



Case study
חקר מקרה
אפליקציה לסיום וירטואלי

מטרת האפליקציה



במקום לקנות חבילת גלישה/סים בעת נסיעה לחו"ל
אני מציעה אפליקציה שנותנת סים וירטואלי ברגע
נחיתה בשדה התעופה האפליקציה מזהה את היעד
ומציאה חבילות גלישה מקומיות
או לבנות לעצמך חבילה המתאימה לך.



ייעוד האפליקציה

- כל אדם בעל נייד חכם מעל גיל 30
- נוסע מתמיד/מזדמן (חבילות שונות)
- מרוויח מעל 10,000 לחודש
- גבר/אשה

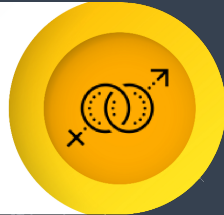
שאלון חקר שוק קהל יעד

מחקר קהל יעד



אפליקציה סים וירטואלי

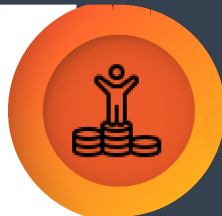
מגדר
58.2% - גברים
41.9% - נשים



גיל המשתתף
20-30 - 4.45%
30-40 - 9.35%
40-60 - 86.2%



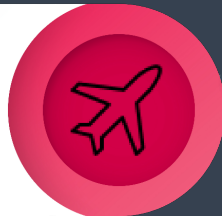
הכנסה חודשית
5000-10000 - 50%
10000-20000 - 32.35%
20000 ומעלה - 17.65%



מה הכי חשוב לך ביצירת קשר בחו"ל
איכות קליטה - 38.24%
מחיר - 47.06%
מהירות חיבור - 35.29%
אחר - 11.76%



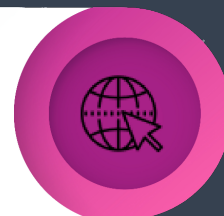
מספר נסיעות לחו"ל בשנה
1-5 - 50%
5 ומעלה - 38.24%
אחר - 11.76%



איזה פלאפון יש לך
אייפון - 14.71%
אנדרואיד - 73.53%
אחר - 14.71%



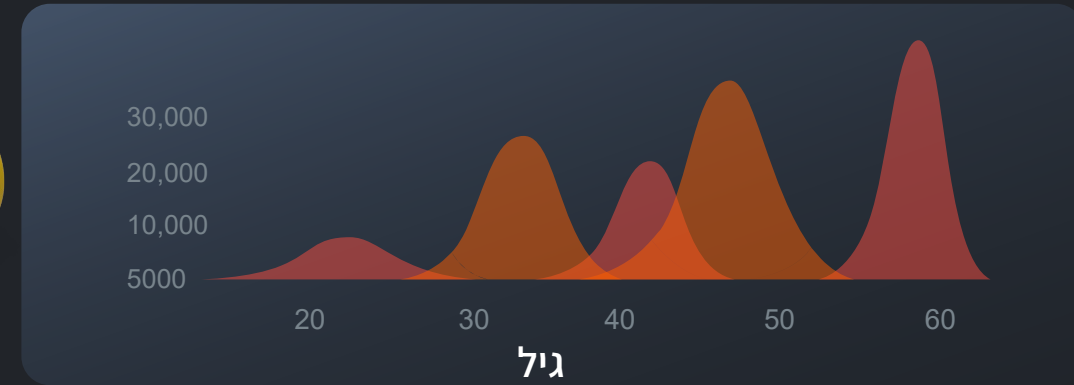
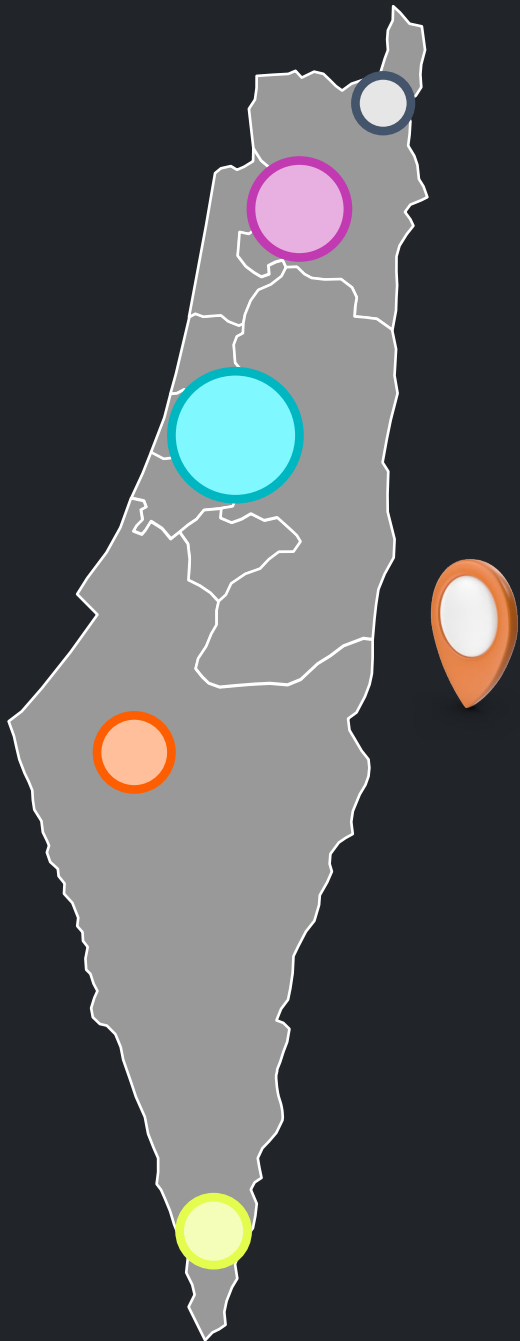
מוצר אינטרנטי לגלישה מחו"ל
חבילת גלישה - 38.24%
סים קנוי מראש - 20.59%
וויפי זמין - 32.35%
אחר - 17.65%



אזור מגורים
צפון - 30%
מרכז - 63%
דרום - 7%



סיכום תוצאות המחקר



גברים ● 100 משתתפים נשים ●



MVP- Minimum Viable Product

מוצר בר-קיימא מינימלי

AISIM

מדדי ביצוע להצלחה
KPI

- משתמש מזדמן/קבוע
- פעילות- כמה נכנסו למוצר ויצאו ממנו מבלי לעשות כלום
- הערך הכלכלי הסופי של כל לקוח
- סכום הכסף שנדרש להוציא על מנת לגייס לקוח חדש
- הצבת 3 יעדים שונים: זהב, כסף, ארד
- זמן בתוך האפליקציה- המטרה לייצר ממשק נוח ויעיל

AISIM

קיטלוג פיצ'רים

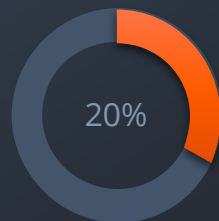
- שירותי מיקום
- כניסה כמשתמש מזדמן או קבוע
- אבטחת תשלום
- חבילות מותאמות אישית/ הצעות
- תנאי שימוש
- נגישות

פרסונות לפי תוצאות סקר קהל יעד



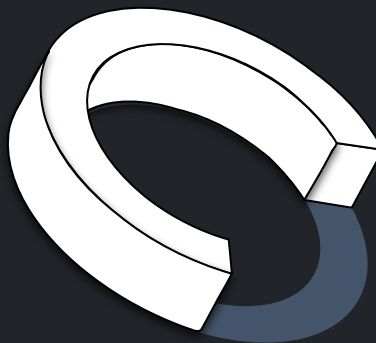
יריב צח- צלם

יריב הינו צלם עצמאי לרוב
בחתונות, מיתוג עסקי ואוכל



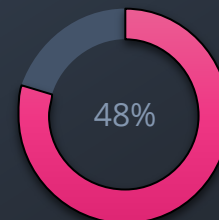
יריב בן 42 מחיפה נשוי להילה ואב ל3 ילדים מקסימים
יריב מאד אוהבת לבלות בסופי שבוע עם משפחתו ועל הדרך
לצלם אותם ואת הנופים המרהיבים של ישראל.
מכיוון שיריב עסוק מאד בכלכל את משפחתו כמעט ואינו יוצא לו
לטוס לחו"ל אבל כשמזדמן להם, הם תמיד ימצאו יעד חדש שעוד
לא חקרו.

אחוז סיכוי לטוס



אורטל כהן- עו"ד

אורטל עו"ד פלילית בחברה
גדולה, אשר נותנת שירות גם
מעבר לים.



אורטל בת 36 גרה בת"א עם בן זוגה נועם
היא דוברת 4 שפות- אנגלית/עברית/איטלקית/ספרדית
אוהבת טיולים בארץ ובחו"ל עם בן זוגה
ותמיד תראו אותה עם מחברת כיוון שנוטה לשכוח דברים.

חששות ותסכולים

* אפשר לרכוש את הגלישה רק
במקום היעד.
* יש לכולנו פלאפונים של שיאומי
האם זה מתאים

צרכים ומטרות

* חבילות גלישה זולות והתאמתן
לאחד או יותר
* תנאי שימוש ועלויות ידועות
מראש

פתרון

* החבילות ידועות מראש
ומתעדכנות לפי המדינה אחת
לשבוע
* אפליקציה היברידית המותאמת
לכל נייד חכם.

חששות ותסכולים

*התעסקות בהרשמות וחיפוש
חבילות גלישה.
* לא תמיד זוכרת או יש לה זמן
להתעסקות זו.

צרכים ומטרות

* חבילות גלישה זמינות בכל רגע
* מהירות הזמנה

פתרון

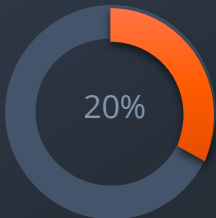
* אין צורך בהרשמה ישנה
אפשרות להיות לקוח מזדמן
* הצעה מהירה לחבילה מקומית
או התאמה אישית.

תרחיש משתמש



יריב צח- צלם

יריב הינו צלם עצמאי לרוב
בחתונות, מיתוג עסקי ואוכל



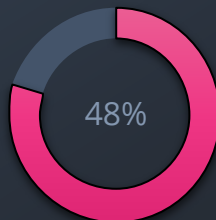
יריב בן 42 מחיפה נשוי להילה ואב ל3 ילדים מקסימים
יריב מאד אוהבת לבלות בסופי שבוע עם משפחתו ועל הדרך
לצלם אותם ואת הנופים המרהיבים של ישראל.
מכיוון שיריב עסוק מאד בכלכל את משפחתו כמעט ואינו יוצא לו
לטוס לחו"ל אבל כשמזדמן להם, הם תמיד ימצאו יעד חדש שעוד
לא חקרו.

לאחר שנתיים של עבודה קשה סוף סוף יריב ומשפחתו חסכו מספיק
כסף לטוס לחו"ל. מכיוון שהם **מוגבלים מבחינה כלכלית** אך הרפתקנים
ואוהבים לטוס כל פעם למקום אחר, יריב חיפש **דילים** באינטרנט
לטיסות עם לינה בגיאורגיה מקום שעדיין לא ביקרו. כמו בכל נסיעה
יריב בודק את **העלויות** הנלוות כגון **חבילת גלישה** למשפחה
(ילדים לפעמים משתעממים) וראה שבחברת הסלולר חבילה בסיסית
לשבוע לכל המשפחה ממש יקרה. לכן יריב המשיך לגלוש באינטרנט
ומצא מודעה בגוגל על אפליקציה עם סים וירטואלי וחבילות גלישה
משתלמות ומותאמות לכל אחד. יריב הוריד את האפליקציה בדק
מחירים ותנאי שימוש והחליט הפעם מבחינה **כספית** שזה הדבר הנכון
ביותר לו ולמשפחתו. לרגע זה יריב הוא **משתמש מזדמן**.



אורטל כהן- עו"ד

אורטל עו"ד פלילית בחברה
גדולה, אשר נותנת שירות גם
מעבר לים.



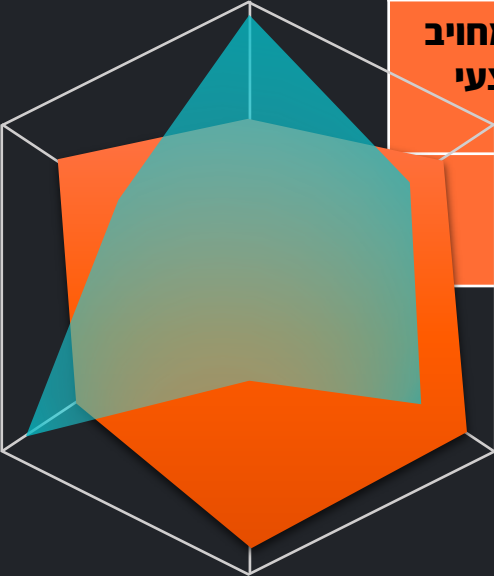
אורטל בת 36 גרה בת"א עם בן זוגה נועם
היא דוברת 4 שפות- אנגלית/עברית/איטלקית/ספרדית
אוהבת טיולים בארץ ובחו"ל עם בן זוגה
ותמיד תראו אותה עם מחברת כיוון שנוטה לשכוח דברים.

אורטל יצאה לחופשה מהעבודה לשבועיים והחליטה שהיא רוצה
לטוס עם בן זוגה לחו"ל מכיוון שהחופשה הייתה **פתאומית** לא
היה לה ממש **זמן** לתכנן טיול, אורטל ובן זוגה בחרו לטוס
לתאילנד מקום שעדיין לא היו. הם ישר קנו כרטיס טיסה
וכהרגלה של אורטל היא **שכחה** לקנות **חבילת גלישה** לתקשר
עם הארץ אם זה במסגרת עבודה או משפחה, למזלה בן זוגה
שמע על אפליקציה שאפשר להוריד ולשלם חד פעמי על **גלישה**
באזור היעד.

ממש על המטוס לפני שצעקו על כולם פלאפונים אורטל
הורידה את האפליקציה והספיקה לקרוא את תנאי השימוש
ונרשמה כמשתמש מזדמן בשביל לנסות לראות האם אכן תהיה
מרוצה ממנה. לאחר שימוש באפליקציה אורטל החליטה להיות
משתמש קבוע, כמו כן האפליקציה מותאמת לשימוש ב2 שפות.

השוואת פיצ'רים

אחר	אחר	
רק דרך האתר	אין	נגישות
דרך האפליקציה רק חבילות קיימות	אין הרבה אפשרויות ולפעמים נגמרות	חבילות גלישה
רק רשומים וחברי מועדון סלקום	רק רשומים	סוגי משתמשים
רמה גבוהה אבל חייב להיות מחויב דרך החשבון ולא בשום אמצעי תשלום אחר	רמה נמוכה אין אפשרות למחוק את פרטי האשראי	אבטחה
ארוכים כאורך הגלות	בשפה אחת	תנאי שימוש

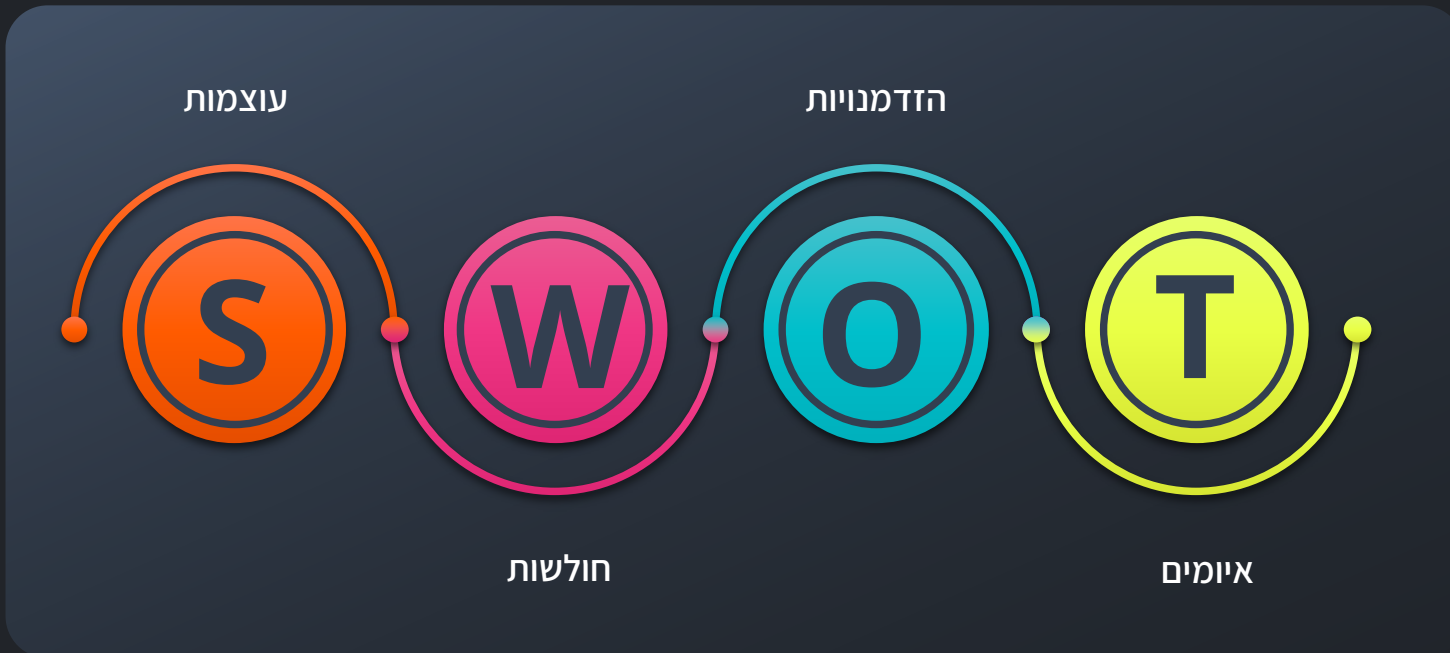
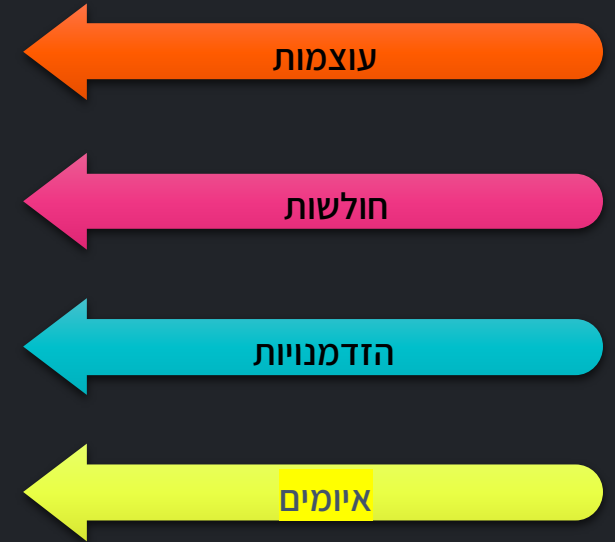


מסקנה

נגישות ברמה נמוכה ביותר
תנאי שימוש שיכולים לבלבל את המשתמש
חבילות מוגבלות ויקרות
משתמשים רשומים בלבד

ניתוח מתחרים - SWOT

אחר	סים וירטואלי - AISIM
אתר, מיומנות, מצב כלכלי, ישנה היכרות חלקית בשוק	מתורגמן, נגישות, בניית חבילה משלך, המלאי תמיד זמין, אפליקציה ב-4 שפות, מוטיבציה, איכות, הגנה בפטנט.
טכנולוגיה מיושנת, כניסת מתחרה חדש, מגבלת שפה, אין נגישות, חבילות אוזלות מהמלאי, יש רק חבילות גלישה, מרכז עזרה/שאלות נפוצות- רק באנגלית	מחסור במשאבים, אין אתר, כניסת מתחרה חדש, היעדר מקורות ידע, אין ניסיון קודם.
שיפור האפליקציה לפי נק' החולשה שלה, עוד מימון	התפתחות טכנולוגית, עניין רב של תורמים, דרישה גוברת למענה שהאפליקציה מספקת
תחרות, התחדשות, מעבר לאפליקציה יותר נגישה ושמירה.	מחסור במימון, תחרות, חוסר הסכם בהחלטות מוסדיות לגבי אוכלוסיית יעד וצרכיה.



תודה

