

# מצגת הכנה אסטרטגית

השוואת מודלים לאקזיסיטם החברתי – מסע אל האופק / אופק טק

## מודל ייחוס A

UpWest-סטייל

מתמישך • High Signal



ערוצאים

Medium (בלוג)

Instagram

LinkedIn

קול המותג

מיקוד חד במיסדים ישראליים וברשת חזקה שמאיצה לשוק US

תוכן שולט

סיפורים מיסדים

הישגי פורטפוליו

ספוטLIGHT מנטוריים

מטרה מהראשת

## **פעולות מדיניות בלבד:**

**הגשת מועמדות / פגישת מנטור / שיחת משקיע**

KPIs

הרשות מיסדים לחודש



לידים למנטורים לרבעון



שיעור מס' 1 – נסיבות

מודל ייחוס B

EY "THE PITCH"

קמפניי מוביל • Flagship שנתי



ערכאים

טבות של התחרות Microsite

Facebook

LinkedIn

קול המותג

תחרות ثنائية בעלת השפעה גבוהה לסטארטאפים – במה להכרה ולמשיכת משקיעים

תוכן שולט

 **كمפיין** פתיחת הרשמה

 **ספוטלייט** מתמודדים

 **הכרזה על מנצחים**

 **ריקאף אירופ**

מטרה מהרשת

**להפוך את התכנית לשם נרדף להזדמנויות אחת גודלה ו ثنائية**

KPIs

 **כמויות הוגשות لكمפיין**

 **שיעור הגעה לאירוע**

 **aicoot לידיים מול תנאי סע**

**סיכון מהיר** 

## מטרה משותפת: משים מיסדים ומשקיעים לiskoיסיטם

EY THE PITCH

**— אירוע שיא Campaign Burst**

שנתי

מיסדים +משקיעים סביב רגע אחד

UpWest

**— משף פעיל Always On**

ומתמשך

מיסדים +משקיעים לאורך כל השנה

## C – Hybrid ☈

### מסע אל האופק

שכבות קהילה + הגברה – תמיינה, בניית מוצר, ורחיבת קהל דרך אירוחים ורגעי שיא.

### אופק טק

כמו High Signal VC/maiץ – תוכן ממוקד, מיסדים,משקיעים. פעולות מדידות בלבד.

KPI'S 7-90 יום

הפניות מיסדים / חודש

הרשות / חודש

% צמיחה עוקבים

## Kill Conditions ⚡

⚠️ אם ערוץ לא מייצר הרשמה/שיכחה/הפנייה תוך 90 יום → עצרים

## שאלות החלטה לפגישה ?

מה 2 מטרות בלבד לכל ערוץ? 

מי 3 הקהלים הקritisטיים? מי לא בדיעון? 

אילו 3 פעולות המרה בלבד נשארות? 

לבחר 3 KPI ל-90 יום – יעד/בעלים/ייחוס 

להפריד חשבונות? כן/לא – תועלת מול עומס? 

אם מאוחד – מודל ייחוס אחד, מדויק 

קצב עבודה אחד, לא יותר (Daily/Weekly/Milestone) 

 **תוצר מחייב למסמך**

כן / לא

זהות ברשות

3 בלבד

פעולות המרתה

3 בלבד + יעד מספרי + בעליים + ייחוס + 90 יום

KPIs

סימון: קרייטי / לא רלוונטי

כהלים

מודל סגור, אחד, לא מעורפל

যিহום הצלחה

בחירה מודל אחד בלבד

קצב פרסום