

## אסטרטגיות עסקיות

אילו פעולות שונות מהמתחרים אוכל לבצע?

### ➤ אסטרטגיה תחרותית ("אוקיינוס אדום") - מסלול רגיל

#### א. אסטרטגיית מחיר נמוך

להציע את המחירים הכי נמוכים בשוק  
"החיוך של פורטר" - מודל, חפש ברשת.

#### ב. אסטרטגיית ערך מוסף/מיתוג

להציע לכל המעוניין תועלת ייחודית.  
להמשיך לבלוט - לחזק את המותג  
לתרום לקהילה - לחזק את המותג  
שדרוג כוח אדם  
חדשנות מוצרים

רשום תכונות טובות (אובייקטיביות) בענף שלך \_\_\_\_\_

רשום תועלות סובייקטיביות הנובעות מתכונות האלו \_\_\_\_\_

בחר ערך מוביל - חשוב ללקוחות, ללא מתחרים חזקים, מתאים ליכולות שלך \_\_\_\_\_

מה יש לשנות בעסק על מנת לתמוך בערך מוסף הזה \_\_\_\_\_

#### ג. אסטרטגיית הנישה

להתמחות בפלח שוק (קהל היעד) מסוים  
לבחור תחום ספציפי ולהתמחות בו  
להקפיד שלא יהיה תחום קטן מדי  
ללמוד צרכי הנישה והתנהגות הצרכנים  
לספק שירות מומחה ואישי  
ניתן לגבות מחיר יותר גבוה  
מה רוב הלקוחות בשוק הזה רוצים יותר מכל  
מהן הנישות המתאימות לעסק שלך? \_\_\_\_\_  
מהי הנישה הכי מבטיחה? \_\_\_\_\_  
אילו פעולות חדשות יש לבצע בעסק על מנת לשרת את הנישה הזו? \_\_\_\_\_

### ➤ -אוקיינוס כחול- אסטרטגיה לא תחרותית

למידע נוסף: <http://matarbooks.co.il/index.php?book=1258>

[http://he.wikipedia.org/wiki/%D7%90%D7%A1%D7%98%D7%A8%D7%98%D7%92%D7%99%D7%99%D7%AA\\_%D7%90%D7%95%D7%A7%D7%99%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%A1\\_%D7%9B%D7%97%D7%95%D7%9C](http://he.wikipedia.org/wiki/%D7%90%D7%A1%D7%98%D7%A8%D7%98%D7%92%D7%99%D7%99%D7%AA_%D7%90%D7%95%D7%A7%D7%99%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%A1_%D7%9B%D7%97%D7%95%D7%9C)

- לאתר שוק מעניין ואטרקטיבי, להתמקד ב"לא לקוחות" קונבנציונליים
  - לרשום ערכים/תכונות חשובים ומרכזיים בשוק הזה
  - למצוא מה רוב הלקוחות בשוק הזה רוצים
  - לענות על 4 שאלות:
- איזה מרכיבים ברורים מאליהם בענף הזה יש לבטל?

איזה מרכיבים יש לצמצם הרבה מעבר למה שמקובל?  
איזה מרכיבים יש להרחיב הרבה מעבר למקובל?  
איזה מרכיבים חדשים, שטרם הוצעו בענף יש ליצור?  
ליצור תמהיל תכונות/ערכים המהווה פריצת דרך.

מי הם הלא-לקוחות שלך?  
מי מהם הכי אטרקטיבי ופנוי?  
אילו פעולות חדשות עליך לבצע על מנת לשרת את לא-לקוחות  
שנבחרו?

איזו אסטרטגיה (נישה, ערך מוסף, אוקיינוס כחול) הכי מתאימה ומשתלמת לעסק  
שלך?

"מאחר ואנו כל הזמן חושבים, עדיף לחשוב בגדול!" דונאלד טראמפ

בהצלחה רבה,

צוות היגוי - קבוצת עניין

"פיתוח אישי ושיווקי- שיח מקצועי אחר בפיזיותרפיה"

(בחסות העמותה לקידום הפיזיותרפיה בישראל)

[physical1therapy@gmail.com](mailto:physical1therapy@gmail.com)

<http://www.ipts.org.il/?CategoryID=259>