

בינה מלאכותית כמנוע הצמיחה של היצואן

איך מוצאים שווקים, מפיצים ולקוחות מהר וחכם יותר

***המצגת הוכנה בסיוע כלי AI**
****בשילוב שיקול דעת, עריכה ובקרה אנושית**



 **04**

מי יודע
להראות ROI?

 **03**

מי שינה באמצעותו
תהליך עסקי?

 **02**

מי השתמש בו
לצורך עבודה?

 **01**

מי השתמש
השבוע ב-AI?

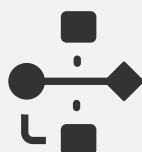
05



מייצרים Scale

אוטומציה, Agents
ומערכות

04



משנים תהליך

לידים, שווקים, ניטור

03



עובדים בצוות

שיווק, מכירות, כספים

02



חוסכים זמן

תוכן, תרגום וסיכום

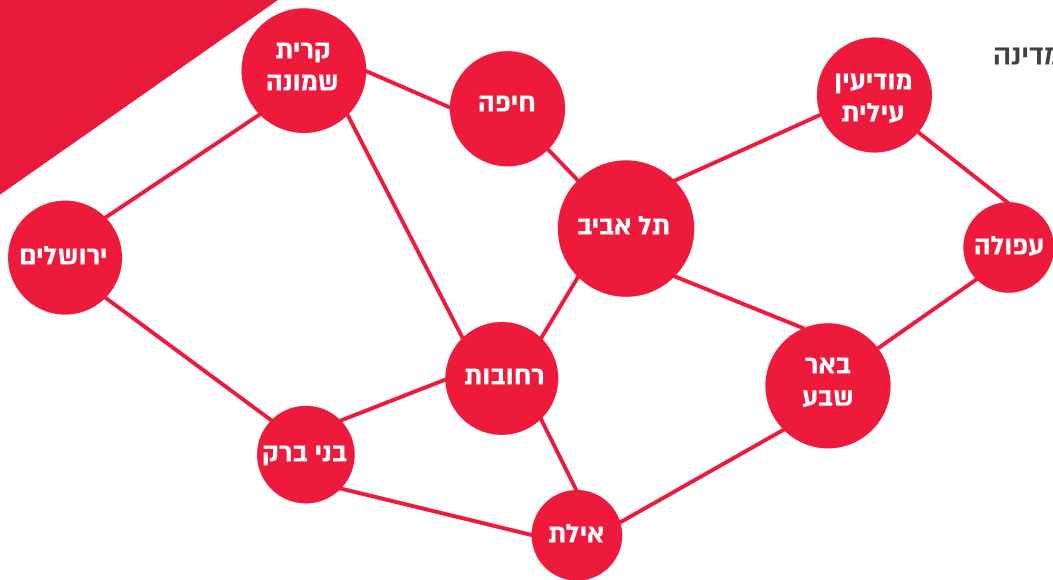
01



שואלים

חיפוש, ניסוח ורעיונות

11
סניפים
ברחבי המדינה



BDO ישראל

BDO ישראל היא אחת מפירמות ראיית החשבון והיעוץ העסקי הגדולות והמובילות בישראל, ה-BIG5, וחלק מרשת BDO הגלובלית, מהגדולות בעולם.

84 שותפים
1,830 עובדים



הרשת הגלובלית

הרשת הגדולה בעלת שיעור הצמיחה הגבוה ביותר
ב-5 שנים האחרונות.



יעוץ



מיסים



ביקורת

03

תחומי
פעילות

166 מדינות

4

1,776 משרדים

115,661 עובדים

יעוץ מונע מחקר שעושה אימפקט בשטח
אנו מובילים מהלכי צמיחה ממוקדי לקוח

$$f[\text{Data} \times \text{Strategy} \times \text{CX} \times \text{Operation}] \rightarrow \text{Growth}^2$$





ארז אגמון

יועץ אסטרטגיה ושיווק • BDO ישראל

חיבור בין אנשים, שוקים ונתונים
לבניית צמיחה אמיתית



ניסיון גלובלי ומקומי
25 שנות ניסיון בשיווק,
אסטרטגיה וניהול



בניית מותגים וצמיחה
חדירה לשווקים חדשים,
הגדלת מכירות ונתיח שוק



ניהול מהלכי שיווק
אסטרטגיה → תכנית → ביצוע



עבודה עם מגוון מגזרים
תיירות, קמעונאות, מוצרי צריכה,
טכנולוגיה ועוד



ייעוץ והובלת תהליכים
חברות, ארגונים ורשויות
במגזר הציבורי והפרטי



דיגיטל וחדשנות
פרסום אונליין ואופליין,
תוכן, מדיה ופרויקטים דיגיטליים



פיתוח עסקי ושותפויות
חיבורים, שיתופי פעולה
ופעילות עסקית חדשה

ירצן טיטלמן

אסטרטגיה • מחקר • שיווק • תובנות • ביצוע

להבין אנשים, לבנות אסטרטגיה,
ולתכנן תוכניות לצמיחה



חשיבה אסטרטגית
מיקוד, תכנון, כיוון



מחקר ונתונים
הבנת צרכים, מגמות
והעדפויות



שיווק ותקשורת
ממנון למותג ועד לקוח



תירות & תעשיות מגוונות
צרכנות, קמעונאות, טכנולוגיה
ועוד



ניהול לקוח ופרויקטים
מהאסטרטגיה ועד הביצוע



עבודה עם מגוון מגזרים
פרטי, ציבורי ומגזרי
חברה שונים

הציבור כבר שם. הארגונים עדיין סוגרים את הפער.

70%

שימוש ציבורי תדיר

מהציבור בישראל משתמש
בשירותי AI מדי יום או
מספר פעמים בשבוע

28%

שימוש עסקי

מהעסקים בישראל
משתמשים ב-AI בתהליכים
העסקיים

17%

שימוש בתשלום

מהעסקים משתמשים
בשירותי AI בתשלום

3%

משימות מורכבות בתעשייה

שימוש ב-AI למשימות
מורכבות הדורשות יכולת
קוגניטיבית

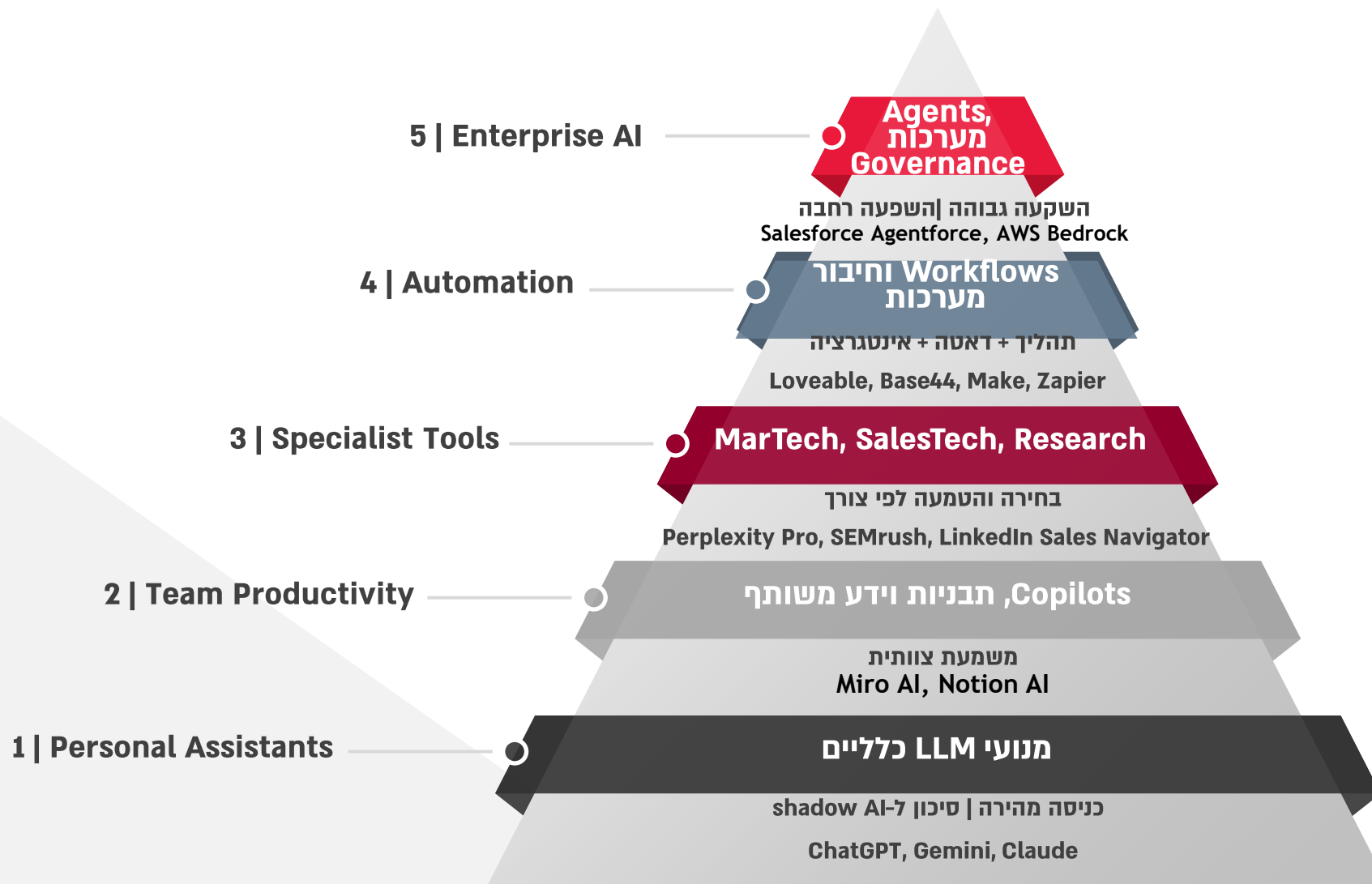
הפער האמיתי אינו בין מי שניסה AI למי שלא.
הוא בין התנסות אישית להטמעה עסקית עמוקה.

למה חברות תעשייתיות נתקעות? החסם כמעט אף פעם אינו מחסור בכלי



הבעיה איננה "איך כותבים Prompt". הבעיה היא בחירה, הטמעה וניהול שינוי.
השאלה הניהולית: האם הפעילות באמת לא רלוונטית, או שלא הוגדר Use Case עסקי ברור?

פירמידת השימוש: לא כל חברה צריכה להתחיל באותו מקום



ההבחנה:

- השקעה
- אינטגרציה
- רגישות מידע
- מיומנות
- מספר משתמשים
- השקעה עסקית

חוקי המשחק השתנו ...

רף הכניסה ל-AI יורד:

זמן מושקע
נמוך יותר

המחיר ירד

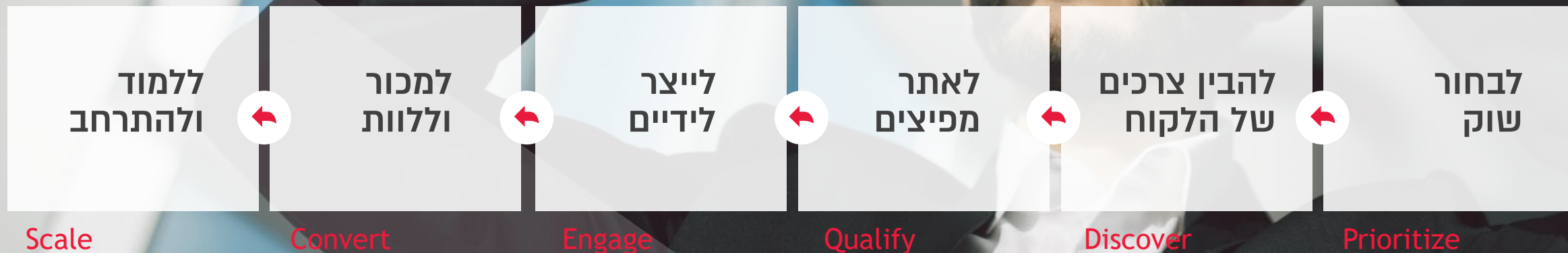
עקומת לימוד
נמוכה יותר

פחות מיומנות/
מקצועיות נדרשת

זמינות של פתרונות/
כלים גבוהה יותר

גם אם אתה עסק קטן, בלי מחלקת שיווק, בלי מחלקת IT ובלי מומחיות וההבנה בתחום. אתה יכול עכשיו לעשות דברים מתוחכמים. אתם והמתחרה הגדול שלכם באותו מקום.

איפה החסם הכי גדול לפרוץ לשוק?



9 השאלות של כל יצואן

ומול כל שאלה תפקיד אחר ל-AI

03

WHO?

לקוחות ומכיצים?

Prospector

02

WHAT?

איזה מוצר והצעת ערך?

Customer Insight

01

WHERE?

אילו שווקים?

Market Analyst

06

HOW SELL?

פנייה ומכירה?

Sales Enablement

05

HOW?

ערוץ ו-GTM?

Scenario Planner

04

WHY US?

בידול ותחרות

Strategist

09

What to say?

מסרים? עיצוב?

Copywriter & Art Director

08

DELIVER?

אספקה ורווחיות?

Predictor

07

CAN WE?

רגולציה?

Compliance Assistant

כולנו מכירים את כלי ה-AI השכיחים, לרוב הם "מודל שפה" / צ'אט. הם עונים על שאלות,
יוצרים תמונות או מציעים הצעות לשיפור,
אבל האם הם הכלי הנכון ביותר עבור צמיחת העסק של היצואנים?



9 השאלות של כל יצואן

ומול כל שאלה תפקיד אחר ל-AI

01

WHERE?

אילו שווקים?

Market Analyst

02

WHAT?

איזה מוצר והצעת ערך?

Customer Insight

03

WHO?

לקוחות ומכיצים?

Prospector

04

WHY US?

בידול ותחרות

Strategist

05

HOW?

ערוץ ו-GTM?

Scenario Planner

06

HOW SELL?

פנייה ומכירה?

Sales Enablement

08

DELIVER?

אספקה ורווחיות?

Predictor

09

What to say?

מסרים? עיצוב?

Copywriter & Art Director

07

CAN WE?

רגולציה?

Compliance Assistant

Discover the Best Export Markets, Find Qualified Buyers, and Grow International Sales

Wexera is an AI-powered export market intelligence platform that helps manufacturers and exporters research international markets, identify high-potential opportunities, discover verified importers, and launch successful export outreach campaigns from a single workspace.

Start Your Export Market Research

Enter your product and exporting country to discover the best international markets, analyze demand, and identify qualified importers.

PRODUCT TO EXPORT

🔍 e.g. Fresh Oranges, Furniture...

EXPORTING FROM

🌐 Select your country...

|| Select product and country

✅ Free to start · No credit card required

Popular Export Market Research Searches

Fresh Oranges

Dates

Frozen Vegetables

Furniture

Textiles

לאיזו מדינה להיכנס?

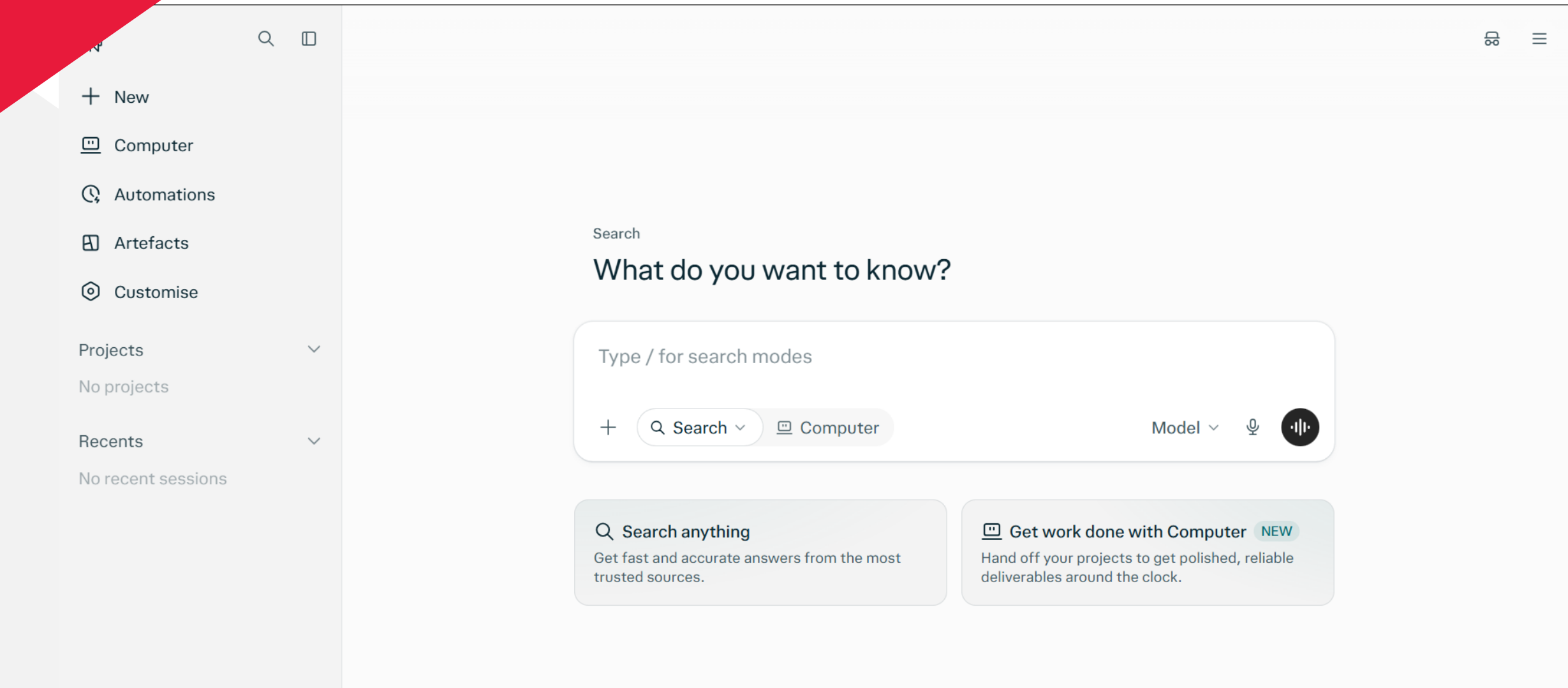
Wexera - פלטפורמה למחקר שווקים בינלאומיים וניהול תהליכי יצוא. היא מאפשרת ליצרנים וליצואנים לזהות שווקים בעלי פוטנציאל, לאתר יבואנים וקונים ולנהל את תהליך הפנייה אליהם במקום אחד.

היכולות המרכזיות:

- **מחקר וזיהוי שווקי יעד:** ניתוח נתוני סחר בינלאומי לצורך זיהוי שווקים אטרקטיביים למוצר, בהתאם לביקושים, מגמות צמיחה, תחרות ונגישות.
- **איתור קונים ויבואנים:** חיפוש במאגר של יבואנים, מפיצים, סיטונאים ומקבלי החלטות הפעילים בייבוא של מוצרים רלוונטיים.
- **ניתוח ותובנות מבוססי AI:** הפקת דוחות הכוללים הערכת הזדמנויות, ניתוח מתחרים, תובנות שוק והמלצות אסטרטגיות.
- **פנייה לקונים פוטנציאליים:** יצירת קמפיינים ופניות מותאמות אישית באמצעות AI, לצד מעקב אחר המעורבות של הקונים.
- **מודל שימוש גמיש:** מסלול חינמי לצד מנויים בתשלום, בהתאם להיקף הפעילות וליכולות הנדרשות.

בשורה התחתונה:

Wexera מרכזת את תהליך היצוא מקצה לקצה: זיהוי שוק יעד -> מחקר וניתוח -> איתור קונים ויבואנים -> יצירת פנייה -> מעקב אחר הקשר.



Perplexity AI היא פלטפורמת חיפוש ומחקר מבוססת AI, המספקת תשובות, סיכומים וסקירות על בסיס מידע מהאינטרנט, תוך הצגת המקורות שעליהם מבוססת התשובה.

היכולות המרכזיות:

- **חיפוש ומחקר עדכני:** איסוף מידע מהאינטרנט לצורך מחקר בנושאים כמו מגמות, שווקים, חברות, מתחרים ורגולציה.
- **סיכום מידע והצגת מקורות:** הפקת תשובות וסקירות מרוכזות, לצד ציטוטים וקישורים למקורות לצורך בדיקה והעמקה.
- **מחקר ממוקד:** אפשרות למקד את המחקר בסוגי מקורות שונים וכן לנתח קבצים ומסמכים שהועלו למערכת.
- **ארגון והמשכיות המחקר:** שמירה וארגון של מחקרים ונושאים לצורך המשך עבודה ומעקב.

Perplexity יכולה לסייע במחקר שווקי יעד, בחינת מתחרים ומגמות, איסוף מידע לקראת כגישות עם מפיצים ויבואנים ובדיקת מידע ראשוני על דרישות ורגולציה בשוק.

בשורה התחתונה:

Perplexity מאפשרת לקצר משמעותית את תהליך המחקר: הגדרת שאלת המחקר
-> איתור מידע -> ריכוז וסיכום -> בחינת המקורות -> הפקת תובנות.

9 השאלות של כל יצואן

ומול כל שאלה תפקיד אחר ל-AI

03

WHO?

לקוחות ומפיצים?

Prospector

02

WHAT?

איזה מוצר והצעת ערך?

Customer Insight

01

WHERE?

אילו שווקים?

Market Analyst

06

HOW SELL?

פנייה ומכירה?

Sales Enablement

05

HOW?

ערוץ ו-GTM?

Scenario Planner

04

WHY US?

בידול ותחרות

Strategist

09

What to say?

מסרים? עיצוב?

Copywriter & Art Director

08

DELIVER?

אספקה ורווחיות?

Predictor

07

CAN WE?

רגולציה?

Compliance Assistant




Build systems to grow revenue

Infrastructure to get any data, run agentic workflows, and launch GTM plays.

[Start free trial →](#)

[Get a demo →](#)

or install directly with







Clay - פלטפורמת מחקר והעשרת נתונים הפועלת במבנה של "טבלה חכמה". היא מאפשרת לאתר מפיצים פוטנציאליים, לאסוף עליהם מידע ממקורות שונים ולדרג אותם בהתאם לקריטריונים שהוגדרו מראש.

היכולות המרכזיות:

- **העשרת נתונים ממגוון מקורות:** שילוב מידע מעשרות מקורות ומאגרי מידע לצורך בניית תמונה רחבה על חברות ואנשי קשר.
- **מחקר וניתוח באמצעות AI:** סריקה וניתוח של אתרי חברות ומקורות מקוונים כדי לחלץ מידע רלוונטי, למשל מותגים שהחברה מייצגת, ערוצי הפצה או מאפייני פעילות.
- **סינון ודירוג מותאם אישית:** הגדרת הקריטריונים ל"מפיץ האידיאלי" ודירוג המועמדים בהתאם למידת ההתאמה אליהם.
- **יצירת פניות מותאמות אישית:** שימוש במידע שנאסף כדי לייצר פניות ממוקדות למפיצים וללקוחות פוטנציאליים, בהתאם לפעילות ולמאפיינים שלהם.

בשורה התחתונה:

Clay מאפשרת לרכז במקום אחד את תהליך **איתור המפיצים, איסוף המידע, הסינון, הדירוג והפנייה הראשונית**, במקום לבצע כל שלב באופן ידני ובכלים נפרדים.

9 השאלות של כל יצואן

ומול כל שאלה תפקיד אחר ל-AI

03

WHO?

לקוחות ומכיצים?

Prospector

02

WHAT?

איזה מוצר והצעת ערך?

Customer Insight

01

WHERE?

אילו שווקים?

Market Analyst

06

HOW SELL?

פנייה ומכירה?

Sales Enablement

05

HOW?

ערוץ ו-GTM?

Scenario Planner

04

WHY US?

בידול ותחרות

Strategist

09

What to say?

מסרים? עיצוב?

Copywriter & Art Director

08

DELIVER?

אספקה ורווחיות?

Predictor

07

CAN WE?

רגולציה?

Compliance Assistant



Everything you need to power your outbound engine.

Join over 3 million people using Apollo.io to find warm leads, run multi-channel outreach campaigns, and track performance. Sign up for FREE and get instant access to 240M contacts!

Apollo.io - פלטפורמה לפיתוח עסקי ומכירות B2B, המשלבת מאגר מידע גלובלי עם כלי AI. היא מאפשרת לאתר חברות ומקבלי החלטות, לקבל פרטי קשר ולנהל תהליכי פנייה ומעקב.

היכולות המרכזיות:

- **איתור חברות ומקבלי החלטות:** חיפוש וסינון של חברות ואנשי קשר לפי מדינה, ענף, גודל חברה, תפקיד וקריטריונים נוספים.
- **פרטי קשר ואימות נתונים:** קבלת כתובות אימייל, מספרי טלפון וקישורים לפרופילים מקצועיים של מקבלי החלטות.
- **יצירת פניות באמצעות AI:** ניסוח אימיילים מותאמים אישית על בסיס מאפייני החברה והלקוח הפוטנציאלי.
- **אוטומציה של תהליך הפנייה:** יצירת רצפי פנייה הכוללים אימיילים, משימות ומעקבים אוטומטיים.
- **זיהוי הזדמנויות מכירה:** שימוש באותות ונתוני כוונת רכישה כדי לזהות חברות שעשויות להיות רלוונטיות לפנייה.

בשורה התחתונה:

Apollo.io מתמקדת בעיקר בשלב של איתור החברות ומקבלי ההחלטות - > קבלת פרטי קשר
-> יצירת פנייה מותאמת -> אוטומציה ומעקב אחר תהליך המכירה.

9 השאלות של כל יצואן

ומול כל שאלה תפקיד אחר ל-AI

03

WHO?

לקוחות ומכיצים?

Prospector

02

WHAT?

איזה מוצר והצעת ערך?

Customer Insight

01

WHERE?

אילו שווקים?

Market Analyst

06

HOW SELL?

פנייה ומכירה?

Sales Enablement

05

HOW?

ערוץ ו-GTM?

Scenario Planner

04

WHY US?

בידול ותחרות

Strategist

09

What to say?

מסרים? עיצוב?

Copywriter & Art Director

08

DELIVER?

אספקה ורווחיות?

Predictor

07

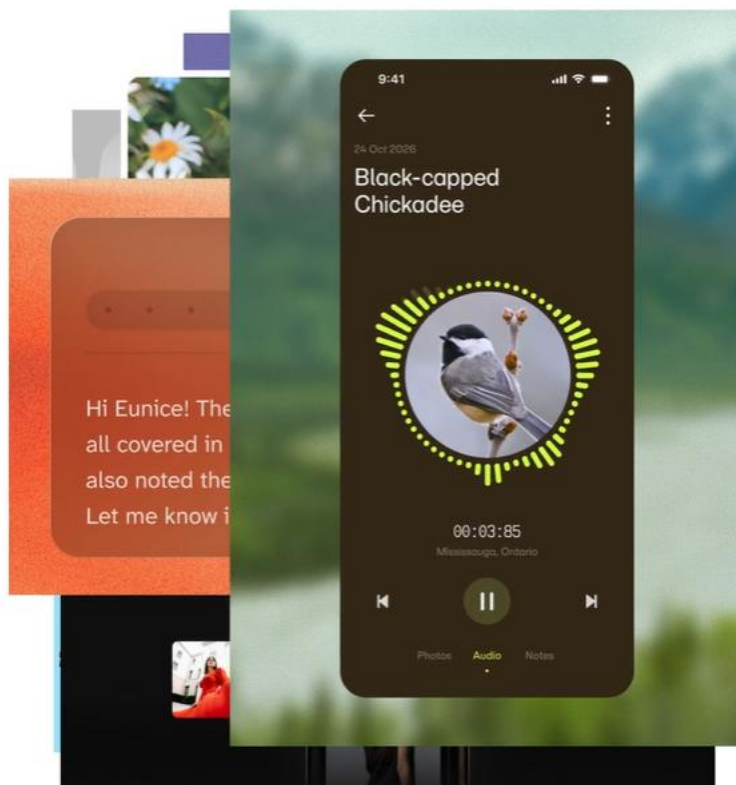
CAN WE?

רגולציה?

Compliance Assistant



The full-stack
creative
canvas



Get started

Figma - כלטפורמת עיצוב מבוססת ענן, המאפשרת לצוותים ליצור ולנהל נכסים דיגיטליים וחומרי שיווק בסביבת עבודה משותפת. היא מחברת בין תהליכי העיצוב, העבודה המשותפת, קבלת האישורים והתאמת התוצרים לצרכים ולשווקים שונים.

היכולות המרכזיות:

- **עיצוב נכסים דיגיטליים:** יצירת ממשקים, דכי נחיתה, חומרי מיתוג, מצגות, קטלוגים וחומרים שיווקיים.
 - **עבודה משותפת בזמן אמת:** עבודה של מספר משתמשים על אותו קובץ, הוספת הערות, ביצוע שינויים וניהול תהליכי משוב ואישור.
 - **יצירת אב-טיפוס ומצגות:** הפיכת עיצובים לממשקים אינטראקטיביים ולמצגות שניתן להציג ללקוחות, שותפים ומפיצים.
 - **כלי AI לעיצוב ותוכן:** סיוע ביצירת עיצובים ראשוניים, עריכת נכסים ויזואליים והתאמת תוכן.
- בהקשר של שיווק בינלאומי, Figma יכולה לסייע בשמירה על שפה מותגית אחידה, בעבודה משותפת עם סוכנויות ושותפים במדינות שונות ובהתאמת חומרי השיווק לשפות ולשווקי יעד שונים.

בשורה התחתונה:

Figma מרכזת את תהליך העבודה על נכסים שיווקיים ודיגיטליים: יצירה ועיצוב → עבודה משותפת → משוב ואישור → התאמה לשוק → הפקת התוצר.



Solutions ▾

Product ▾

Pricing

Resources ▾

Book a demo

Log in

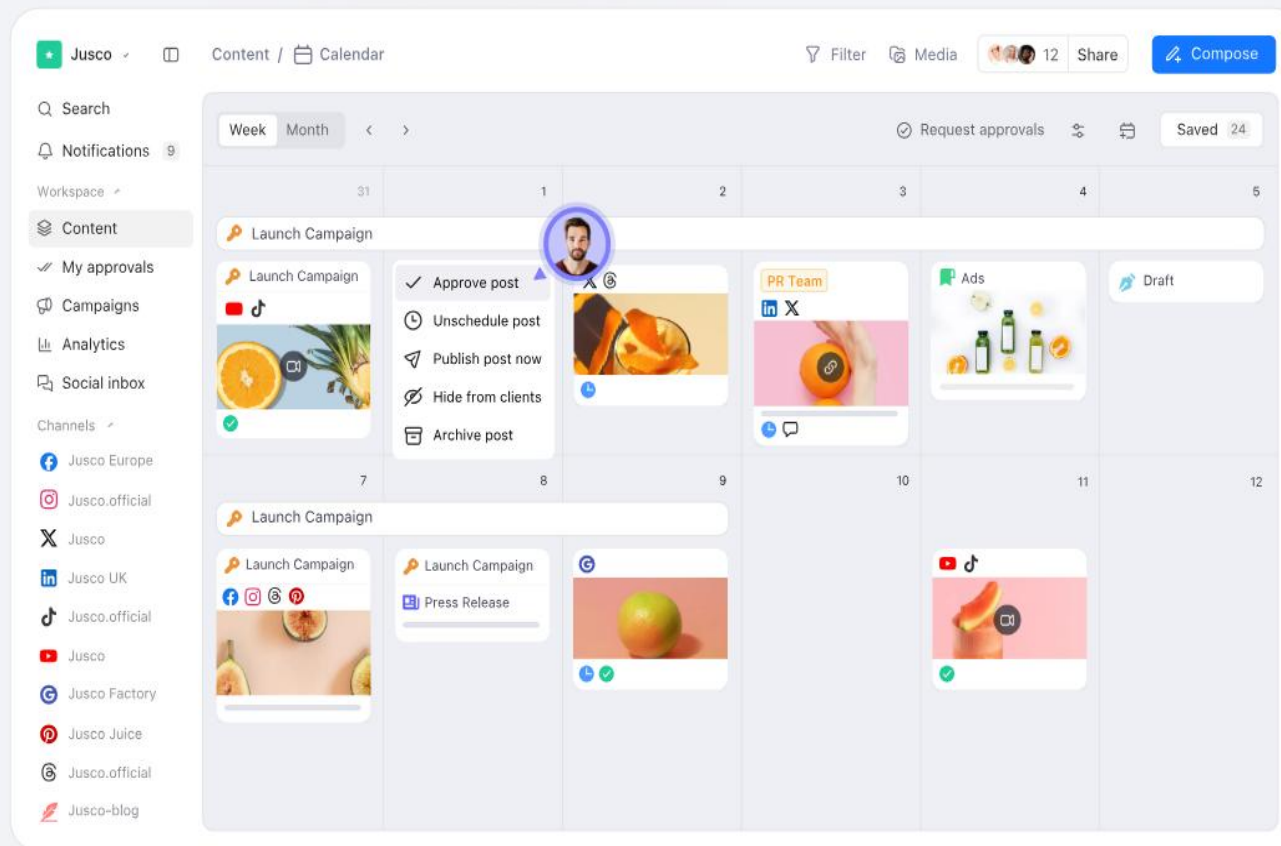
Try for free

Plan social like a team

Social media management, collaboration, and organization in one place.

Go ahead, start free

Book a demo



Planable - פלטפורמה לניהול תוכן וסושיאל מדיה בסביבת עבודה ויזואלית ושיתופית. היא מאפשרת לעסקים לתכנן, ליצור, לאשר ולתזמן תוכן למספר רשתות חברתיות ממקום אחד.

היכולות המרכזיות:

- **תכנון והצגת התוכן:** ניהול התוכן באמצעות יומן ופיד ויזואלי, כולל תצוגה מקדימה של הפוסט כפי שיופיע ברשתות החברתיות השונות.
- **יצירת ועריכת תוכן באמצעות AI:** ניסוח ושכתוב פוסטים, התאמת סגנון וטון, קיצור או הרחבת טקסטים, יצירת האשטאגים והתאמת מסרים לשווקים שונים.
- **ניהול תהליכי אישור:** יצירת תהליכי אישור לתוכן לפני הפרסום, כולל אפשרות למספר שלבי אישור מצד צוותים, מנהלים או לקוחות.
- **עבודה משותפת:** הוספת הערות, תיוג חברי צוות, ביצוע תיקונים ומעקב אחר גרסאות במקום אחד.
- **תזמון וניהול הפעילות:** תזמון פרסומים מראש לפי אזורי זמן וניהול תגובות דרך מרכז הודעות משותף.

בשורה התחתונה:

Planable מרכזת את תהליך ניהול התוכן הדיגיטלי: תכנון → יצירה ועריכה → שיתוף ואישור → תזמון ופרסום → ניהול תגובות.

9 השאלות של כל יצואן

ומול כל שאלה תפקיד אחר ל-AI

03

WHO?

לקוחות ומכיצים?

Prospector

02

WHAT?

איזה מוצר והצעת ערך?

Customer Insight

01

WHERE?

אילו שווקים?

Market Analyst

06

HOW SELL?

פנייה ומכירה?

Sales Enablement

05

HOW?

ערוץ ו-GTM?

Scenario Planner

04

WHY US?

בידול ותחרות

Strategist

09

What to say?

מסרים? עיצוב?

Copywriter & Art Director

08

DELIVER?

אספקה ורווחיות?

Predictor

07

CAN WE?

רגולציה?

Compliance Assistant

Uniting the People and Technology That

Move The World

Improving Logistics and Supply Chain Productivity, Performance, and Security

We help shippers, carriers, and logistics service providers connect and collaborate.

They leverage our technology, data and AI solutions to manage last mile deliveries, domestic and international shipments, transportation rating and payment, global trade research, customs compliance and a variety of regulatory processes. By uniting logistics-intensive businesses on our Global Logistics Network (GLN), Descartes powers more responsive, efficient, secure and sustainable international and domestic supply chains.

Descartes - כלטכורמה לניהול תהליכי סחר בינלאומי ושרשרת אספקה. היא מסייעת ליצואנים לנהל דרישות מכס ורגולציה, לבצע בדיקות ציות ולצמצם סיכונים בתהליך היצוא.

היכולות המרכזיות:

- **סיווג ובקרת יצוא:** סיוע בסיווג מוצרים בהתאם לדרישות רגולטוריות וניהול תהליכים הקשורים לרישיונות יצוא.
- **בדיקות סנקציות וצדדים אסורים:** בדיקת לקוחות, ספקים ושותפים מול רשימות סנקציות והגבלות סחר, לצד כלים לצמצום התראות שווא.
- **מידע על סחר ומכס:** גישה למידע על מכסים, מיסים, רגולציה והסכמי סחר, לצד נתונים לניתוח פעילות יבוא ויצוא.
- **ניהול תהליכי מכס:** תמיכה בניהול ובהגשה של הצהרות ומסמכי מכס הנדרשים במסגרת פעילות בינלאומית.

בשורה התחתונה:

Descartes מרכזת היבטים מרכזיים בתהליך הציות והרגולציה של היצוא: סיווג המוצר -> בדיקת מגבלות וסנקציות -> בחינת דרישות סחר ומכס -> ניהול מסמכי המכס.

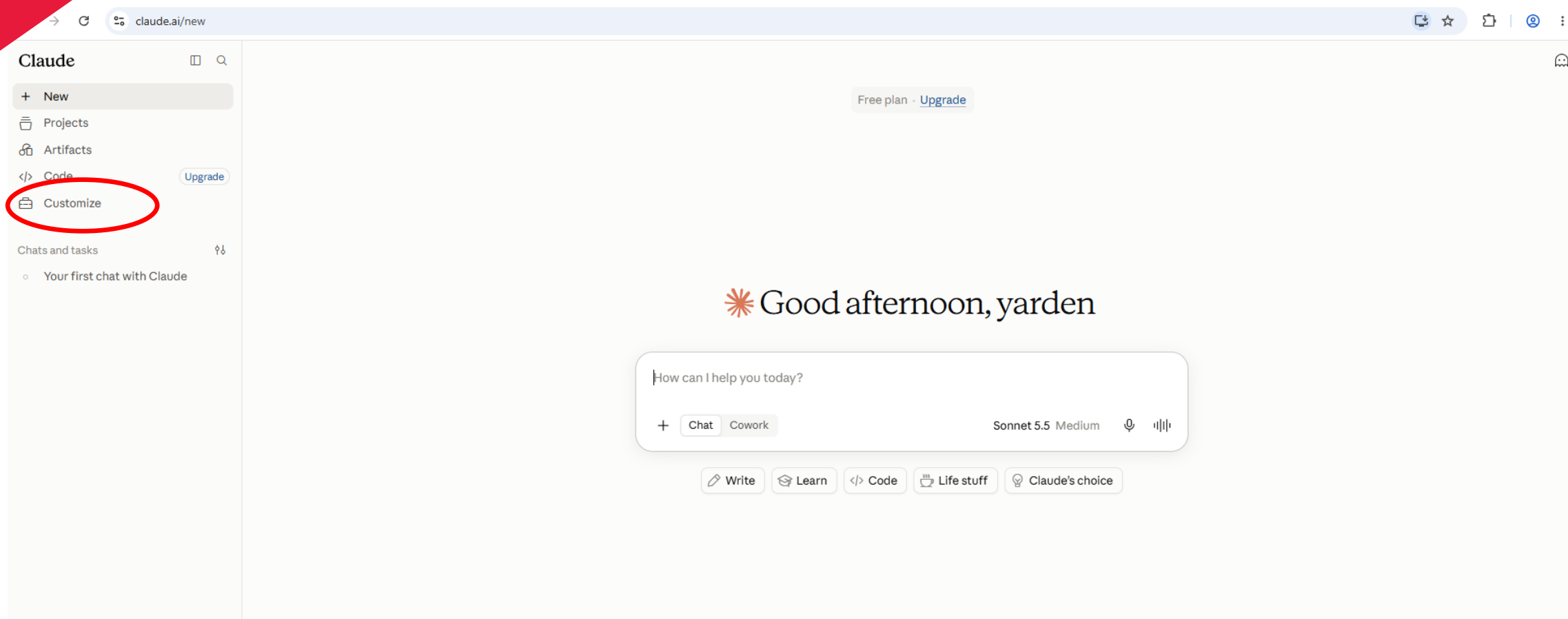
ארגז הכלים של היצואן בעידן ה-AI

שם הכלי	התפקיד המרכזי	איפה הוא נכנס בתהליך?	כיצד הוא מסייע ליצואן?	מה הייחודיות של הכלי?
Wexera	מחקר שוק מודיעיני ואיתור יבואנים וקונים	בחירת שוק ומחקר	מנתח נתוני סחר בינלאומי כדי לזהות שווקים אטרקטיביים, מגמות ביקוש, מתחרים ויבואנים פוטנציאליים.	מרכז את תהליך היצוא מקצה לקצה: בחירת שוק, מחקר וניתוח, איתור קונים, יצירת כנייה ומעקב אחר הקשר.
Clay	איתור, מחקר ודירוג מפיצים ולקוחות פוטנציאליים	איתור ובחירת מפיצים	אוסף ומעשיר מידע על חברות ממקורות שונים, מנתח את פעילותן ומדרג אותן לפי מידת ההתאמה לקריטריונים שהוגדרו.	כועל במבנה של "טבלה חכמה" ומרכז במקום אחד את איתור המפיצים, איסוף המידע, הסינון, הדירוג והפנייה הראשונית.
Apollo.io	פיתוח עסקי, איתור אנשי קשר ואוטומצית Outbound	לידים ומכירות B2B	מאתר חברות ומקבלי החלטות במדינת היעד, מספק פרטי קשר ומאפשר ליצור פניות מותאמות ורצפי מעקב אוטומטיים.	משלב מאגר מידע גלובלי של חברות ואנשי קשר עם כלי AI ואוטומציה לניהול תהליך הפנייה והמכירה.
Figma	עיצוב ופיתוח השפה התקשורתית	עיצוב ושפה תקשורתית	מאפשר ליצור חומרי מיתוג ושיווק, דפי נחיתה, קטלוגים, מצגות ונכסים דיגיטליים ולהתאים אותם לשפות ולשווקי יעד שונים.	מרכז יצירה, עבודה משותפת, משוב ואישור בסביבת עבודה אחת, תוך שמירה על שפה מותגית אחידה בין שווקים ושותפים.
Planable	תכנון וניהול תוכן וקמפיינים דיגיטליים	תוכן וקמפיינים דיגיטליים	מאפשר לתכנן, ליצור ולערוך תוכן, לנהל תהליכי אישור ולתזמן פרסומים ברשתות חברתיות ובאזורי זמן שונים.	מציג את התוכן בסביבה ויזואלית ושיתופית ומרכז את כל התהליך: מתכנן ויצירה ועד אישור, פרסום וניהול תגובות.
Descartes	ניהול מכס, ציות לרגולציה ובקרת יצוא Compliance	רגולציה, מכס וציות	מסייע בסיווג מוצרים, בבדיקת דרישות מכס וסחר, בבדיקת סנקציות וצדדים אסורים וניהול מסמכי מכס.	מתמקד בצמצום הסיכון המשפטי והתפעולי ובווידוא שתהליך היצוא עומד בדרישות ובהגבלות הסחר הבינלאומיות.

איך סוף אפשרויות...

איך לא הולכים לאיבוד?

יוצרים כלי AI המשלב בתוכו את הכלים הנכונים והמדויקים ליצואנים



מה לוקחים מכאן?

חמישה צעדים שאפשר להתחיל כבר השבוע

05

תעדו ולמדו

04

הריצו Pilot
קטן

03

הגדירו KPI
אחד

02

מנו Owner
אחד

01

בחרו כאב
אחד

AI לא יחליף את היצואן.
יצואן שעובד נכון עם AI יתקדם מהר יותר מיצואן שלא.

גם אתם יכולים לעשות את זה

קחו לצידכם שותף עסקי טכנולוגי:

שילווה אתכם
ביישום

שיודע להבין את
כלי AI, לנהל אותם,
לרתום אותם
לצרכים שלכם

שמחבר אסטרטגיה
<> הבנת שוק <>
יישום בפועל

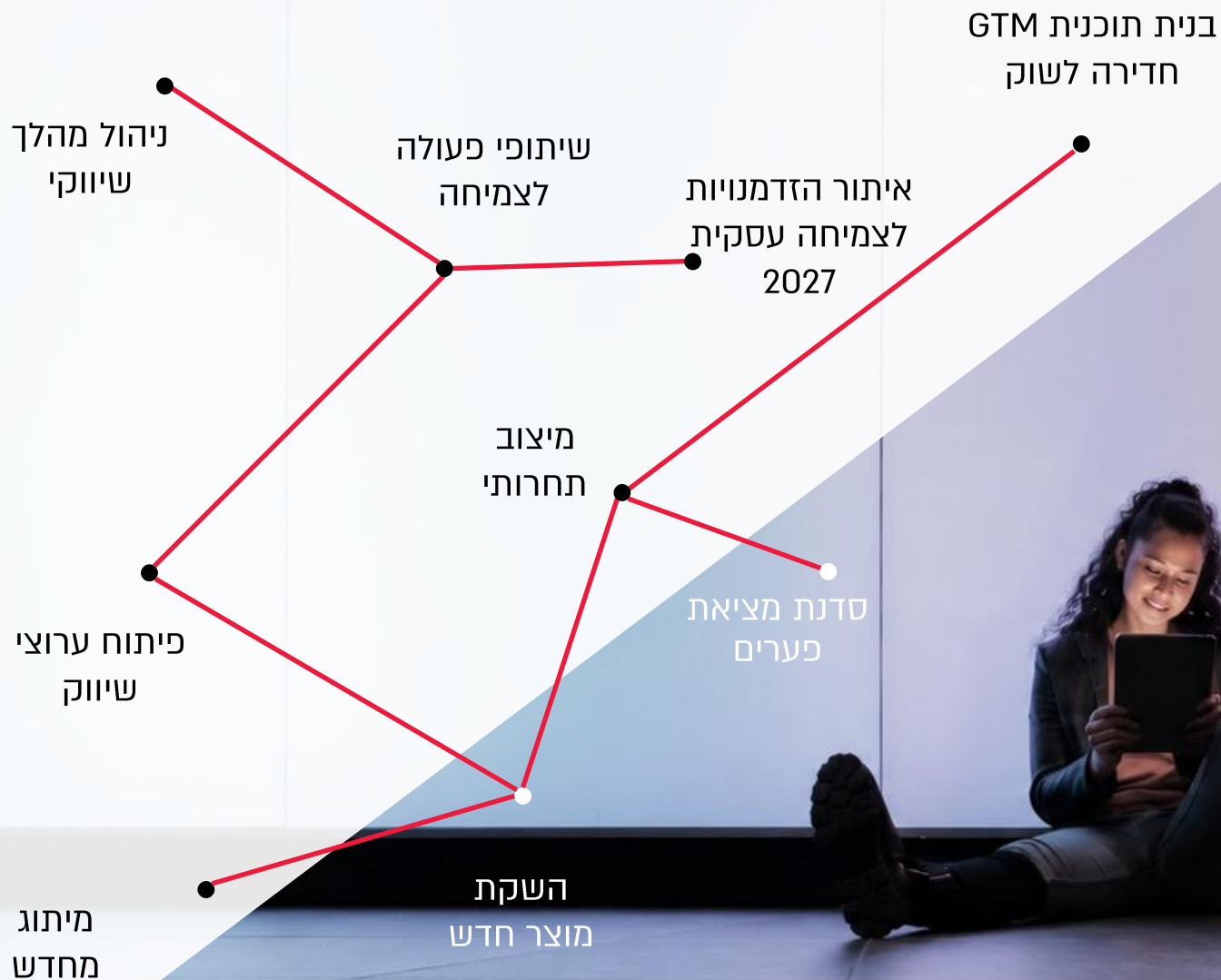
שמבין את העסק
שלכם

שיודע להגדיר את
נתיב הצמיחה
איתכם

מה ניתן לעשות בעזרת יועץ צמיחה?

MANAGEMENT

{Customer x Marketing}



[Customer Understanding x Connecting the Dots]²

BDO מחברת בין אסטרטגיה, שוק ולקוח, אנשים, דאטה וטכנולוגיה כדי לבחור Use Case שניתן להטמיע ולמדוד.



AI lowers the cost of knowing, deciding and acting globally

היתרון לא יגיע מכלי אחד.
הוא יגיע מתהליך עסקי טוב יותר.