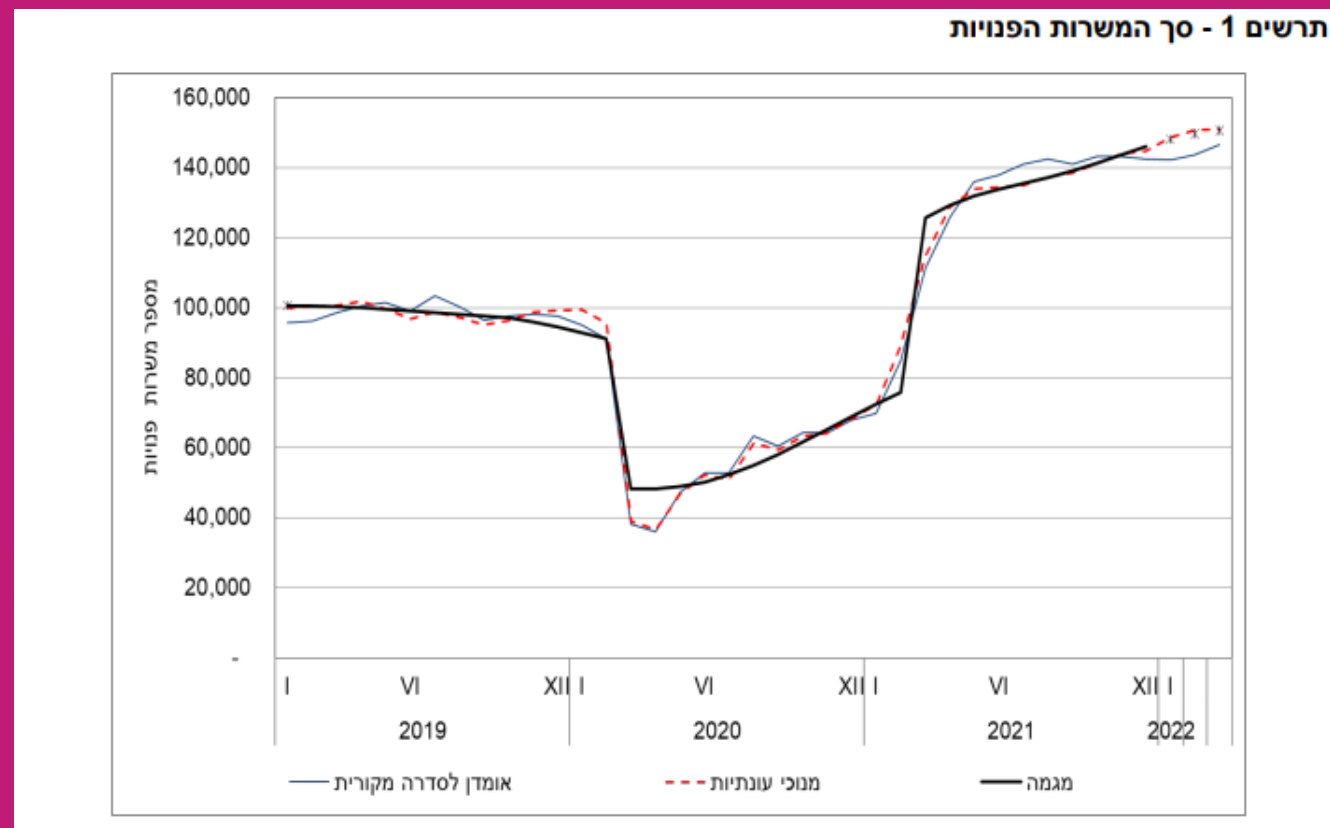


שנת השיא של סיבוס:

איך טרפנו את השוק בכשליש מתקציב המתחרה

שוק התעסוקה בשנת 2022 בישראל: העובדים שולטים

רגע לפני ששוק ההייטק הצטנן והמשק כולו נכנס להאטה, ב-2022 הביקוש לעובדות ועובדים בכלל ולעובדי הייטק בפרט עוד היה בשיאו.



החברות התחרו על כל מועמד ומועמדת ונלחמו לשמר אצלן את הטובים ביותר באמצעות שלל כלים: מתנאי שכר מעולים, דרך אופציות ובונוסים, הטבות, מסיבות ומה לא

גם זו דרך להתחרות על העובדים: כך חוגגים סוף שנה בהייטק

עם הופעות במיליונים, טיול למרקש ומסיבה במדבר - אבל בלי חגיגות בדובאי כי "זה קצת שכונה". לקראת סוף השנה האזרחית, חברות ההייטק בישראל שוב מרימות מסיבות ראוותניות לעובדיהן אחרי שבשנה שעברה חגגו דרך הזום. מה מתכננות חלק מהחברות ולמה פייסבוק בחרו לא להשוויץ באירוע הענק שקיימו בנובמבר?

122 תגובות

יעל ולצר | 03.12.21 | 07:47



פריון נטוורק בטיול במרקש



אירוע של חברה אטרה

הטבות או לא להיות

במחקר שערכנו נמצא כי בין השנים 2018 ל-2021 ההשפעה של סל הטבות על בחירת מקום העבודה עלתה בכ-60%. עוד נמצא שככל שיש יותר הטבות, כך גם שביעות הרצון ממקום העבודה עולה.

(מכון POKA, אוק' 2021)

האתגר: חיזוק הנחשקות והבחירה בסיבוס, על רקע סביבה תחרותית שהולכת ומתחממת

המתחרה הדומיננטי של סיבוס הוא תן-ביס, בעוד שסיבוס פועלת רק בזירת ההטבות לעובדים, הרי שתן-ביס פועלים במקביל גם בזירת ה-B2C ומפעילים שירות משלוחים ממסעדות לציבור הרחב, לצד נוכחות מותגית גבוהה במדיה, כשבשנת 2022 נעשתה קפיצת מדרגה עם קמפיין בינלאומי בהובלתה של הזמרת קייטי פרי ("מישהו אמר תן-ביס").



כמותג שעד 2022 כמעט ולא השקיע בשיווק מעל לקו
והתמקד בפניה ישירה למקבלי החלטות, אל מול תחרות שהולכת
ונעשית אגרסיבית יותר ויותר – היה ברור שנדרש שינוי בגישה השיווקית

ההזדמנות של סיבוס: גידול בנתח השוק של סיבוס ע"ח המתחרה,
ע"י חיזוק הנחשקות והרלוונטיות

להפוך את סיבוס ל:
Ultimate Happiness Hub
של הטבות העובדים

השיא של סיבוס: פריצת דרך בעולם ההטבות לעובדים בארבע רמות

1. שיא חדש בהצעת הערך: הרבה (הרבה!) יותר מארוחות
2. שיא חדש בליבה: שדרוג דרמטי של חווית הארוחות המסובסדות
3. שיא חדש בעומק השותפות עם הארגונים: מכלים ניהוליים, דרך מרכזי ידע ועד הובלת אג'נדה סביבתית
4. שיא חדש באסטרטגיה התקשורתית: לראשונה, פניה למשתמשי הקצה (B2C2B)

השיא של סיבוס: פריצת דרך בעולם ההטבות לעובדים בארבע רמות

1. **שיא חדש בהצעת הערך: הרבה (הרבה!) יותר מארוחות**
2. שיא חדש בליבה: שדרוג דרמטי של חווית הארוחות המסובסדות
3. שיא חדש בעומק השותפות עם הארגונים: מכלים ניהוליים, דרך מרכזי ידע ועד הובלת אג'נדה סביבתית
4. שיא חדש באסטרטגיה התקשורתית: לראשונה, פניה למשתמשי הקצה (B2C2B)

Cibus

שיא חדש בהטבות לעובדים

אלפי מסעדות, סופרמרקטים וחנויות פארום במקום אחד!

Wolt

וויקטורי
המטבח - ניהול

שוכרסל

3e
by Shufersol

YANGO
DELI

am:pm
city market

סופר
ידה
מזון

בקרוב
לא בעיר
מסעדות ופארום

בקרוב
ביתן מרקט
מסעדות ופארום



Cibus | sodexo*

סיבוס פועלים ללא הרף על מנת להרחיב את היצע השת"פים ולהתרחב לקטגוריות ולמותגים נוספים

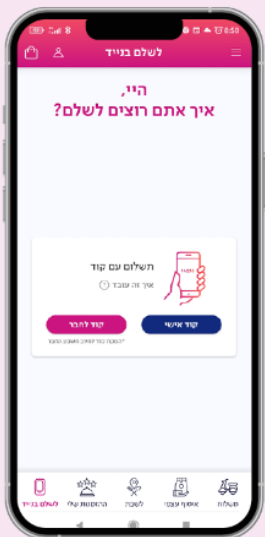
השיא של סיבוס: פריצת דרך בעולם ההטבות לעובדים בארבע רמות

1. שיא חדש בהצעת הערך: הרבה (הרבה!) יותר מארוחות
2. **שיא חדש בליבה: שדרוג דרמטי של חווית הארוחות המסובסדות**
3. שיא חדש בעומק השותפות עם הארגונים: מכלים ניהוליים, דרך מרכזי ידע ועד הובלת אג'נדה סביבתית
4. שיא חדש באסטרטגיה התקשורתית: לראשונה, פניה למשתמשי הקצה (B2C2B)



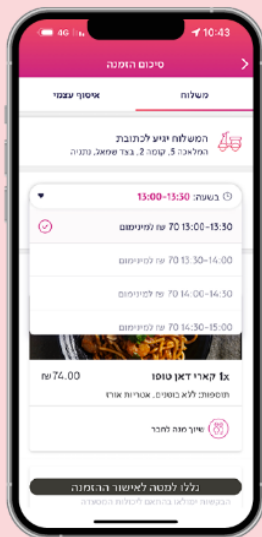
לא צריך כרטיס

משלמים בקלות בסלולרי עם קוד אישי מאובטח



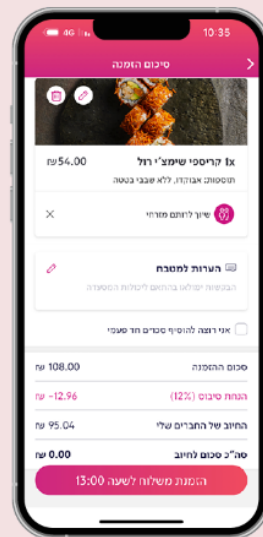
להזמין לשעה שנוחה לך ללא דמי משלוח

בבית או במשרד, כשנוח לך, וכמובן בלי דמי משלוח



לאכול עם חברים ולהתחלק בתשלום

במקום להתחשבן אחרי כל ארוחה, פשוט מזמינים יחד - וכל אחד משלם על עצמו



אנחנו משקיעים מאמצים בשדרוג מתמיד של חווית המשתמש, על מנת להפוך את השימוש לאטרקטיבי, אינטואיטיבי ונוח יותר

השיא של סיבוס: פריצת דרך בעולם ההטבות לעובדים בארבע רמות

1. שיא חדש בהצעת הערך: הרבה (הרבה!) יותר מארוחות
2. שיא חדש בליבה: שדרוג דרמטי של חווית הארוחות המסובסדות
3. **שיא חדש בעומק השותפות עם הארגונים:**
מכלים ניהוליים, דרך מרכזי ידע ועד הובלת אג'נדה סביבתית
4. שיא חדש באסטרטגיה התקשורתית: לראשונה, פניה למשתמשי הקצה (B2C2B)

Cibus | Sodexo
1,268 followers
Smo

+ Follow ...

בואו לראות את הנתונים של דו"ח סיבוס 2022 <
המגמות, השינויים והנתונים העדכניים

See translation



Cibus | sodexo
דו"ח סיבוס
2022

גם אנחנו משתתפים בכנס
HRevolution של דה-מרקר



כנס
HREvolution
ממציאים מחדש את יום העבודה

Cibus | sodexo

TheMarker Labels

EVOLUTION
HREvolution
HREvolution

Cibus | sodexo תמיר



חברת סיבוס בשיתוף
תאגיד המחזור תמיר משיקה את
**אליפות המחזור
הראשונה של
חברות בישראל**

בואו להיות חלק מאליפות המחזור של חברות בישראל!
לבדד יום המחזור של ישראל. סיבוס בשיתוף תאגיד המחזור "תמיר",
מעניקים לחברה שלכם הזדמנות לשמור על הסביבה וגם לזכות בפרסים שווים.

איך זה קורה?
מתחילים להפריד את הסוללות במשרד. מה עושים עם איזות הטייק אווי להורים?
לאן זורקים את האריזה של העכבר החדש? לאן הולך סבון הכלים במטבח שנגמר?
מעקשי כולם יילכו ללח החדש של תמיר שיוצב במשרד.

מתי זה מתחיל?
ההרשמה לתחרות תיפתח ב-8 בדצמבר (כך שיש לכם מספיק זמן להתארגן)
כאשר התחרות עצמה תגא לדרך ב-1.2.2023 עד חודש מאי.

איך זוכים?
החברה שאספה את מספר השקיות הנבוא ביותר ביחס למספר העובדים
תוכרז כמנצחת.

במה זוכים?
פרסים שווים שכדאי לכם לאכות!

או למה אתם מחכים? מהרו להירשם כאן

שם מלא תניה מס' עובדים
אסייל סלטון 05
יש ברשימתם פח מיזם

בואו נתחיל למחזור <

לתקנון התחרות <

קדימה צאו לדרך! :

סיבוס משיקה:
Cibus catch-up

אז מתי ואיפה זה קורה?
03.11 | סטארטאפ גלרי רשפון

מה מחכה לכן שם?

התכנסות וארוחת בוקר של "עורכת שולחן"	09:00-10:00
שיחה פתוחה בה נשמע אתכן	10:00-11:00
הרצאה של MISMAS (עידו גרינברג – "משפט אחד ביום")	11:00-12:00
מפנקים בקינוחים ומתנות	12:00

נשמח לראותכן
Cibus | sodexo



כחברת B2B אנחנו פועלים
להעצמת לקוחותינו ושואפים
לשמש עבורם גוף ידע מקצועי
ומעשיר בכל הקשור לרווחת
העובדים, באמצעות:
מפגשי העשרה, תוכן מקצועי (דוח
מגמות סיבוס) ואג'נדה סביבתית

השיא של סיבוס: פריצת דרך בעולם ההטבות לעובדים בארבע רמות

1. שיא חדש בהצעת הערך: הרבה (הרבה!) יותר מארוחות
2. שיא חדש בליבה: שדרוג דרמטי של חווית הארוחות המסובסדות
3. שיא חדש בעומק השותפות עם הארגונים: מכלים ניהוליים, דרך מרכזי ידע ועד הובלת אג'נדה סביבתית
4. שיא חדש באסטרטגיה התקשורתית: לראשונה, פניה למשתמשי הקצה (B2C2B)

קהלי היעד: דווקא המשתמשים

ב- 2022 החלטנו לא להסתפק רק במהלכים שיווקיים אל מול מקבלי החלטות, אלא לפנות לראשונה לציבור העובדים הרחב במטרה לחזק את המודעות והנחשקות לסיבוס ולייצר 'ביקוש מלמטה'

הרעיון הקריאטיבי המוביל: "יש סיבוס???"



יש סיבוס?

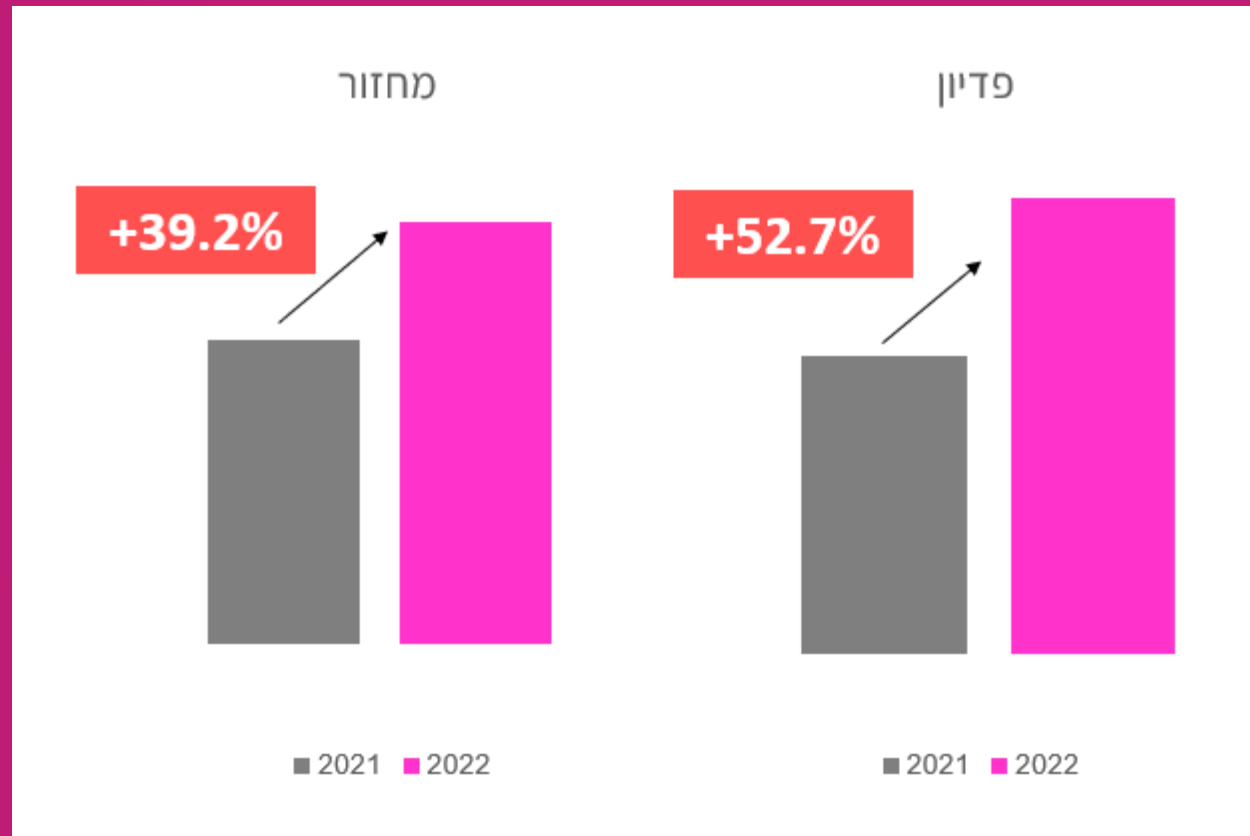
אסטרטגית המדיה:



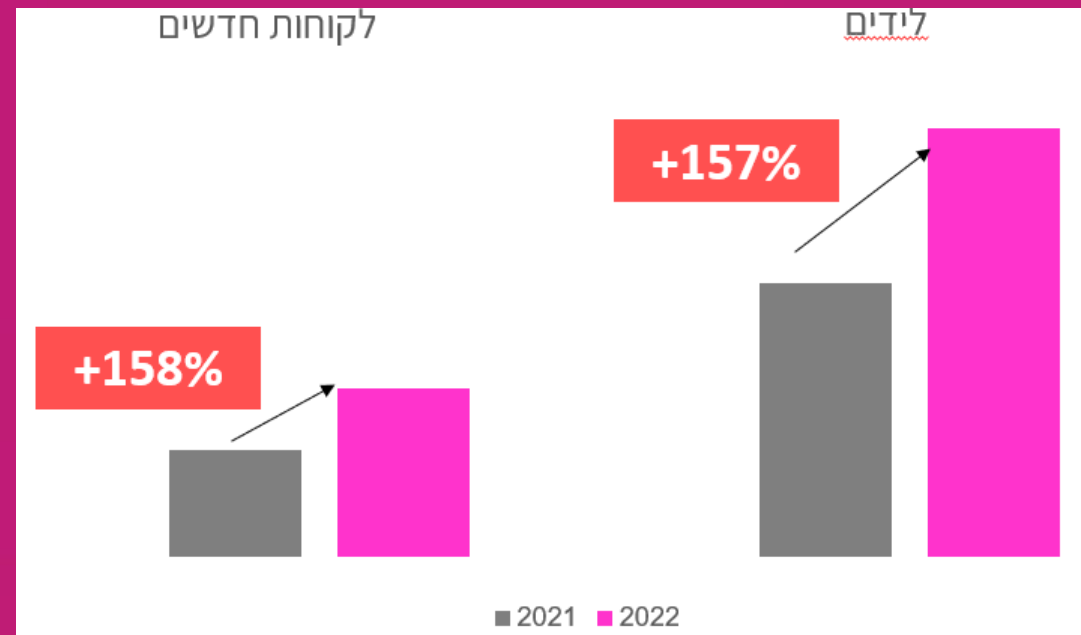
והתוצאות? שיא השיאים!

שיא חדש בתולדות סיבוס: מחזור המכירות בשנת 2022

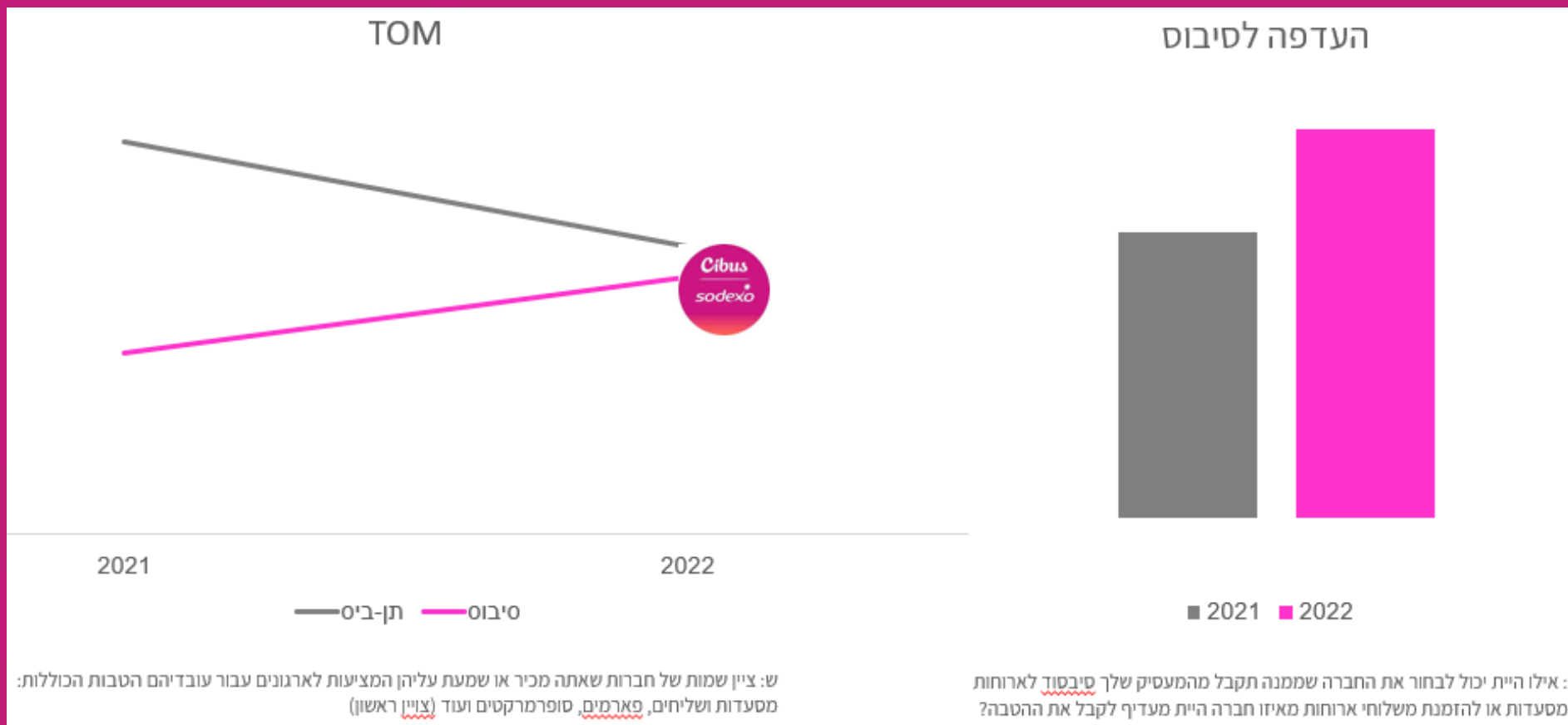
זינוק בלמעלה מ-52%!!!



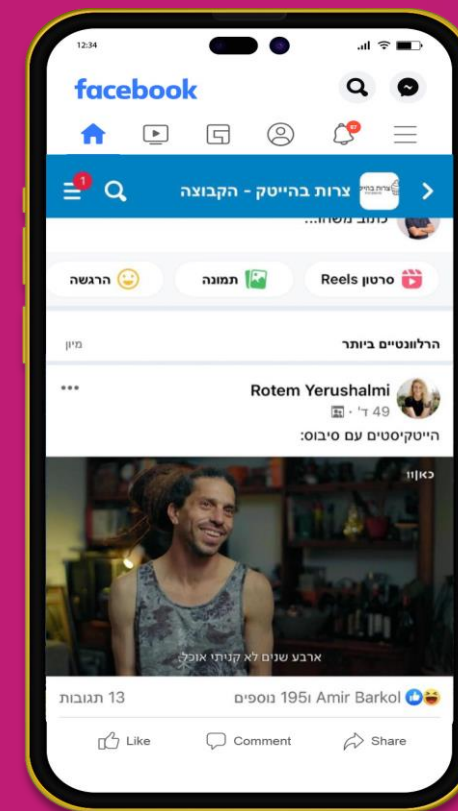
יצרנו התעניינות מאסיבית בקרב קהל מקבלי החלטות, עם עליה של יותר מפי 2.5 לקוחות חדשים!



בכשליש מתקציב המדיה של המתחרים, הצלחנו לבטל את פער המודעות ולחזק את ההעדפה לסיבוס



2022 תיזכר כאחת השנים החזקות בתולדות סיבוס הן במונחי שיעור צמיחה עסקיים והן במעמד המותג, שפרץ את תקרת הזכוכית של עולמות ה-B2B והפך למותג אייקוני בעל ערך תרבותי סימבולי



אז כמו שאומרים אצלנו – השיא הבא עוד לפנינו.
אחרת, אל תקראו לנו סיבוס!