

מה יקרה לחברה שלכם אם הלקוח הגדול ביותר יפסיק להזמין?

חדשנות מוצרית וחדשנות טכנולוגית הן מנועי הצמיחה של המפעל.



1

למה זה חשוב?



חדשנות מוצרית וטכנולוגית

פיתוח מוצרים חדשים או שדרוג מוצרים קיימים.



חדשנות טכנולוגית

שיפור יכולות הייצור, האיכות, היעילות והרווחיות.

התוצאה:



יתרון
חרותי



רווחיות
גבוהה יותר



לקוחות
חדשים



כניסה לשווקים
נוספים



צמצום תלות
במספר מצומצם
של לקוחות

2

מבחן 30 השניות למנכ"ל/ית

☐ יש לי מוצרים ייחודיים משלי.



☐ איני נשען רק על קבלנות משנה.



☐ גייסתי לקוחות אסטרטגיים חדשים.



☐ הלקוחות בוחרים בי בזכות הערך שאני מספק.



☐ הייצור שלי רווחי מספיק.



**שלוש תשובות שליליות?
הגיע הזמן לבחון מנוע צמיחה נוסף.**



3

מה מחפשים הלקוחות?

פתרונות מדייקים לבעיות



יכולות פיתוח והנדסה



איכות ויכולת ייצור



גמישות תפעולית



זמני תגובה ואספקה מהירים



4

ארבעה מנועי צמיחה

חדשנות מוצרית וטכנולוגית



חדשנות תפעולית



יצירת מערכות קשרים עסקיים



גיוס לקוחות חדשים



5

דוגמה מהשטח



לקוח של רזקא התבסס במשך שנים על ביצוע קבלנות משנה במכרזים, תוך התמדה במודדות תחרות מחירים, שחקת רווחיות ותלות במספר מצומצם של לקוחות.



לאחר תהליך של חדשנות מוצרית ופיתוח מוצר בבעלות החברה, נפתחו הזדמנויות עסקיות חדשות והורחב בסיס הלקוחות במהלך 18 חודשים.



6

מה עושים השבוע?

רשמו יכולת אחת שבה החברה שלכם מצטיינת.



זהו פלח שוק חדש / נוסף שיכול להתאים.



תייצרו פגישה עסקית אחת שיכולה לפתוח את הדלת הראשונה.



רוצים לייצר לחברה שלכם מנוע צמיחה נוסף?

שיחת היכרות ראשונית ללא התחייבות

☎ 050-5304189

✉ avraham@razka-ltd.com



מתלבטים? שלחו לנו את תחום הפעילות של החברה, ונחזור אליכם עם הערכה ראשונית לגבי פוטנציאל החדשנות והצמיחה שלה.