أصعب قرار في البيزنس..

إنك تتخلص من الكلب.

مصفوفة BCG.. مش للشركات الكبيرة بس.



اسحب ←

IDOMX
FROM SME TO CORPORATION

مصفوفة BCG مش للشركات الكبيرة بس..

حط كل منتج.. كل خدمة..
وحتى كل عميل.. على محورين:

01 **حصتك في السوق**

كبيرة ولا صغيرة؟

02 **السوق نفسه**

بيكبر ولا واقف؟



اسحب ←

IDOMX
FROM SME TO CORPORATION

4 مربعات.. 4 قرارات

	حصة كبيرة	حصة صغيرة
سوق بيكبر	**نجم** بيكسب.. وبيكبر ← استثمر فيه	**علامة استفهام** سوق واعد.. بس انت لسه صغير ← قرر: تستثمر ولا تنسحب
سوق واقف	**بقرة حلوب** بيجيب كاش من غير مجهود كبير ← احلبها.. واستثمر فلوسها	**كلب** حصة صغيرة.. في سوق واقف ← اتخلص منه

اسحب ←



المصفوفة دي في الحقيقة..
خريطة فلوسك.

البقرة الحلوب بتجيب الكاش

↓ وبتموّل ↓

النجوم

علامات الاستفهام

الكلب ← بياكل من نفس الفلوس.. ومش بيرجّع.

لو مش عارف كل منتج في أنهي مربع..
انت مش عارف فلوسك رايحة فين.



اسحب ←

مثال: مطعم

طبّقها على منتجاتك وخدماتك:

بقرة حلوب	الطبق اللي الناس جاية عشانه من سنين
نجم	الدليفري اللي بيكبر كل شهر
علامة استفهام	الكاترينج اللي لسه بتجربه
كلب	الصنف اللي محدش بيطلبه.. ولسه في المنيو «عشان موجود من أول يوم»



اسحب ←

وطبّقها على عملائك كمان

مش كل عميل زي التاني:

بقرة حلوب	بيدفع بانتظام.. من غير مجهود كبير
نجم	شغله معاك بيكبر.. وبيكبّرك معاه
علامة استفهام	عميل جديد كبير.. لسه مش عارف هيكمّل ولا لأ
كلب	بياكل وقتك وطاقتك.. ومش بيدفع قدهم



اسحب ←

أصعب مربع..
الكلب.

ليه بنأخّر قرار إننا نسيبه؟

«ده أول منتج عملته»

«صرفنا عليه كتير»

«يمكن يتعدّل»



اسحب ←

BCG نفسها بتقول

أول خطوة:
شيل العاطفة من القرار.

ماتحسبش علاقتك بيه..
ولا بقالك قد إيه فيه..
ولا صرفت عليه قد إيه.

الكلب مش بس بيخسر فلوس..
ده بياكل وقتك وتركيزك.



اسحب ←

التخلص من الكلب مش فشل..
ده قرار بيحرر فلوسك.. ووقتك.. لنجمك الجاي.

بس انت مش هتعرف مين الكلب..
غير لما تحط كل حاجة على المصفوفة.





إيه الكلب اللي شايله في شركتك..
ومستني إيه عشان تسيبه؟