

## בחינת תחומי העסק- מודל BOSTON

מודל זה מחלק את הלוח ל-4 רביעים: כוכב, ילד בעייתי, פרה חולבת, המודל הזה מתאים מבחינתי ליישום פרקטי **בתהליך הגדרת הרווחיות של מוצרי ושירותי העסק.**

### שיעור צמיחה

גבוה	"STAR" כוכבים	"Problem Child" ילדים בעייתיים
נמוך	"Cash Cow" פרות חולבות	"Dog" כלבים משוטטים
	גדול	קטן

### נתח שוק יחסי

**כוכב** – אלו מוצרים או שירותים שמהווים את גולת הכותרת של העסק. הם רווחיים ומייצרים את רוב הכנסות העסק. ברוב המקרים, אלו הם המוצרים עם אחוז הרווח הגולמי הגדול ביותר. **מומלץ** להמשיך לשווק מוצרים אלו בקו הקדמי של העסק ואף למצוא מוצרים דומים להם שאפשר להתחיל למכור בעסק. בנוסף, אפשר להשתמש במוצרי הכוכב כדי לבצע קידום מכירות למוצרים רווחיים פחות.

**ילד בעייתי** – אלו מוצרים או שירותים "מתנדנדים". כלומר, הם לא רווחיים מספיק אך יחד עם זאת, הם גם לא גורמים להפסד. **מומלץ** לבצע תהליכי קידום מכירות אינטנסיביים למוצרים אלו ולבחון את התוצאות לעומק. במידה והתוצאות משתפרות, יש להמשיך להשקיע במאמצים למכור מוצרים אלו. במידה והתוצאות לא מזהירות פנים, יש להיפטר מהמוצרים אחת ולתמיד.

**כלב משוטט** – אלו מוצרים או שירותים שגורמים להפסד בעסק. **מומלץ** להיפטר מהם כמה שיותר מהר.

**פרה חולבת** – אלו מוצרים או שירותים שמהווים את אחוז הרווח הגולמי הגדול ביותר. יחד עם זאת, אלו מוצרים שפותחו מבחינה עסקית ואין לאן להמשיך לפתח אותם. כל מה שצריך לעשות, זה להמשיך ו"לחלוב" את ההכנסות מהם. **מומלץ** לוודא תחזוקה שוטפת של מוצרים אלו. כמו כן, כדאי להשתמש בכספי הרווח ממוצרים אלה כדי לקדם את המוצרים המוגדרים **כילד בעייתי**.

**אנא, מלאו את הטבלה בדף הבא לפי תחומי פעילות בעסק שלכם:**

	<b>ילד בעייתי</b> <b>יש לבחון מחדש</b>
	<b>כוכבים</b> <b>שניתן להצמיח</b>
	<b>פרות חולבות</b> <b>שיש לסחוט</b>
	<b>כלבים משוטטים</b> <b>שיש "לבעוט" החוצה</b>

**"אדם יכול לשנות את חייו על ידי שינוי הגישה שלו" ויליאם ג'יימס**

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>**