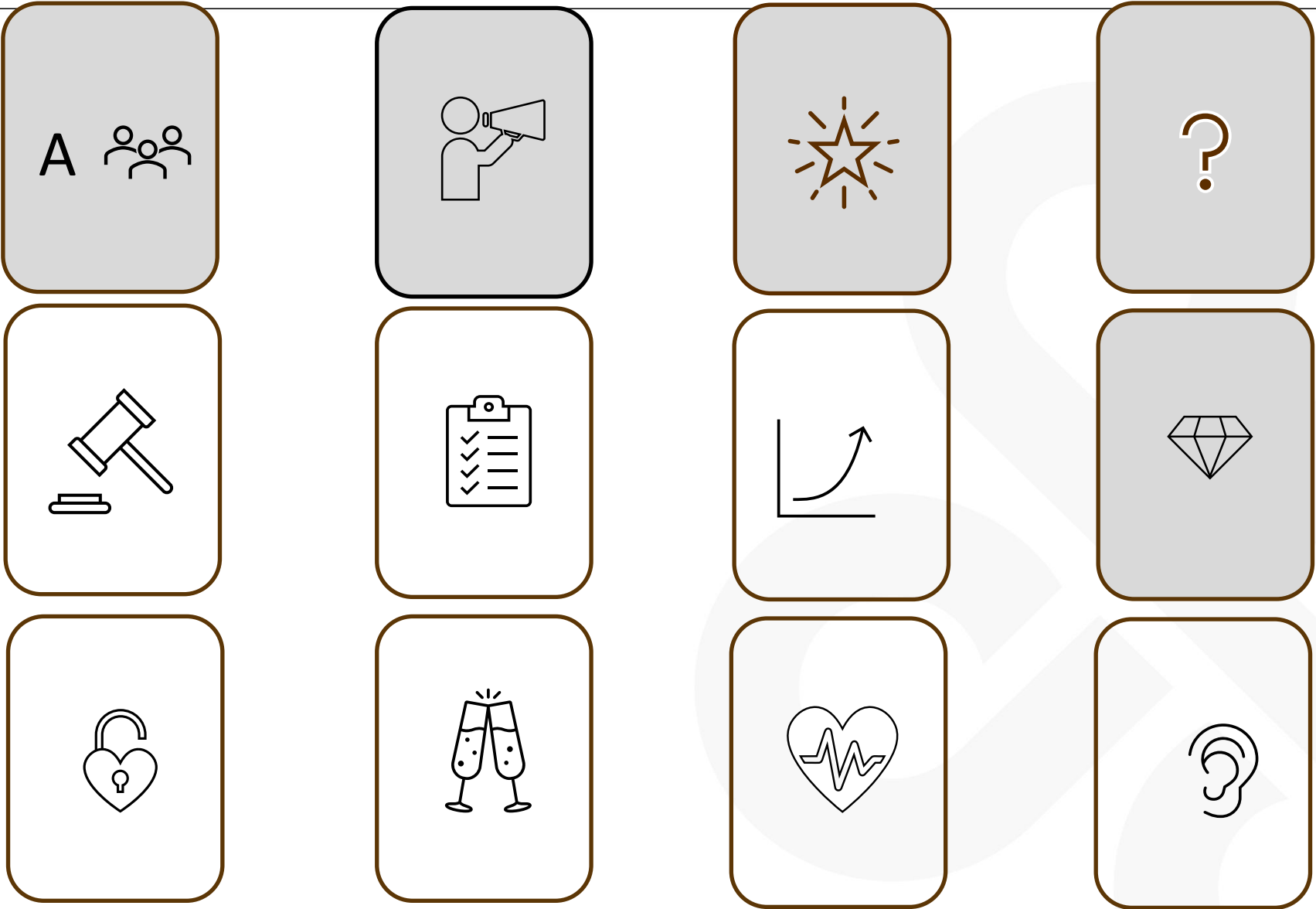


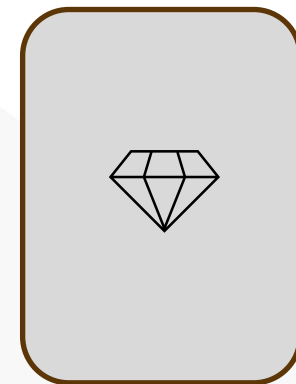
סמכות קבלת
החלטות

מומחה

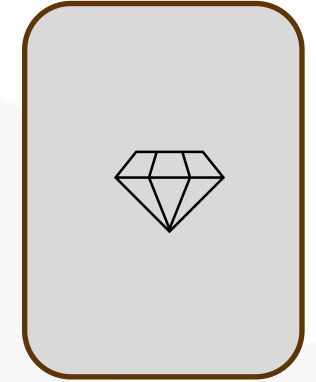
משפיע מושפע

מגוון

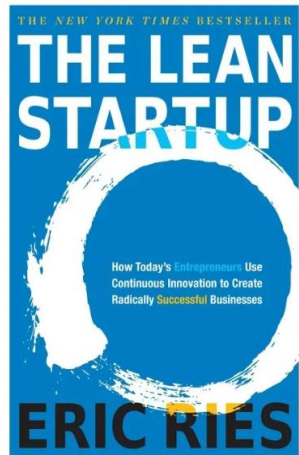




MVP ארוחת טעימות

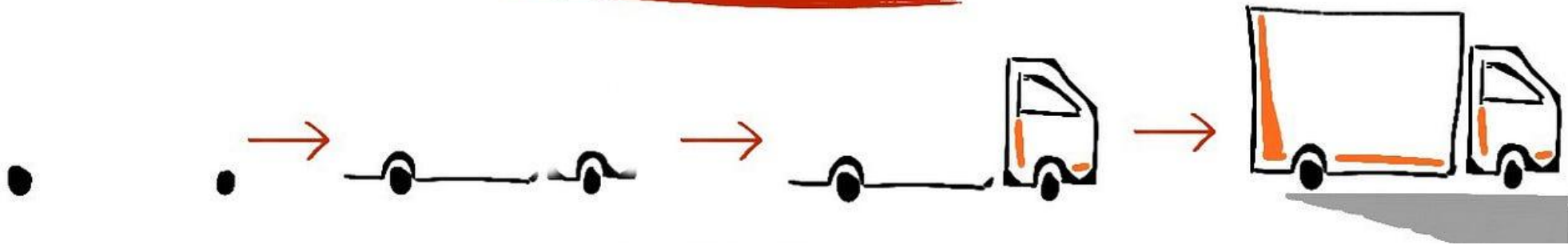


Minimal Viable Product

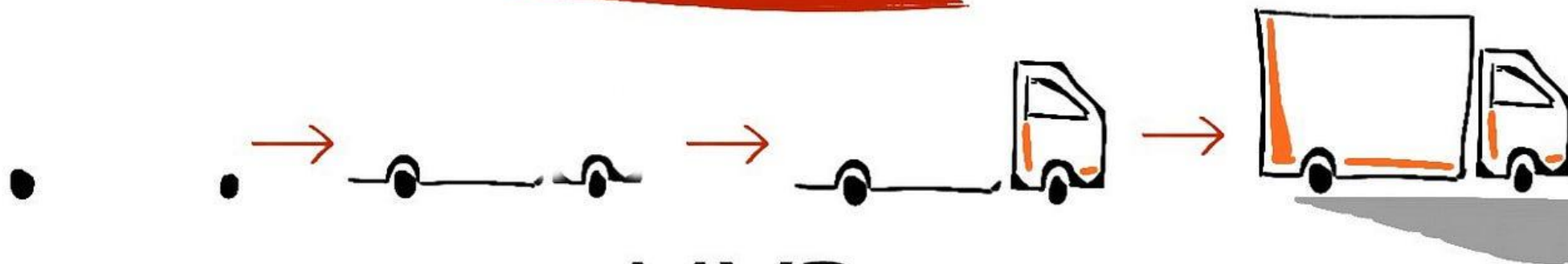


2011

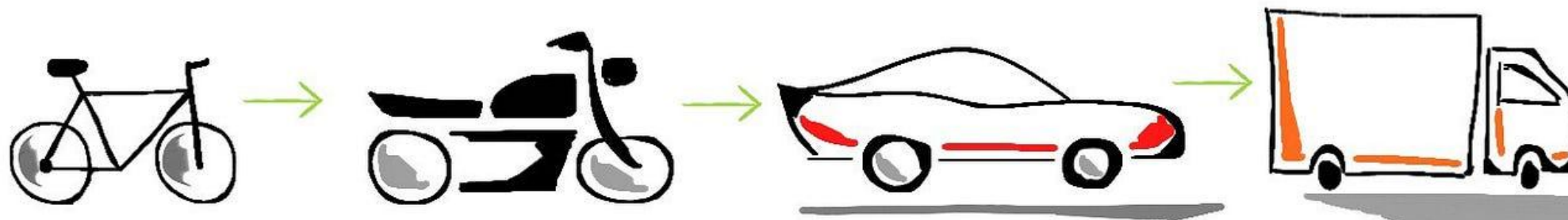
Not MVP



Not MVP



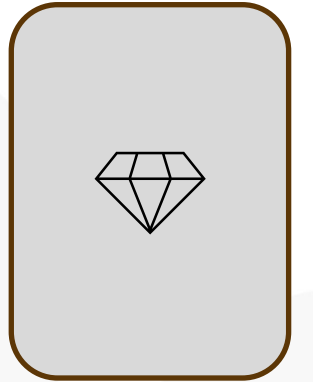
MVP

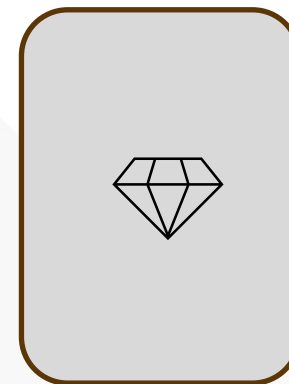




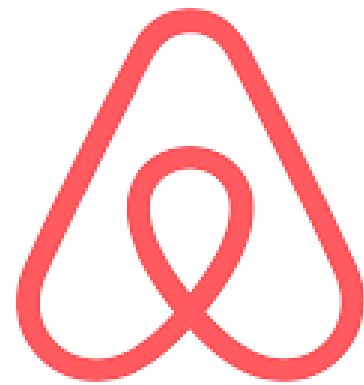
Zappos!
.com®

1999



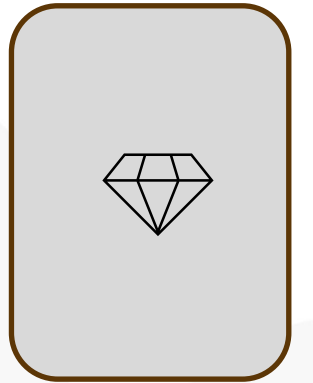


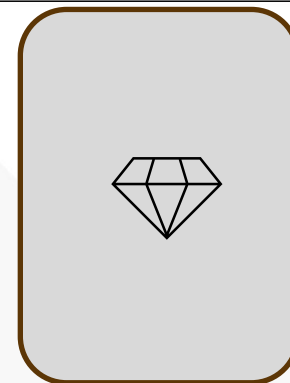
"האם אנשים יהיו מוכנים לקנות נעליים אונליין?"



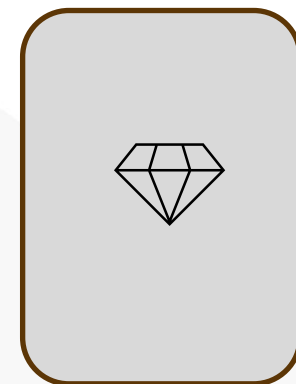
airbnb

2007



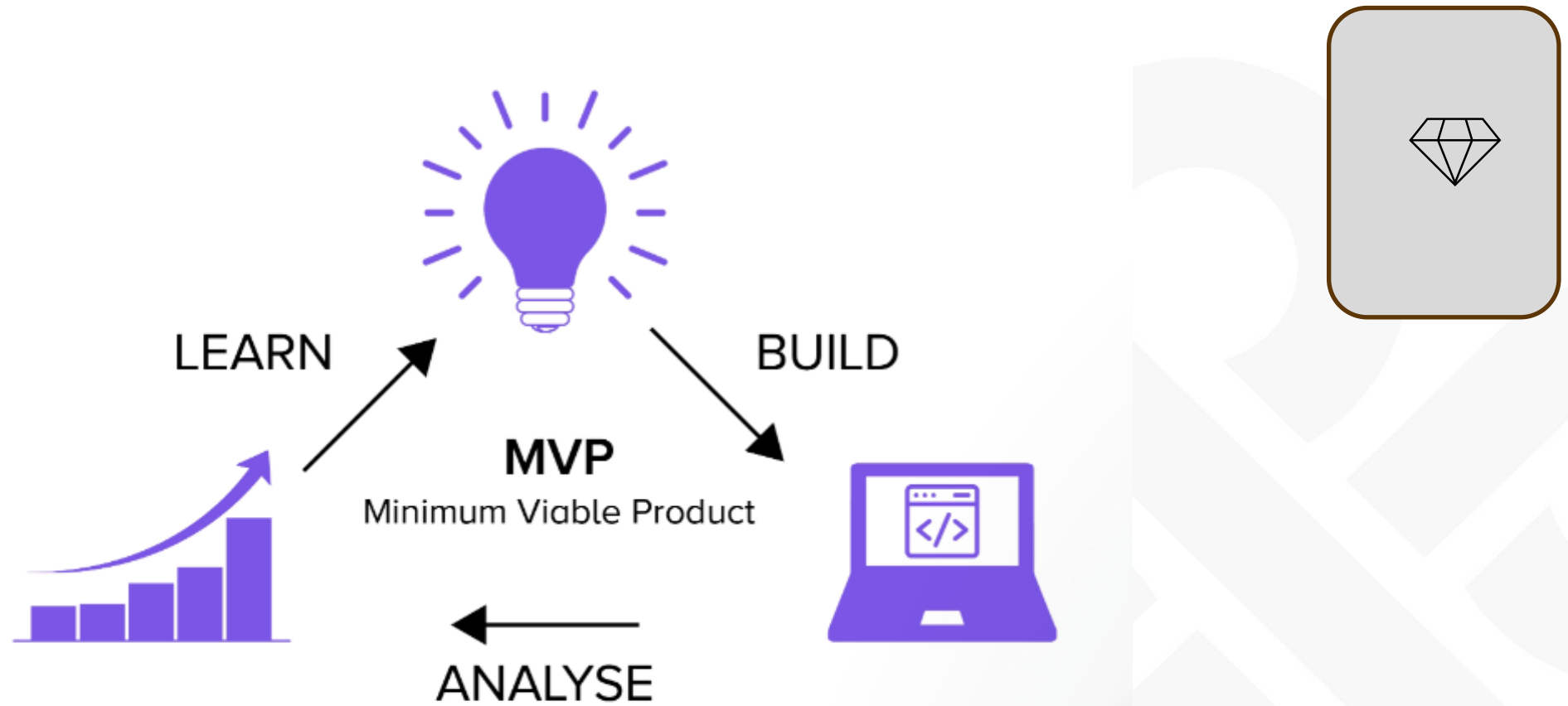


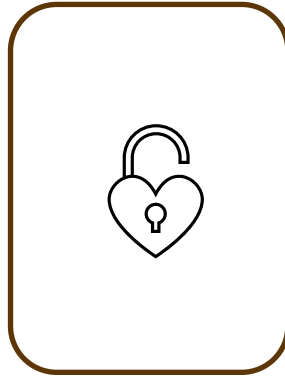
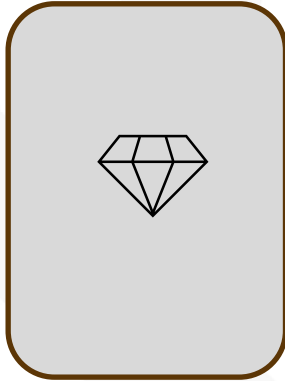
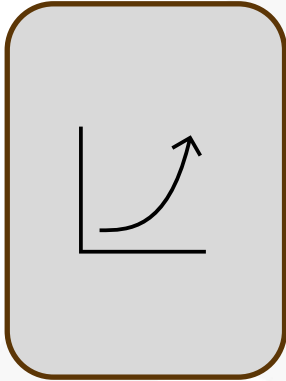
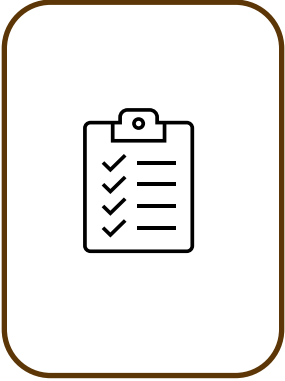
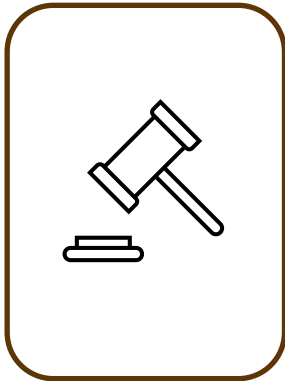
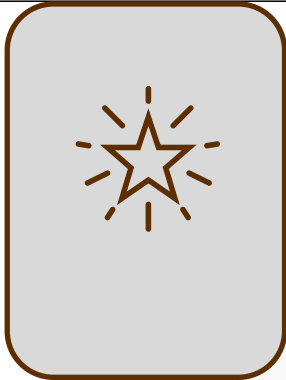
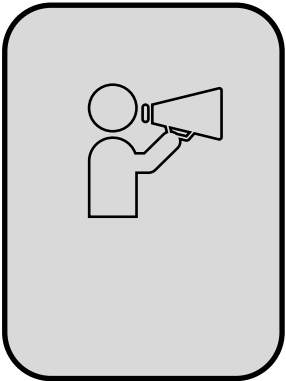
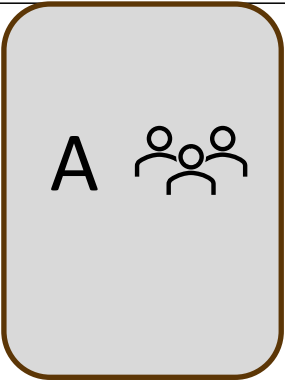
שאלה 1
האם זרים יסכימו לשלם כדי ללון בבית של מישהו אחר?



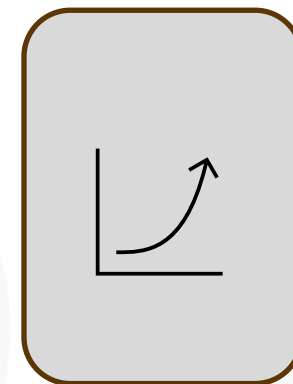
שאלה 2

האם אנשים יאפשרו לזרים ללון בביתם תמורת
תשלום?





פוטנציאל צמיחה



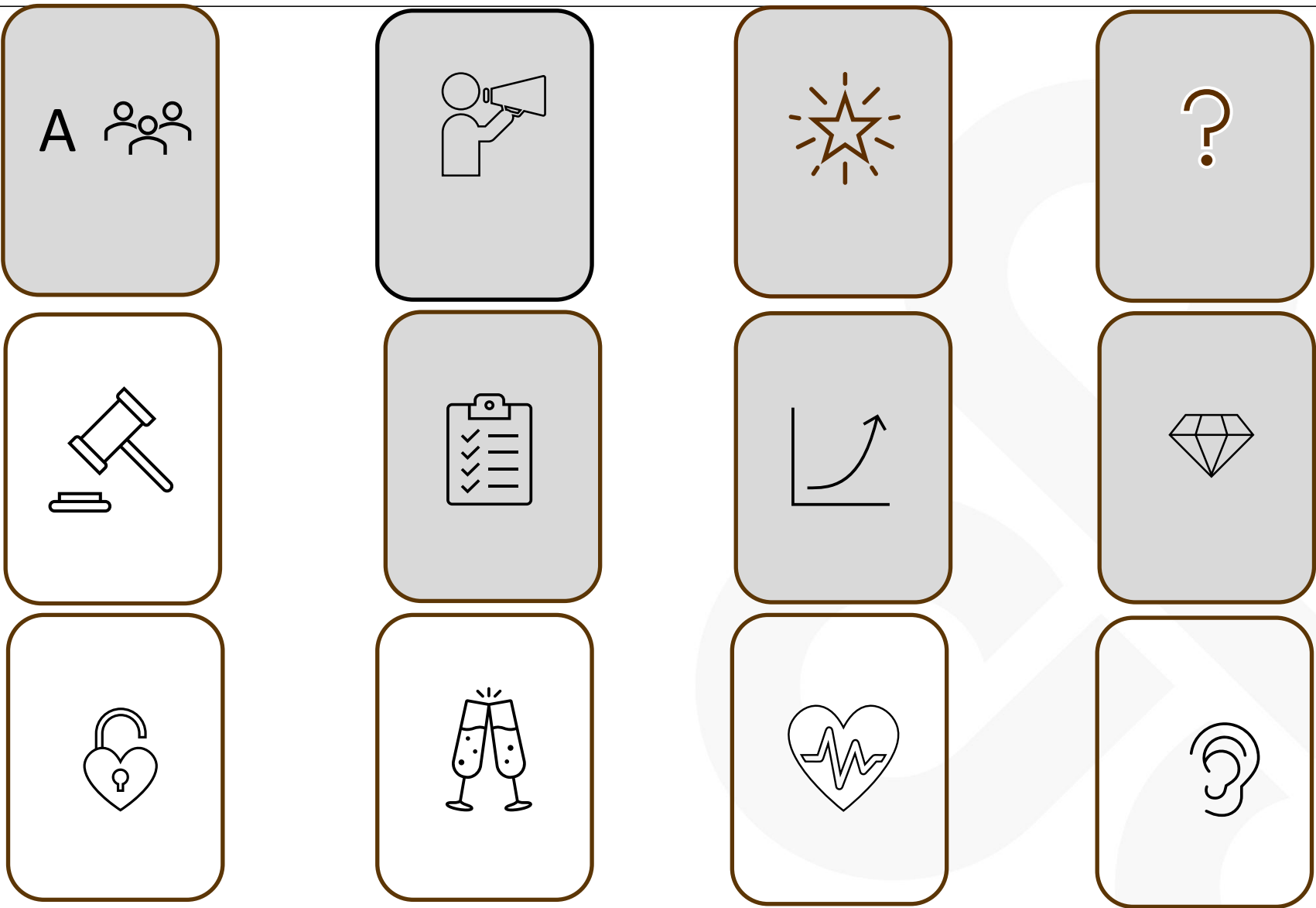
ערוצים

לקוחות

שווקים

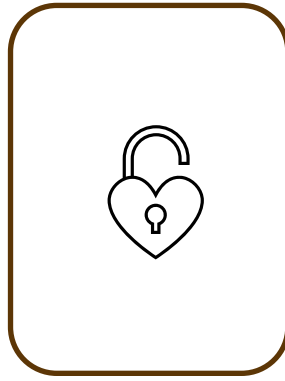
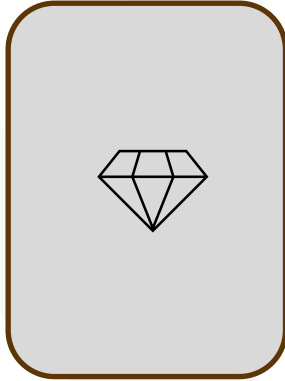
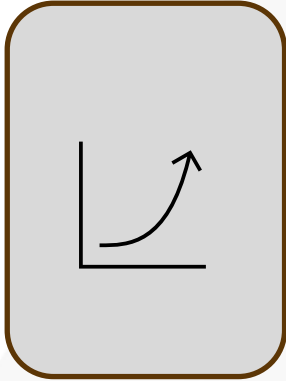
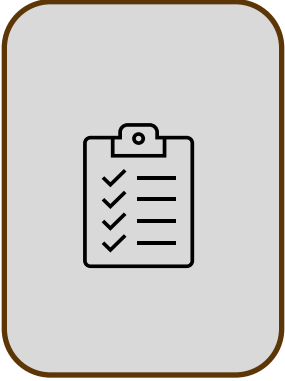
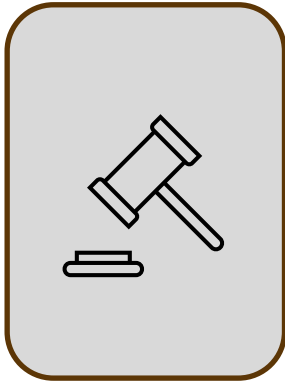
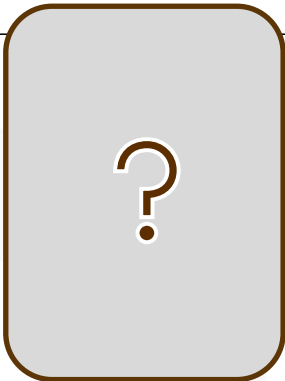
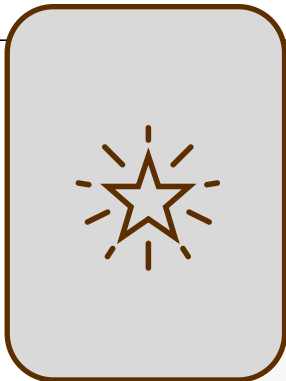
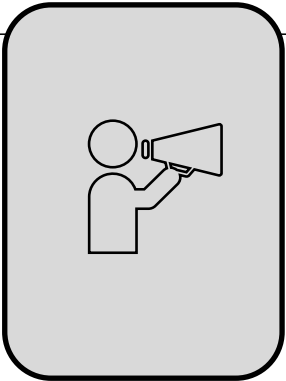
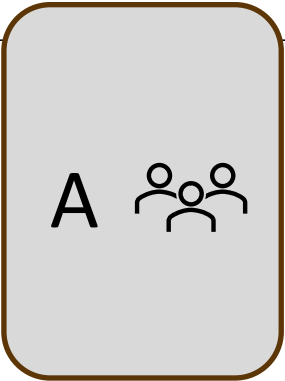
תהליכים



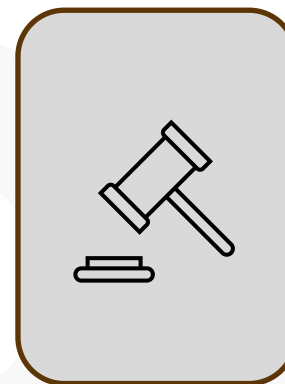


מנהל פרויקט





רמזור טיפוס החדשנות



תקען

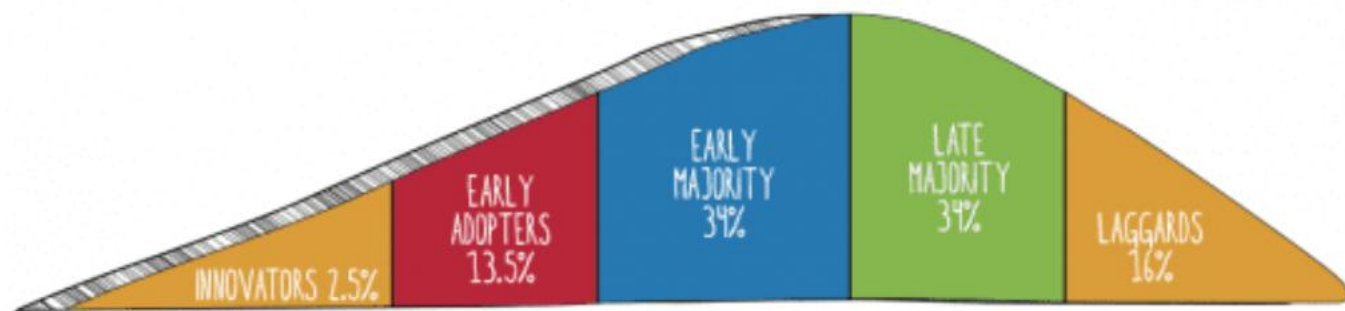


חששן



חדשן

Rogers' Innovation Adoption Curve



Innovators

אוהבים חדש,
ניסיוניים

Early Adopters

בעלי השפעה
מעוררי
השראה

Early Majority

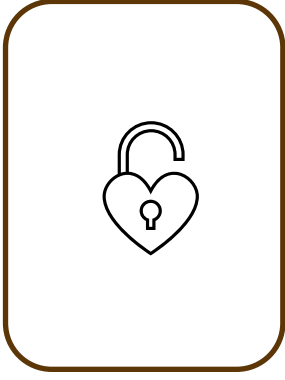
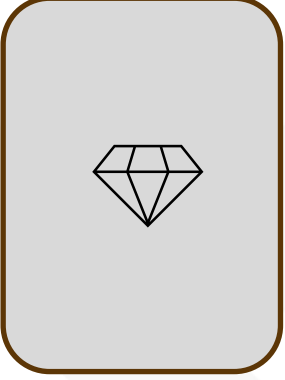
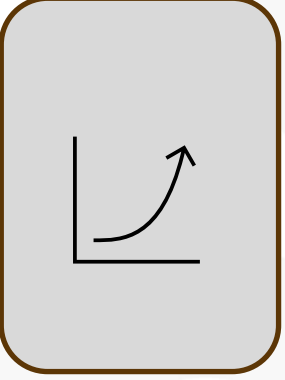
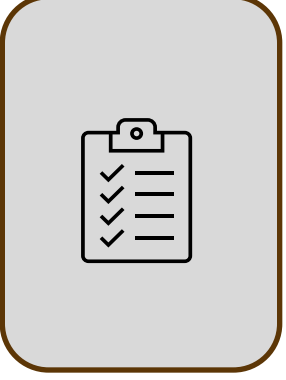
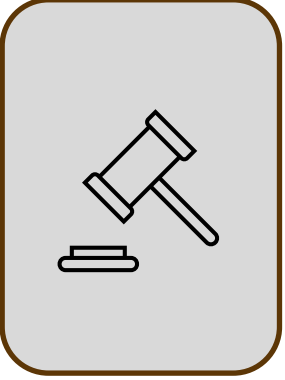
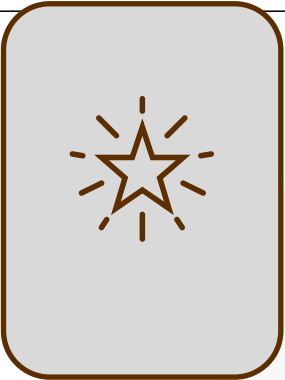
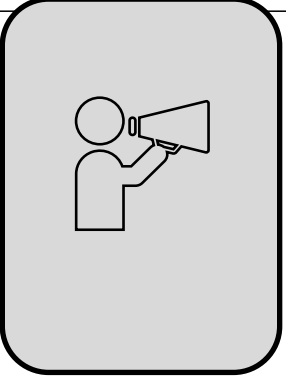
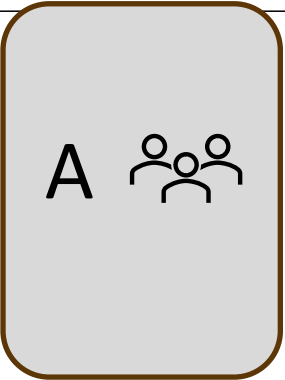
מחכים
להוכחות
פרגמטיים

Late Majority

סקפטיים
חוששים
משינוי

Laggards

דבקים בקיים
מאמצים באיחור



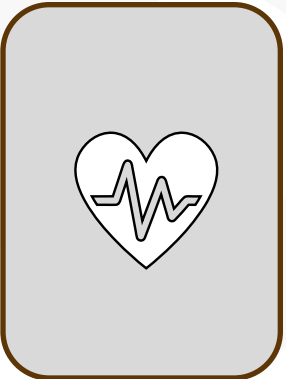
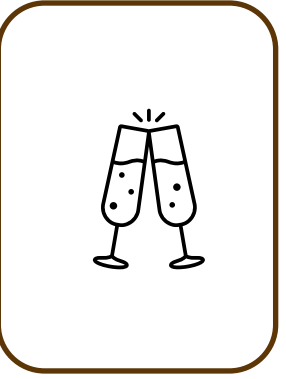
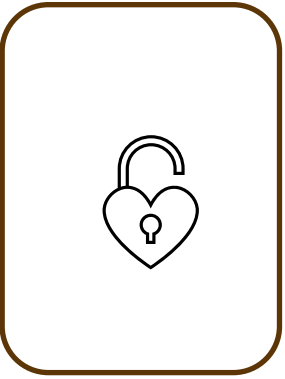
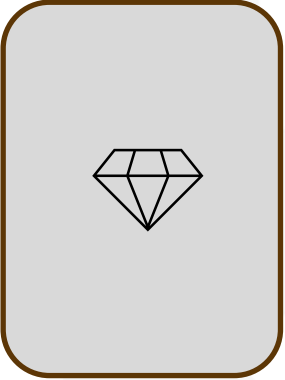
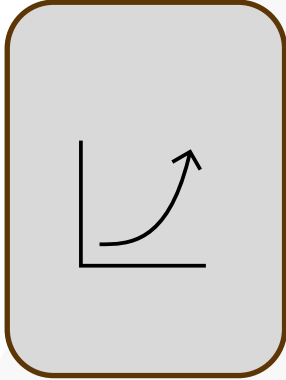
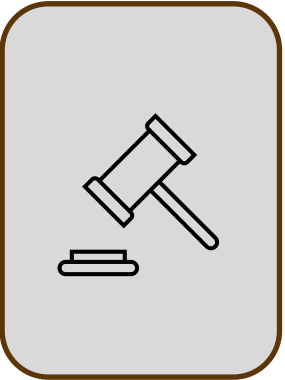
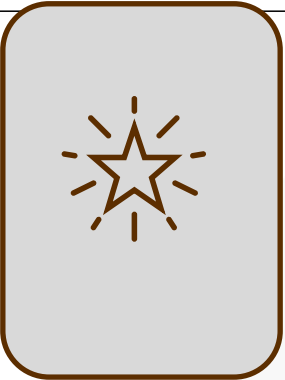
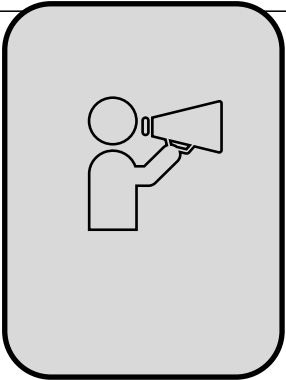
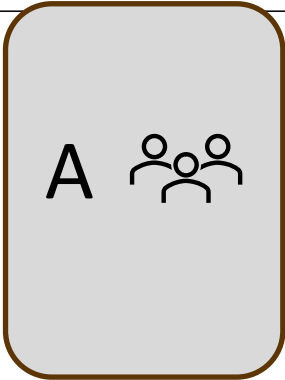
הקשבה פעילה



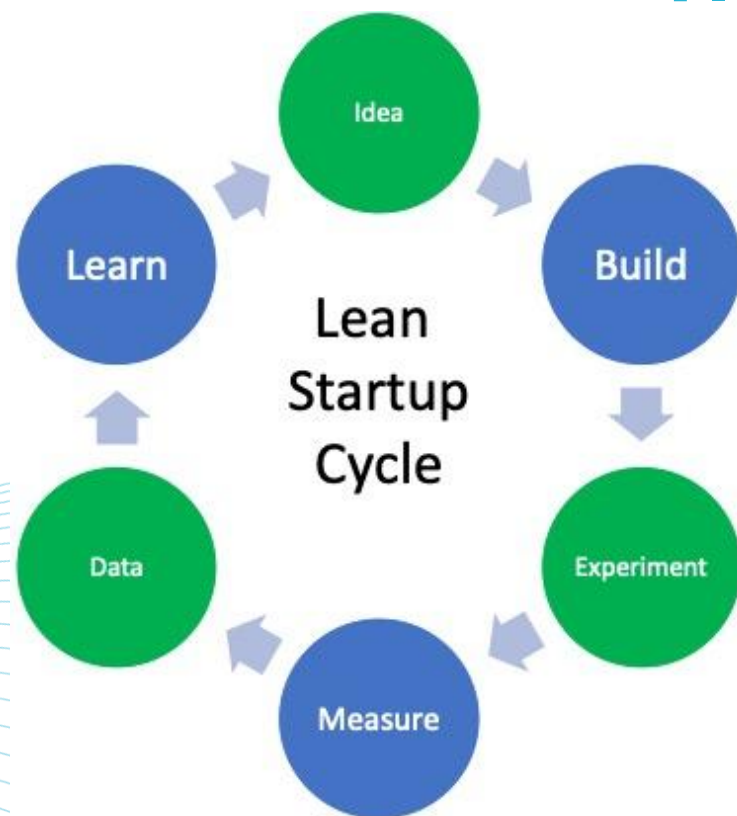
ACTIVE LISTENING

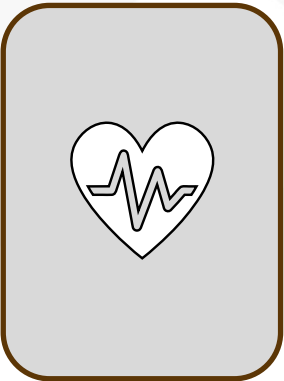
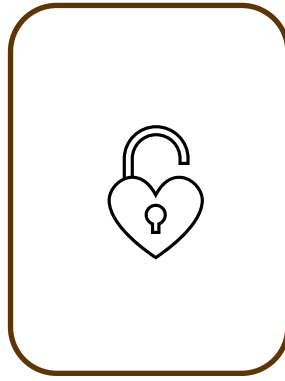
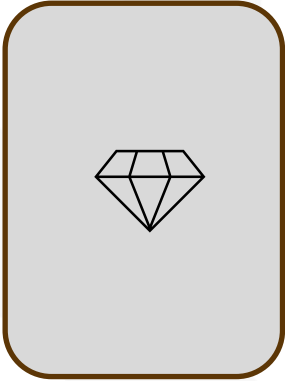
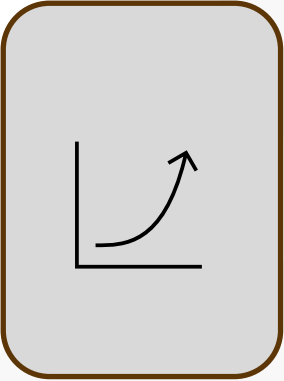
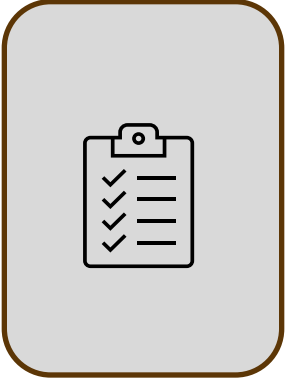
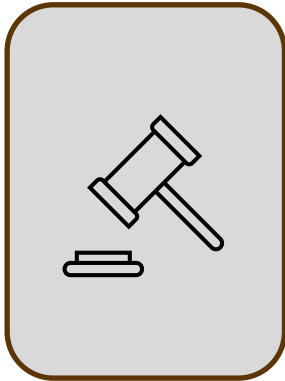
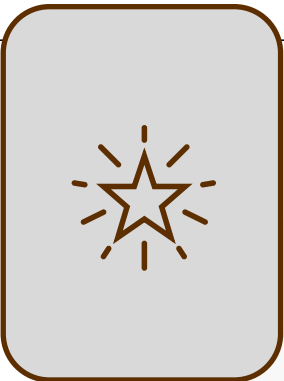
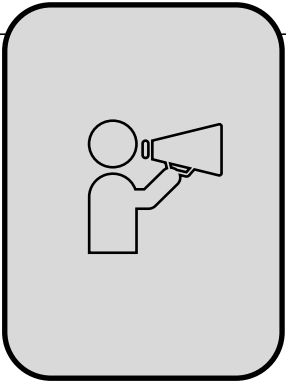
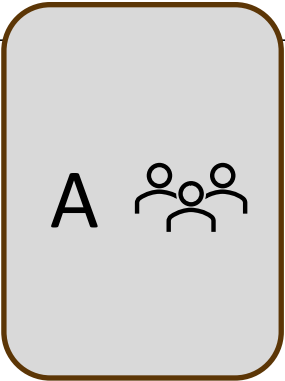
Involves the listener carefully understand, remember and thoughtfully respond to what they have heard.



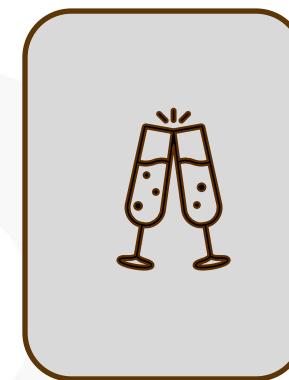


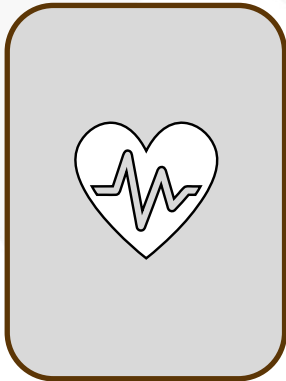
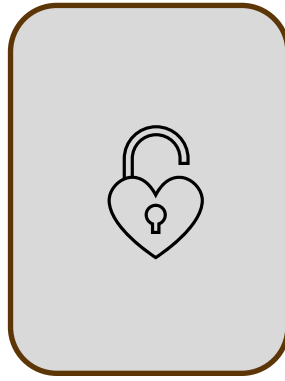
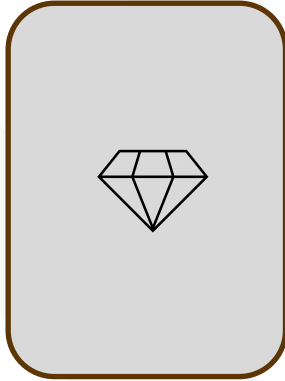
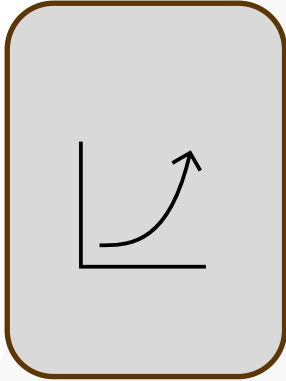
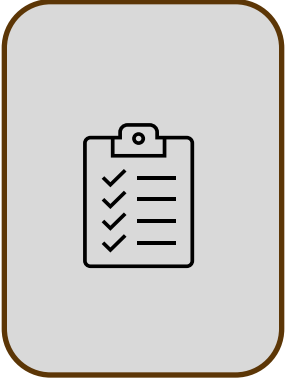
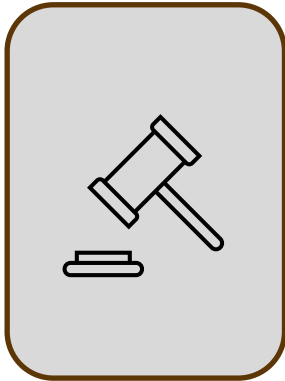
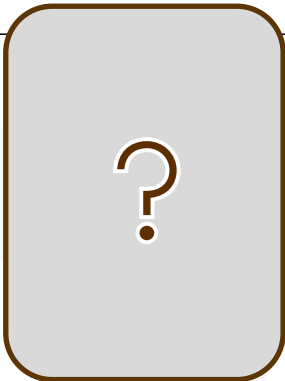
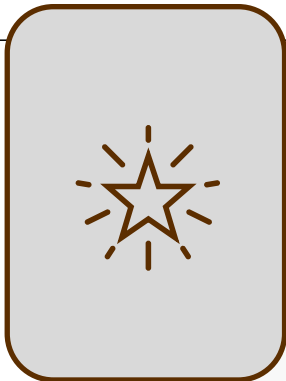
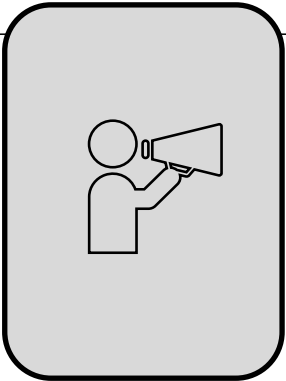
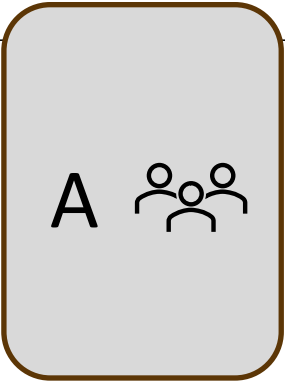
ניטור, לימוד, שיפור



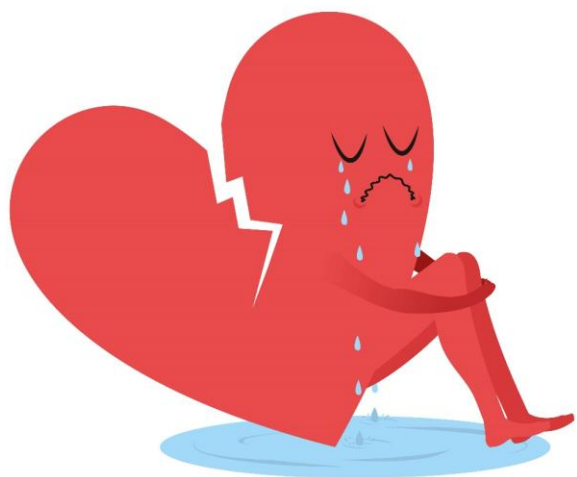
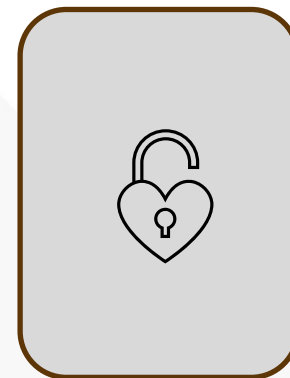


Quick Wins vs. קונפטי



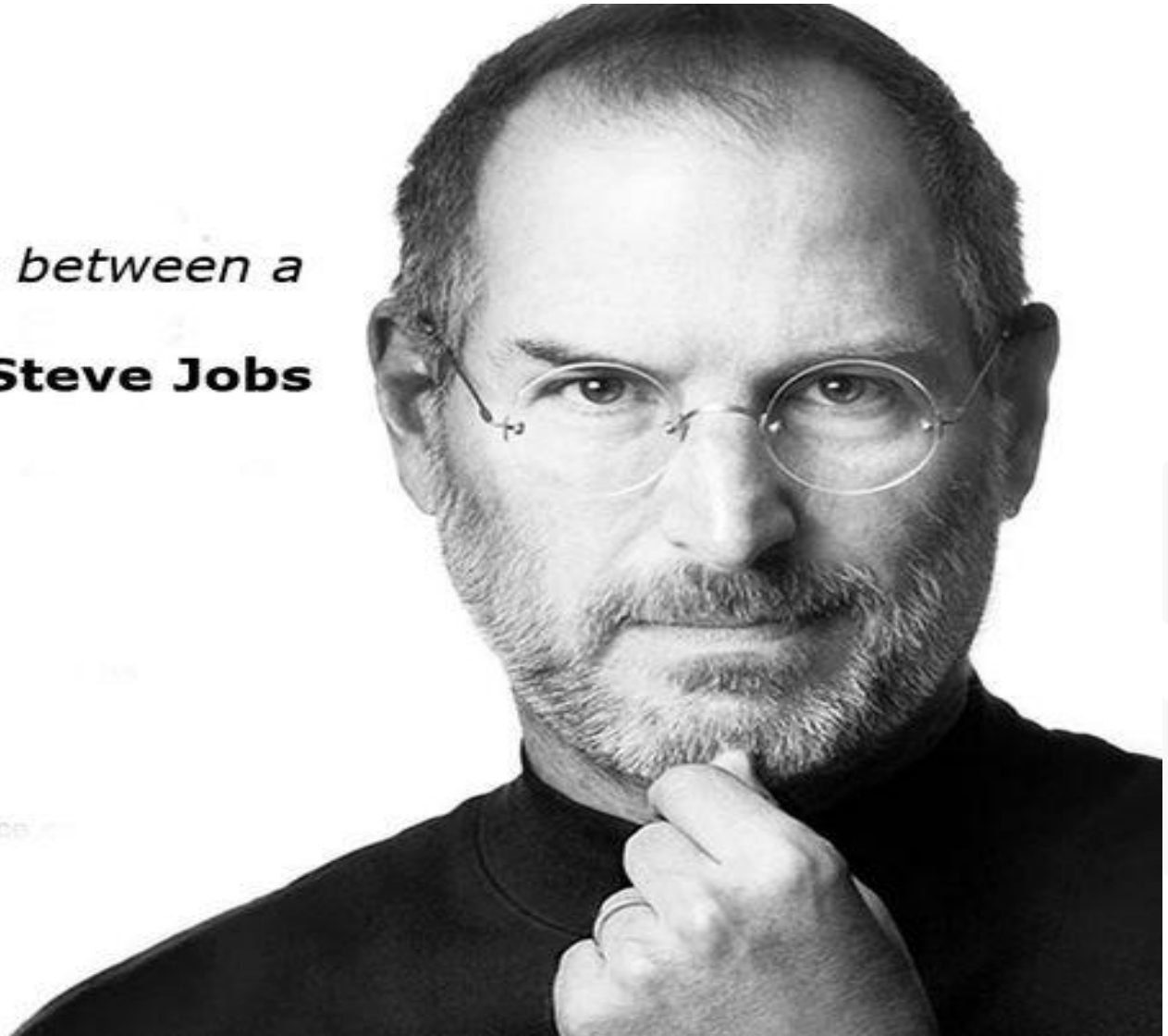


אל תתאהבו יותר מיד...





"Innovation distinguishes between a leader and a follower."
- **Steve Jobs**



תודה רבה 😊



2impact.co.il



tal@2impact.co.il



[linkedin.com/in/tal-weingarten-90489316](https://www.linkedin.com/in/tal-weingarten-90489316)



054-5650001