



כלים מעשיים לפתרון דילמות אסטרטגיות

פיליפ סיטבון, GIL-CSC - יעוץ אסטרטגי

קבוצת BDO זיו האפט

שותף, מרכז התמחות המגזר השלישי ב-GIL-CSC

מהן הדילמות אסטרטגיות

השכיחות במלכ"ר?

מה המחקרים מראים?

Do we give a little help for many or more intensive support for few?

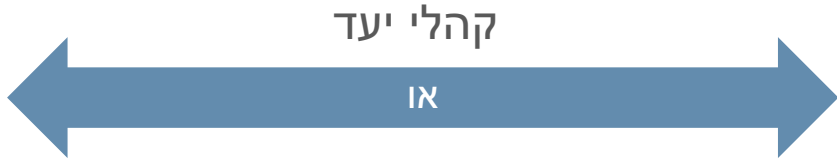
Do we treat the symptoms or try to get to the cause?

Do we provide services or campaign for change?

Do we focus or do we diversify our services?

דילמות נוספות

לעבוד מול קהלים יותר
"באופנה" ושיהיה קל יותר
לגייס משקיעים עבורם



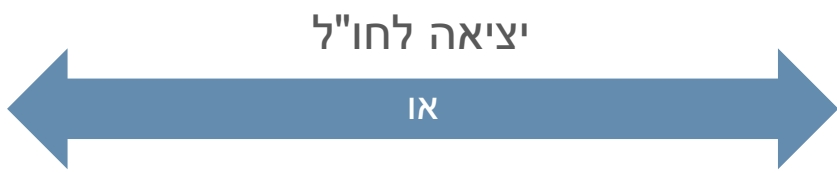
לפעול מול קהלים יותר
קרובים ליכולות שלנו או
בעלי צרכים גדולים יותר

להתפרס לאזורים
אחרים או אפילו
לרמה הארצית



האם להתמקד
באזור שלנו

האם קיים רציונל
בפעילות בחו"ל



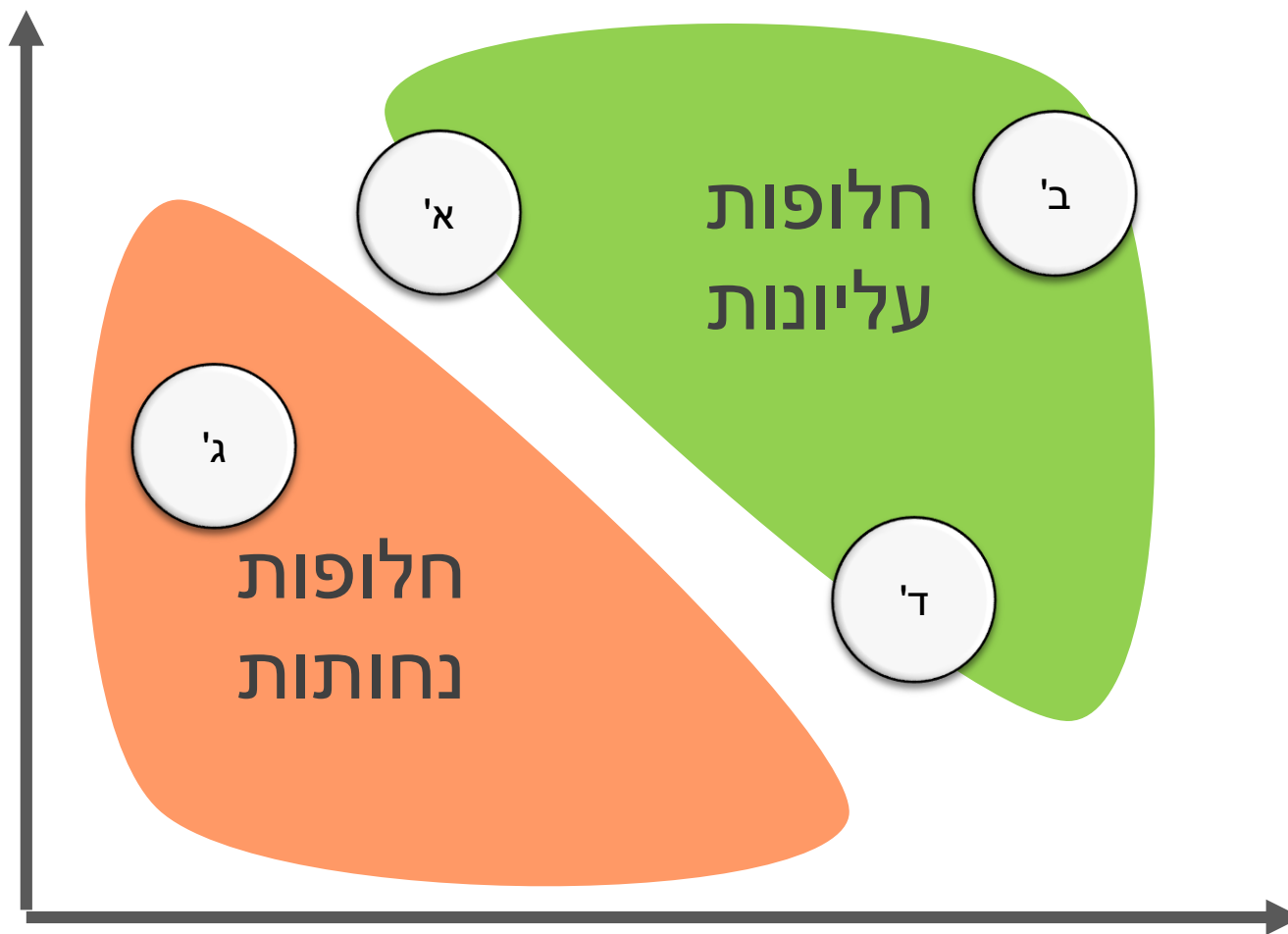
האם להתמקד
בישראל

מי כבר התמודד עם אחת
מדילמות אלו?



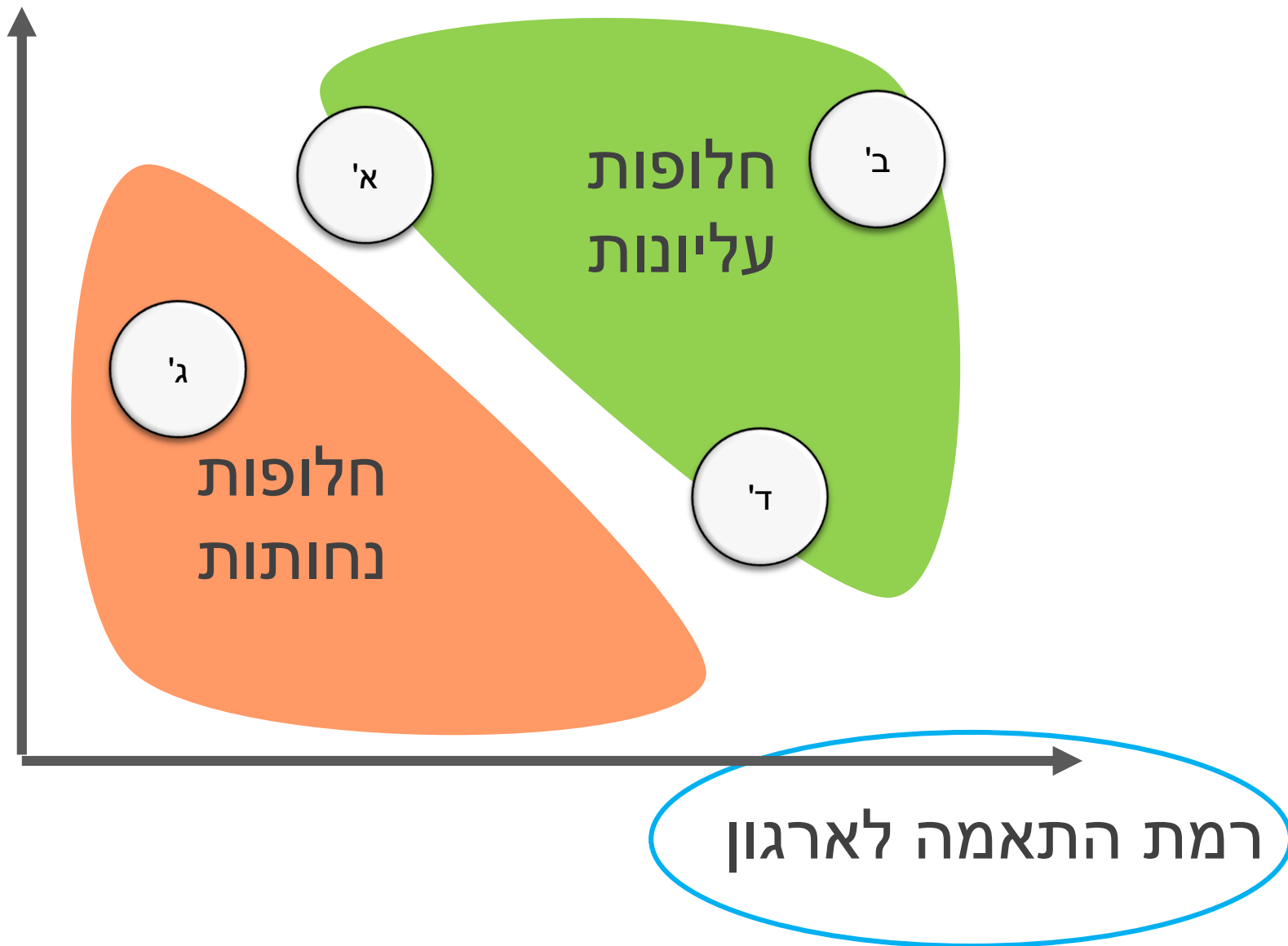
מטריצת בחירה בין חלופות

פוטנציאל



רמת התאמה לארגון

פוטנציאל



חלופות
עליונות

א'

ב'

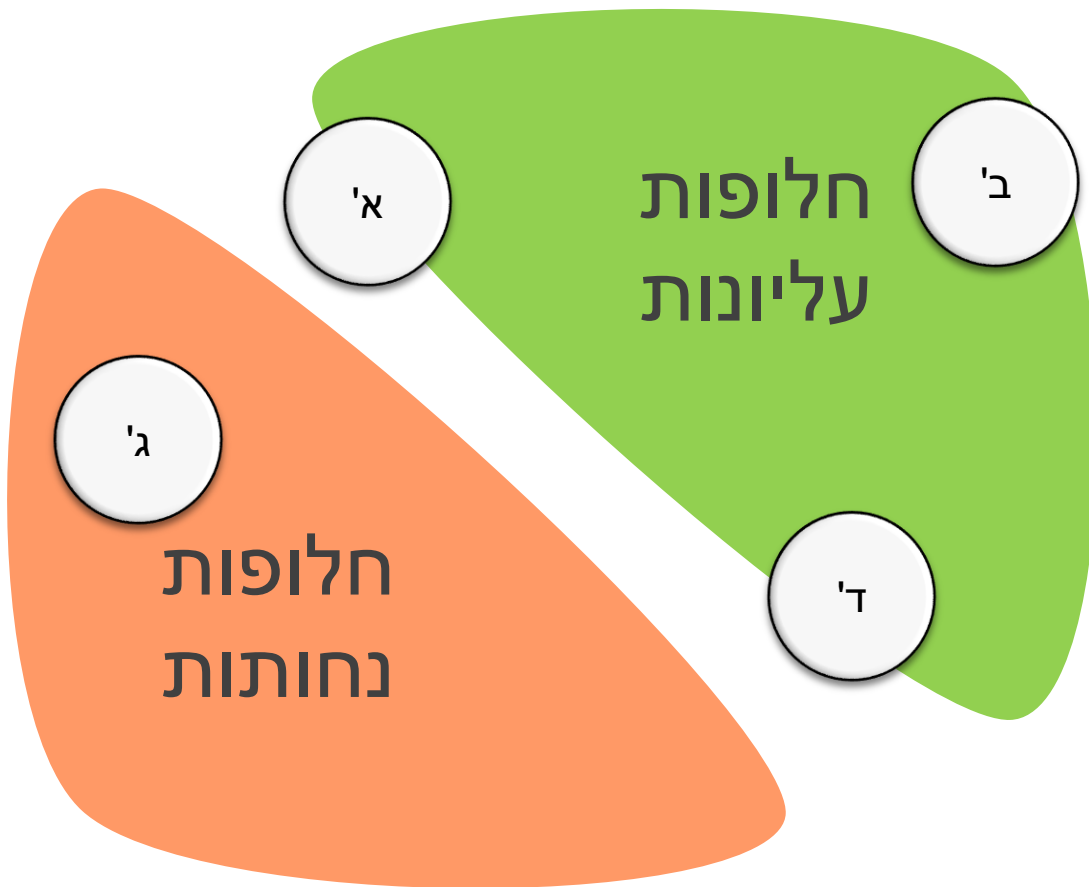
ג'

חלופות
נחותות

ד'

רמת התאמה לארגון

פוטנציאל



חלופות
עליונות

א'

ב'

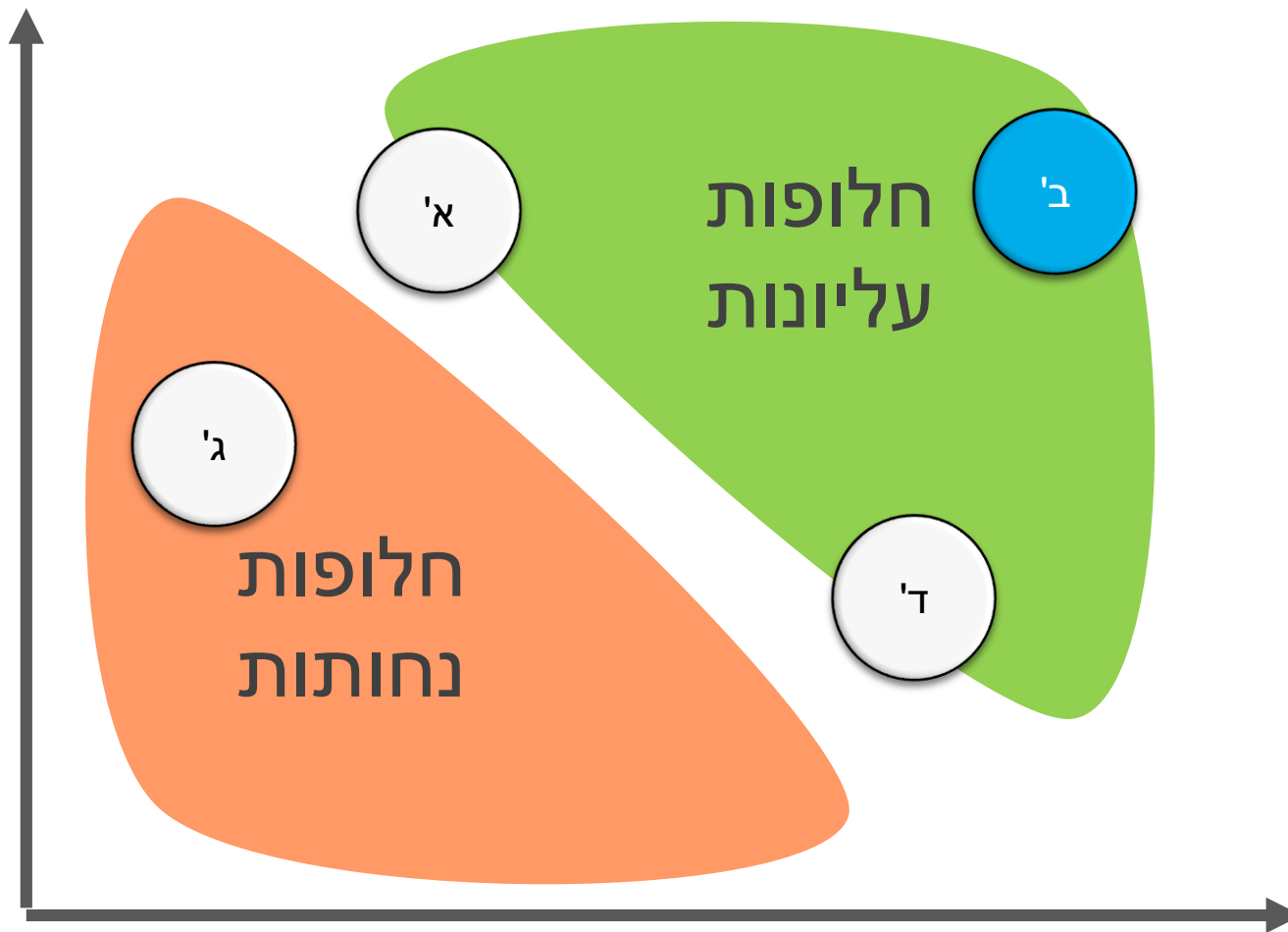
ג'

חלופות
נחותות

ד'

רמת התאמה לארגון

פוטנציאל



ג'

חלופות
נחותות

א'

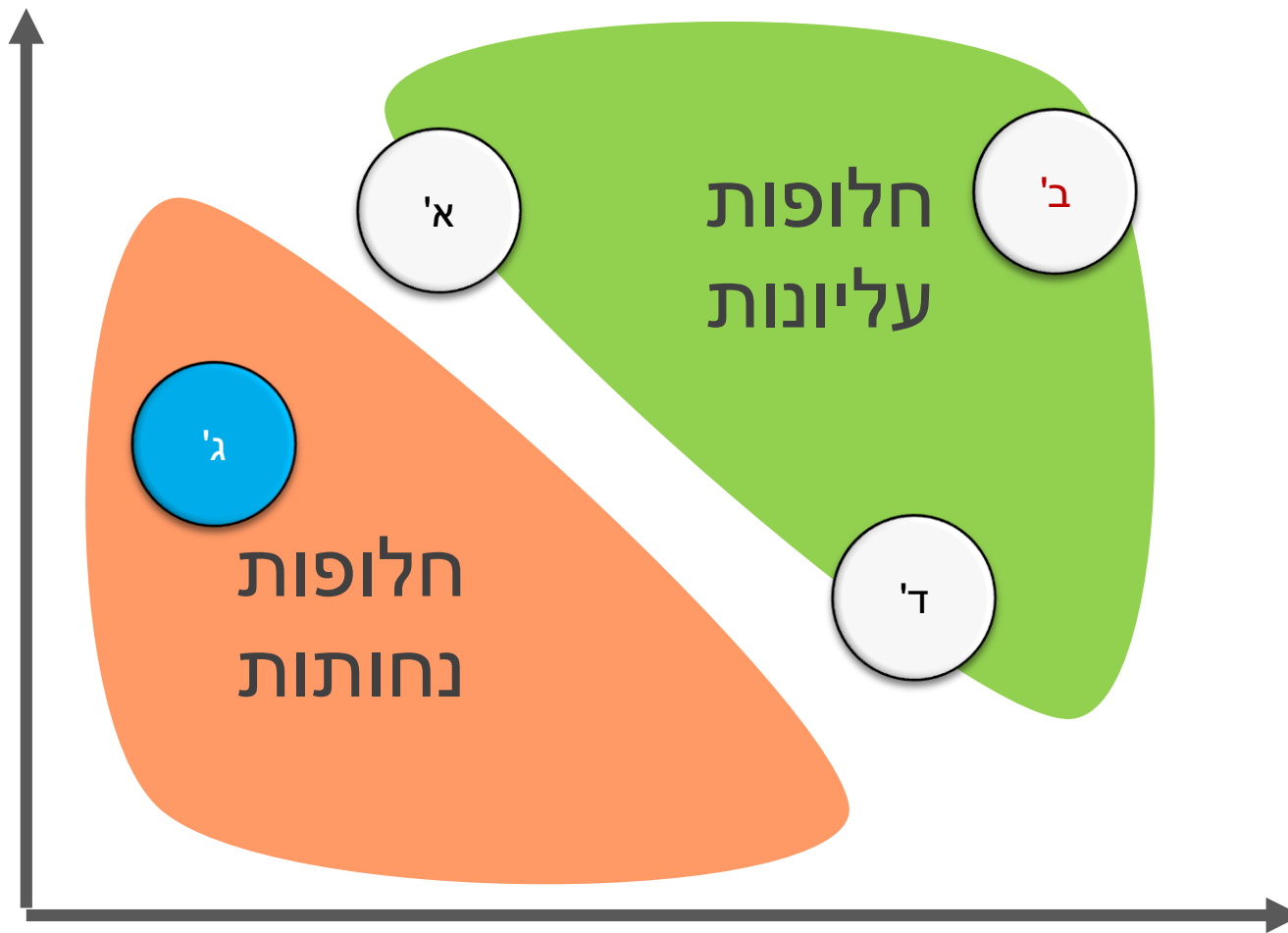
חלופות
עליונות

ב'

ד'

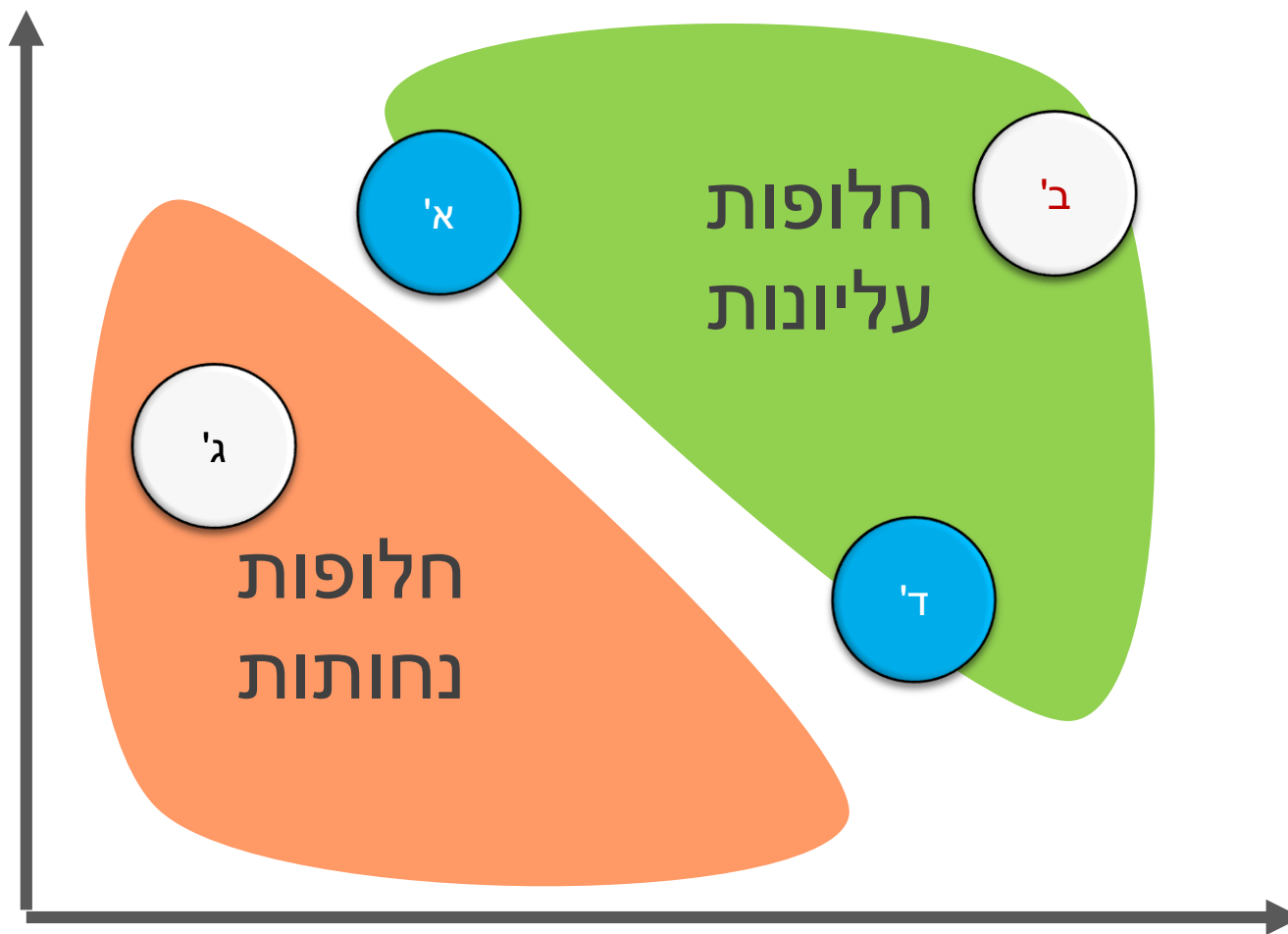
רמת התאמה לארגון

פוטנציאל



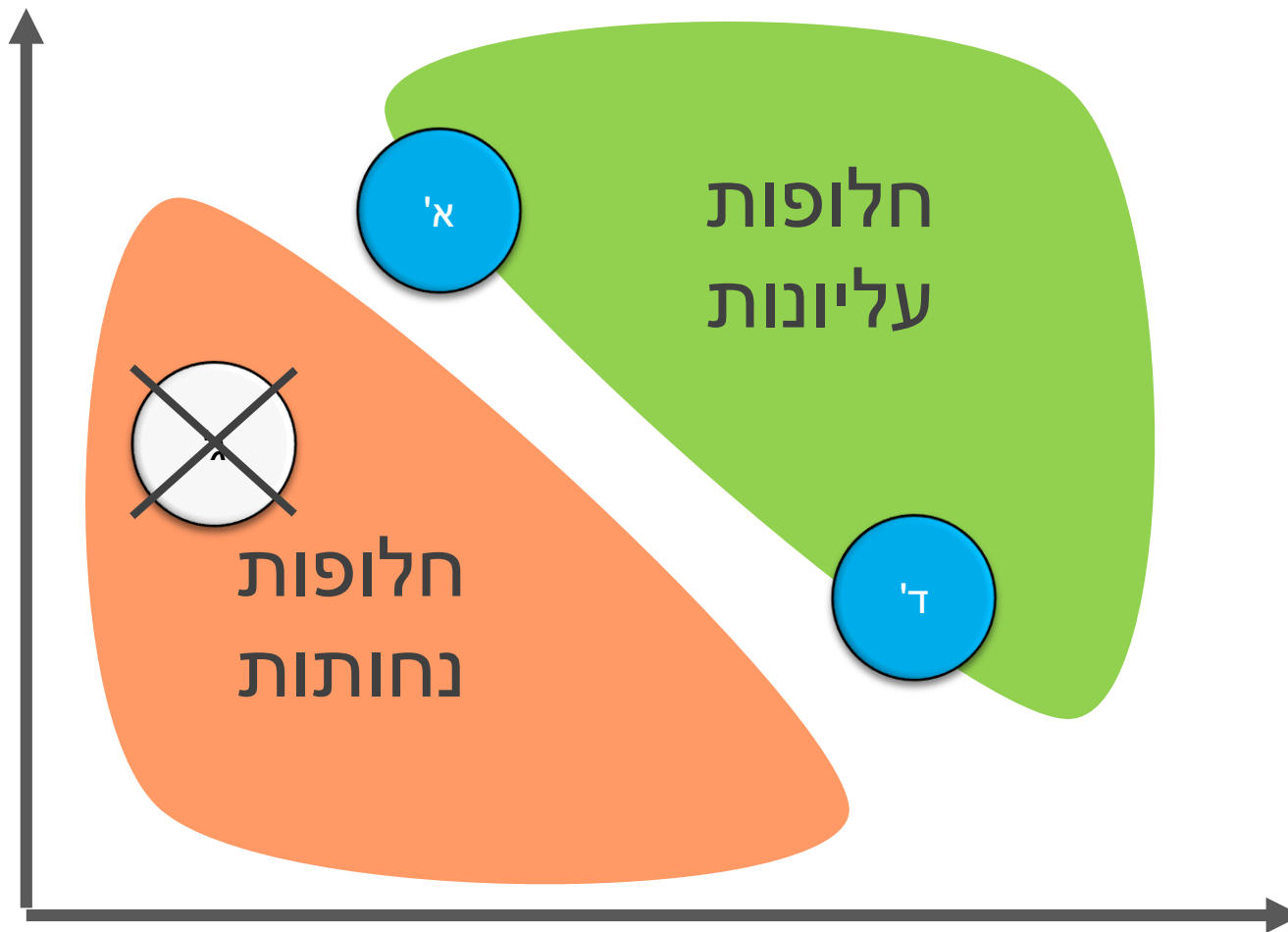
רמת התאמה לארגון

פוטנציאל



רמת התאמה לארגון

פוטנציאל



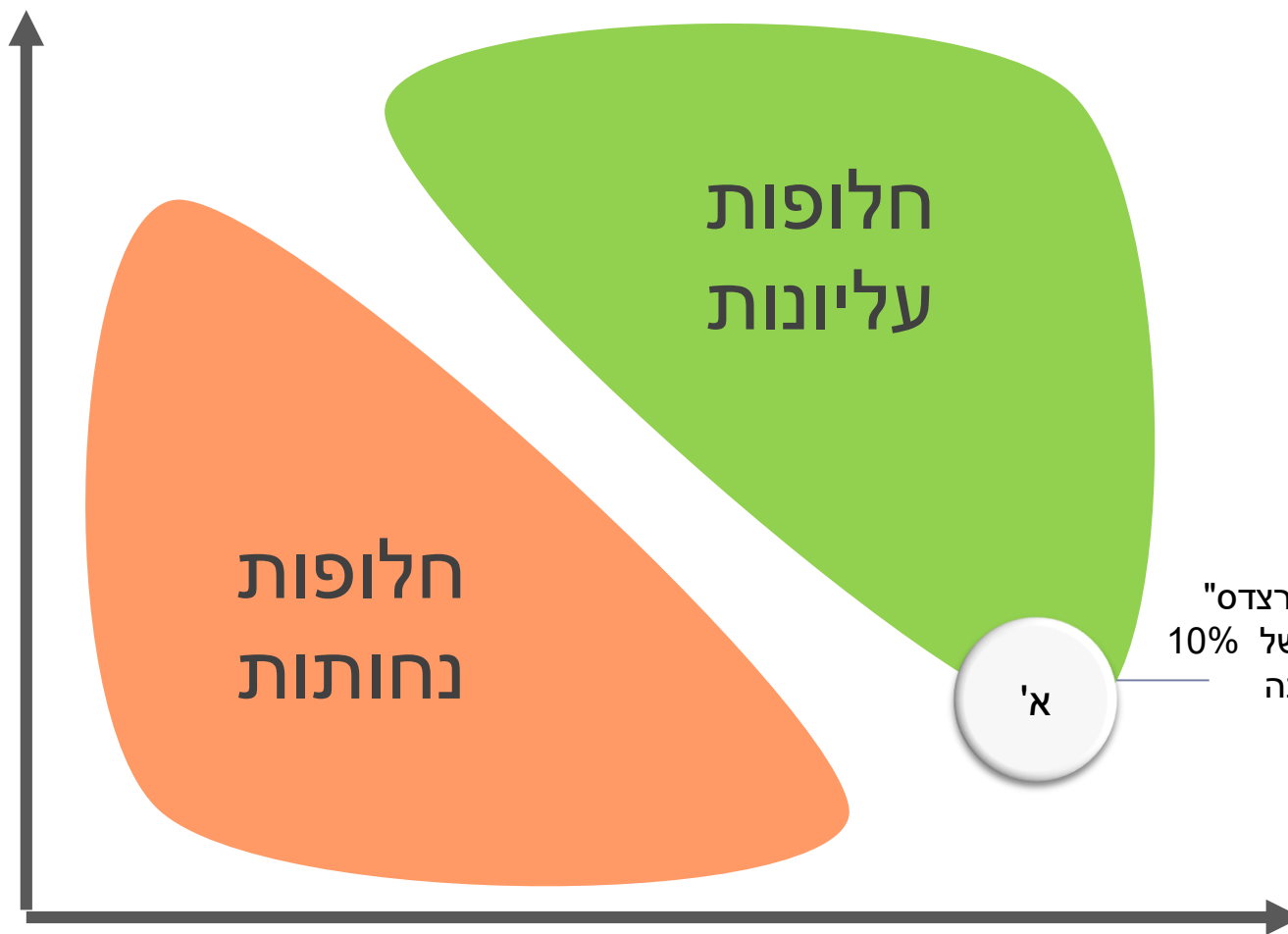
חלופות
עליונות

חלופות
נחותות

רמת התאמה לארגון

Case Study

פוטנציאל



חלופות
נחותות

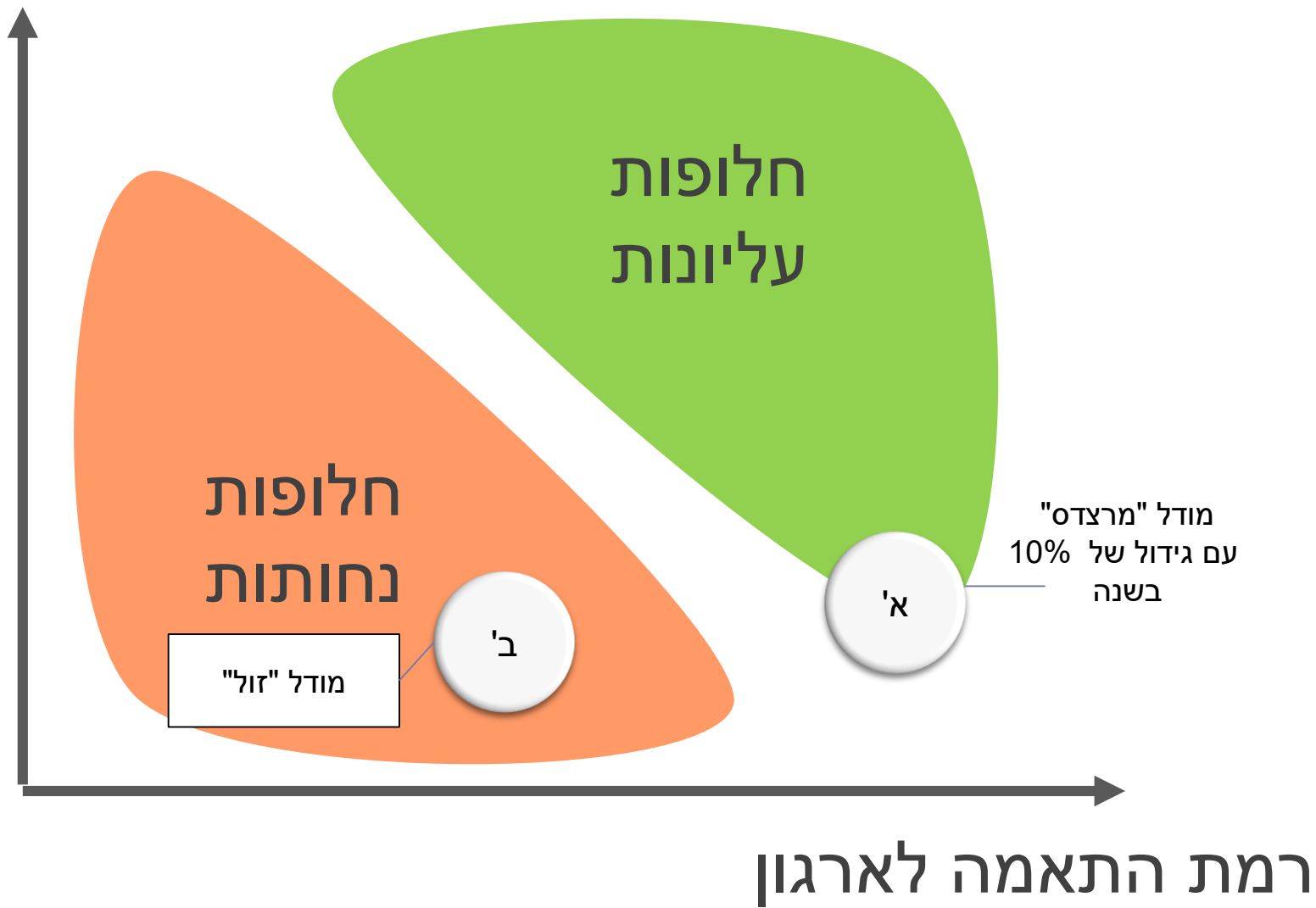
חלופות
עליונות

א'

מודל "מרצדס"
עם גידול של 10%
בשנה

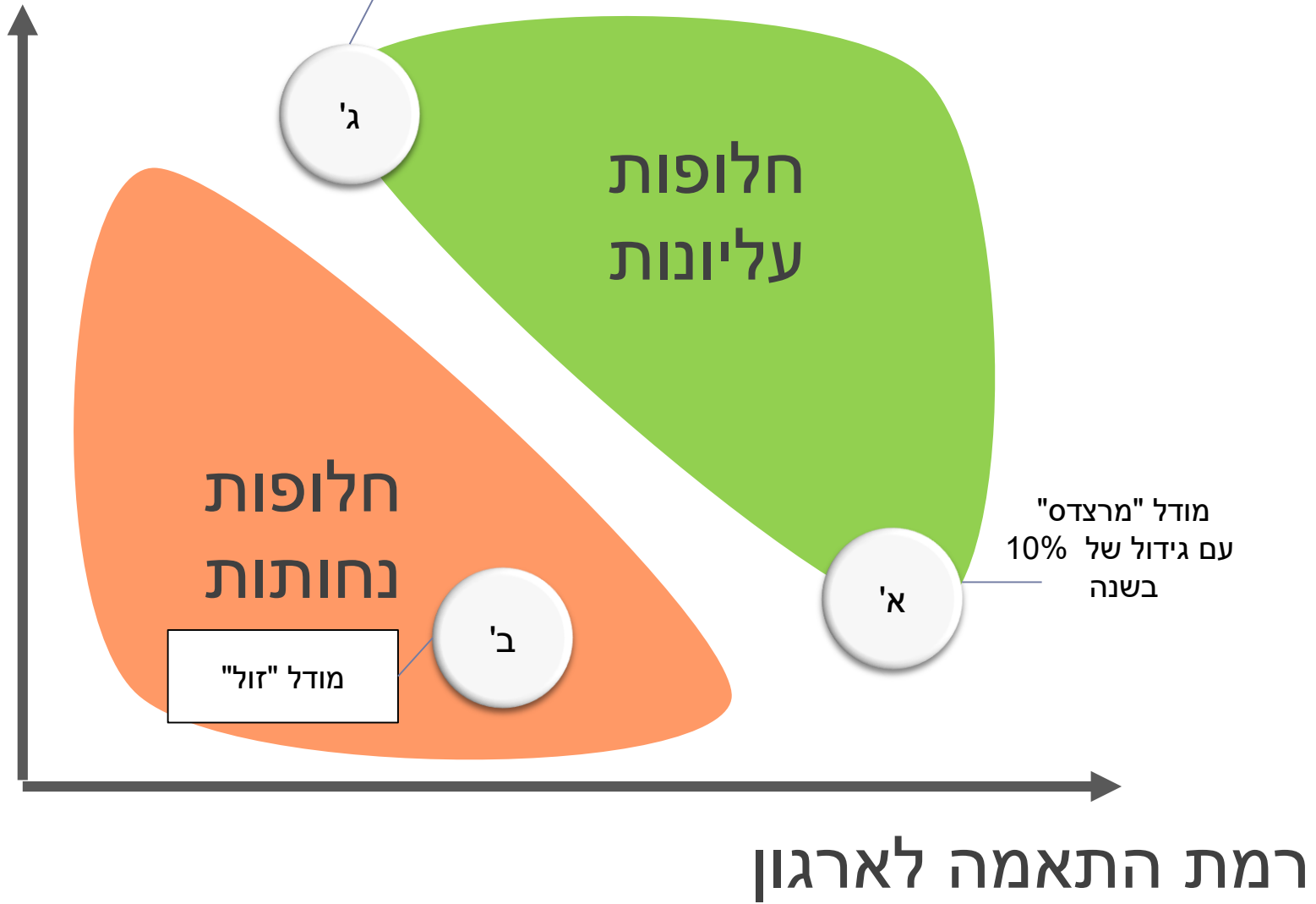
רמת התאמה לארגון

פוטנציאל



פוטנציאל

scaling של מודל "מרצדס"
כולל טרנספורמציות הארגון



פוטנציאל

scaling של מודל "מרצדס"
כולל טרנספורמציות הארגון

