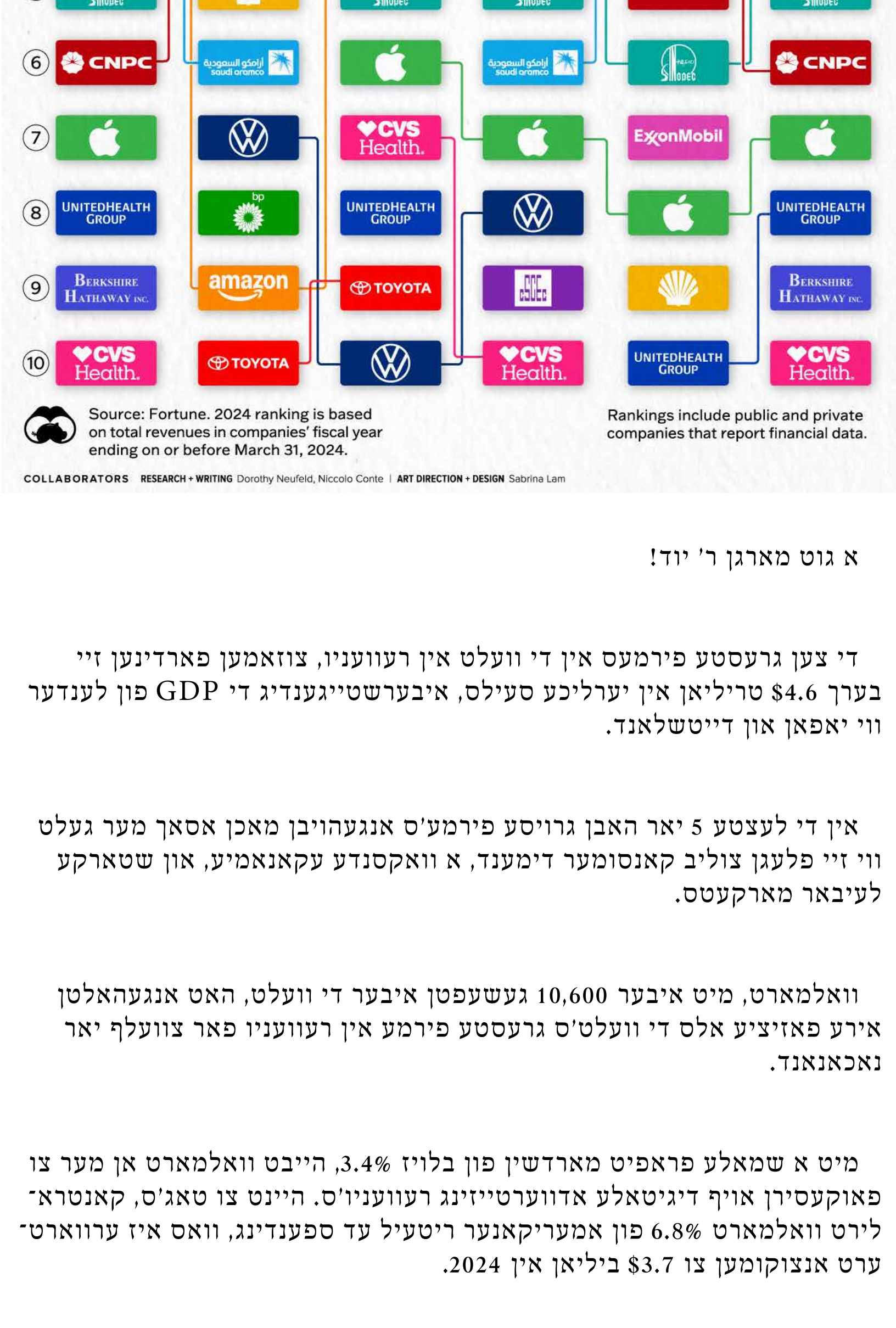


sponsored by:

SAG

SYNERGY ADVISORS GROUP

אנאליז



א גוט מארגן ר' יוד!

די צען גרעסטע פירמעס אין די וועלט אין רעוועניו, צוזאמען פארדינען זיי בערך \$4.6 טריליאן אין יערליכע סעילס, איבערשטייגענדיג די GDP פון לענדער ווי יאפאן און דייטשלאנד.

אין די לעצטע 5 יאר האבן גרויסע פירמעס אנגעהויבן מאכן אסאך מער געלט ווי זיי פלעגן צוליב קאנסומער דימענד, א וואקסנדע עקאנאמיע, און שטארקע לעיבאר מארקעטס.

וואלמארט, מיט איבער 10,600 געשעפטן איבער די וועלט, האט אנגעהאלטן אירע פאזיציע אלס די וועלט'ס גרעסטע פירמע אין רעוועניו פאר צוועלף יאר נאכאנאנד.

מיט א שמאלע פראפיט מארגין פון בלויז 3.4%, הייבט וואלמארט אן מער צו פאוקעסירן אויף דיגאלע אדווערטייזינג רעוועניו'ס. היינט צו טאג'ס, קאנטרא-לייט וואלמארט 6.8% פון אמעריקאנער ריטעיל עד ספענדינג, וואס איז ערווארט'ערט אנצוקומען צו \$3.7 ביליאן אין 2024.

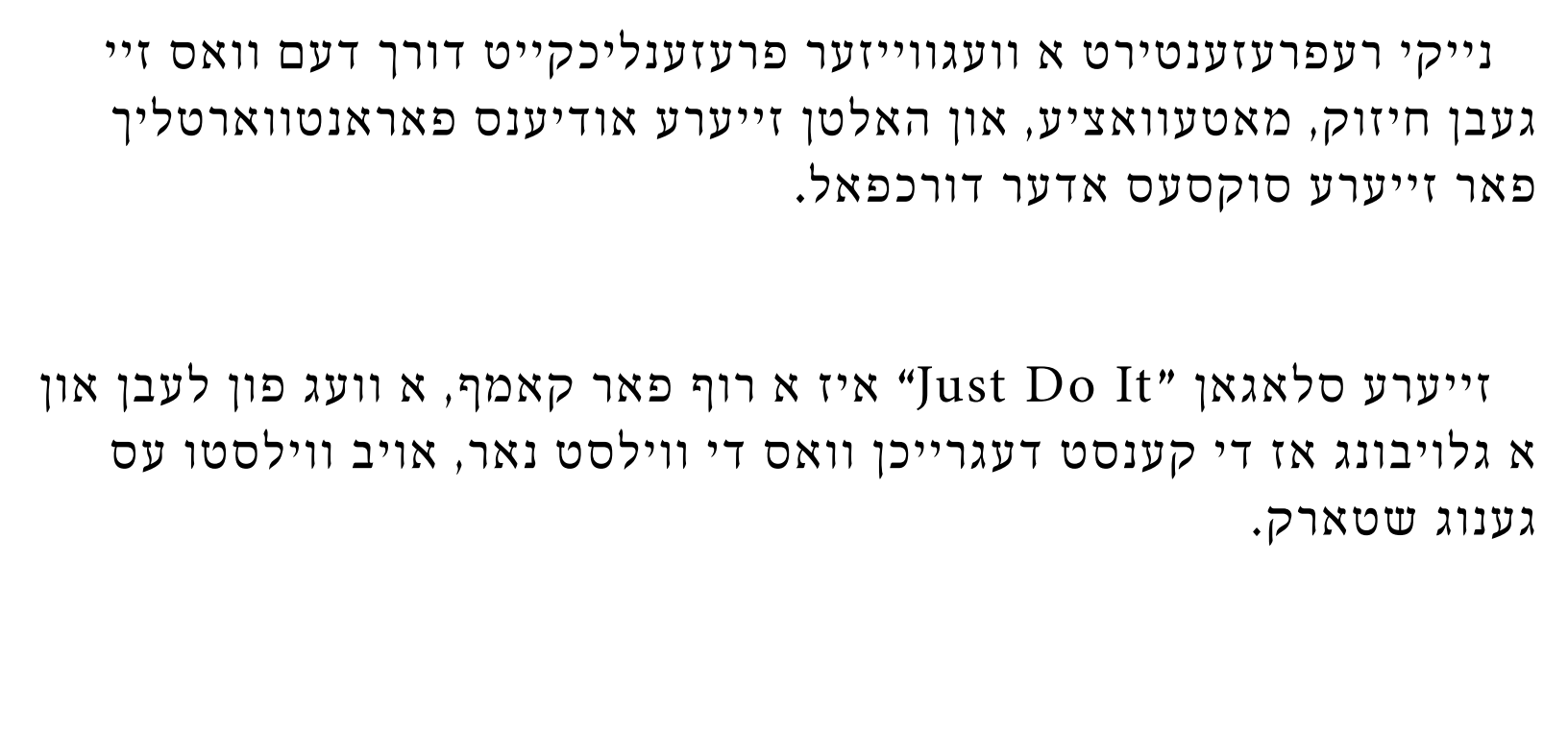
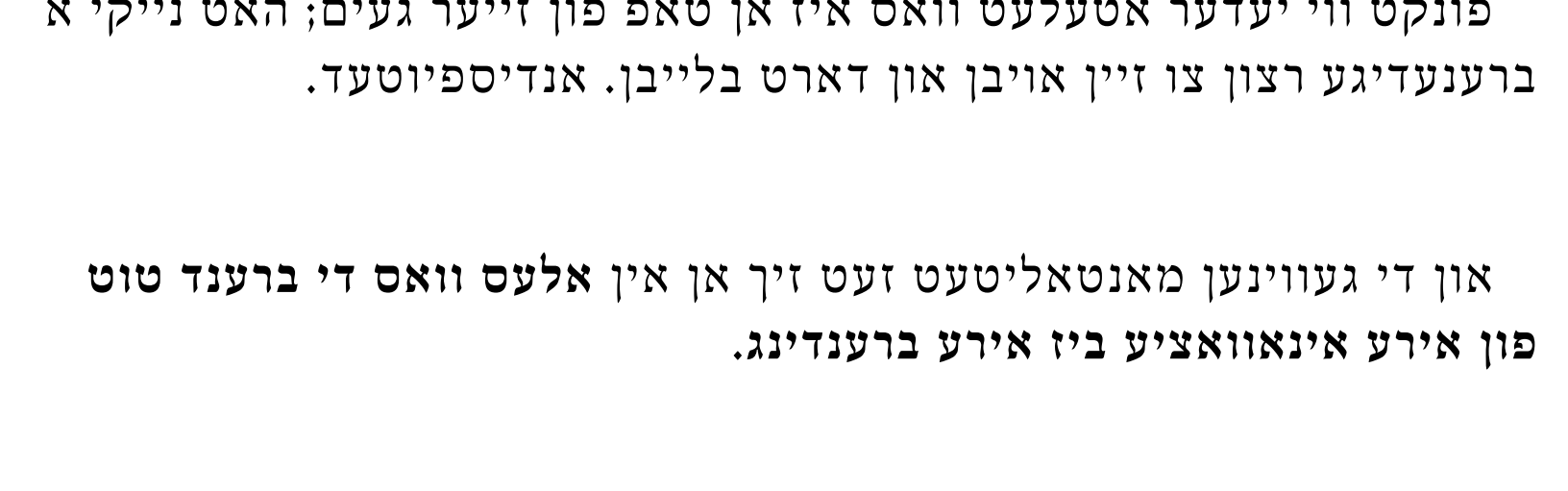
אלס אמעריקע'ס צווייט גרעסטע ריטעילער. איז אמעזאן די נעקסטע אין די רייע, מיט \$574.8 ביליאן אין רעוועניו'ס. זייט 2019, האבן רעוועניו'ס זיך מער ווי געדאפלט, געטריבן דורך אירע 310 מיליאן גלאבאלע קאסטומער'ס וואס נוצן אירע אנליין מארקעט-פלאץ.

אבער, אמעזאן וועב סערוויסעס (AWS), איז ווי אמעזאן מאכט רוב פון אירע געלט צוליב אירע הויכע פראפיט מארגין'ס און שטארקע וואוקס. היינט צו טאג'ס, קאנטראלייט (AWS) 31% פון די גלאבאלע קלאוד סערוויסעס מארקעט.

אריינקומענדיג די דריטע איז די כינעזע יוטיילעטי פירמע, סטעיט גריד, די גרעסטע ארבייטס-געבער אין די וועלט. די סטעיט-קאנטראלירטע פירמע ער-שיינט אפט מאל אין די טאפ 10 פון די ליסטע, צוליב אירע ריזיגע גלאבאלע אייגן פלאס. היינט צו טאג'ס, האט די יוטיילעטי ריזיג אפסטומענט'ס אין פאריקסטן לענגאויס אסטראליע, בראזיל, פארטיגאל, איטאליע, און די פיליפינען.

## א שטארקע ברענד.

און די 6 וועגן ווי אזוי צו בויען איינס.



וואס איז נייקי'ס ברענד?

נייקי איז אן אינספירירנדע ברענד וואס אינספירירט אירע אודיעס צו "טוען".

די קאמפוטעטיוו טרעק טראדיציע פון ערפינדער'ס פילל נייט און ביל באווערמאן איז א חלק פון די פעדימער פון די ברענד און די געווינען מאני-טאלענטי גייט גראד דורכאויס די ברענד אריין צו די קאסטומער'ס הארץ.

נייקי איז א געווינער. דאס איז וואס זי לעבט פאר. צו זיין נומער 1.

פונקט ווי יעדער אטלעט וואס איז אן טאפ פון זייער געיס; האט נייקי א ברענעדיגע רצון צו זיין אויבן און דארט בלייבן. אנדיספוטעד.

און די געווינען מאנטאליטעט זעט זיך אן אין אלעס וואס די ברענד טוט פון אירע אינאוואציע ביז אירע ברענדינג.

נייקי רעפרעזענטירט א וועגווייזער פרעזענטיקייט דורך דעם וואס זיי געבן חיזוק, מאטעוואציע, און האלטן זייערע אודיעס פאראנטווארטליך פאר זייערע סוקסעס אדער דורכפאל.

זייערע סלאגאן "Just Do It" איז א רוף פאר קאמף, א וועג פון לעבן און א גלויבונג אז די קענסט דעגרייכן וואס די ווילסט נאר, אויב ווילסטו עס גענוג שטארק.

## ווי אזוי בויט מען א שטארקע ברענד ווי נייקי?

וואס איז דיין ברענד'ס פאזיציע?

אריינלייגן דיין ברענד אין א פאזיציע איז די פראצעס וואס העלפט א פירמע צו זיין אנדערש און ארויסשטיין פון אירע קאמפעטישאן.

הייב אן דורכן טרעפן שטארקע און וויכטיגע זאכן וואס די אנדערע פירמע'ס האבן נישט, למשל:

גוטע פרייזן. קאסט-אפעקטיווע פראדוקטן קענען אריינברענגען מער קאסטומער'ס. אבער, דאס קען אפטמאל מיינען קלענערע פראפיט מארגינעס און שוואכערע קוואליטעט.

אינאוואציע. אנשטאט'ס פון מאכן נידריגע פרייזן, מאך א אינוואטיווע און אייגנארטיגע פראדוקט. און אפילו עס וועט נעמען יארן פון ריסורט און דיוועלעאפמענט, איז האבן ווייניג אדער גאר נישט האבן קיין קאמפעטי-שאן געבט די פירמע מער פרייהייט מיטן קענען בעטן מער געלט דערפאר.

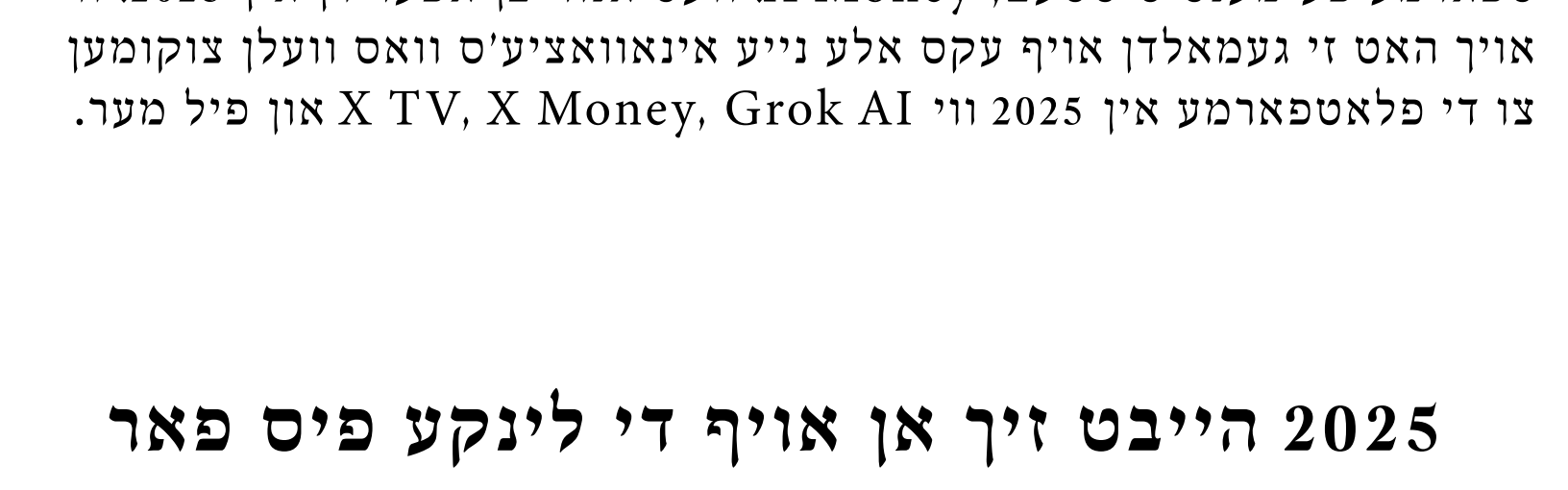
גוטע קאסטומער סערוויס. געב פאר די קאסטומער נישט גוטע, נאר אויסגעצייכנטע קאסטומער סערוויס, וואס דאס וועט זיך העלפן בויען גוטע באציאונגען מיט אייערע קאסטומער'ס. און ווען די מאכסט א קאסטומער שפירן ווי מען זארגט זיך פאר אים, וועט דאס מאכן אז די קאסטומער זאל ווערן לויפל צו די פירמע און די ברענד.

א פריינטיילע עקספיריענס. מאך א פריינטיילע גרינגע און שנעלע עקספיריענס פאר די קאסטומער שוין פון ווען ער הייבט זיך אן פאר-רייטערסירן אין דיין פראדוקט אדער סערוויס, ביזן סוף.

און דערנאך, שרייב דיין ברענד פאזיציע סטעיטמענט וואס לייגט פאר די מארקעט וואס די צילט און ווי אזוי זיינע פראדוקטן אדער סערוויסעס קענען צופרידן שטעלן זייערע געברויכן. און דאס זאל זיין ווי די יסוד פון דיין ברענד, און דאס איז וואס וועט זיכער מאכן אז די און דינע מיטאר-בייטער זאלן אייביג געדענקען וואס דיין ברענד איז.

## אביסל טיפער

א טיפערע בליק אויף די נייעס פון די וואך



## וואס ווארט אונז אפ אין 2025?

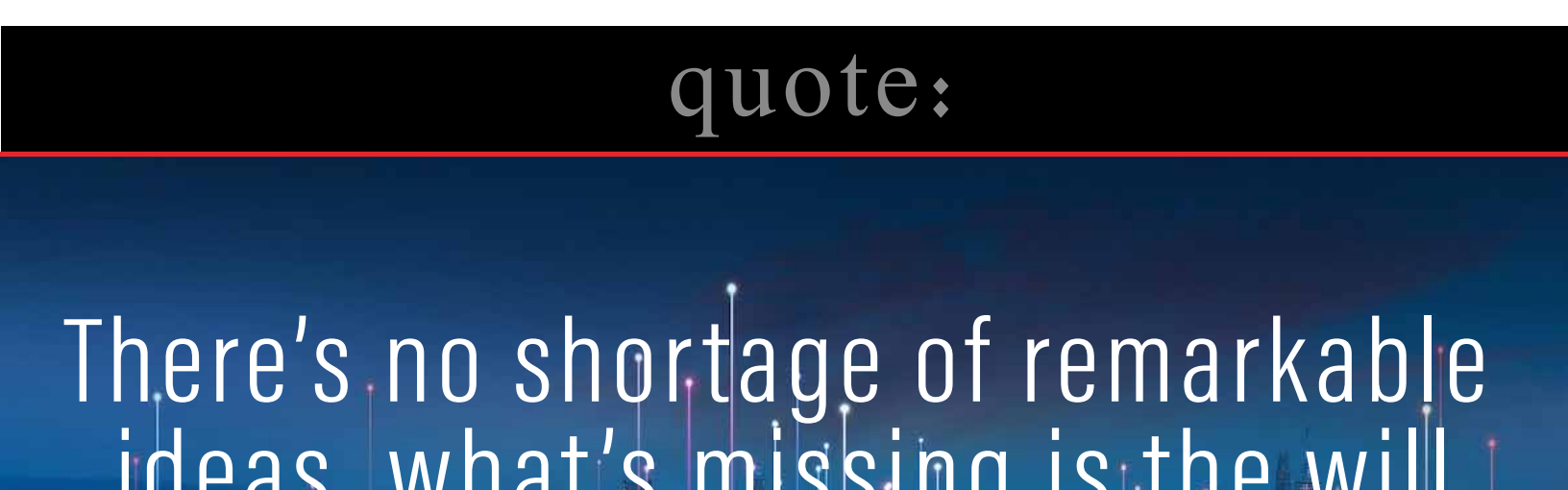
עי איי האדוועיר ווערט מעין סטרים: היות עס זענען נאר דא אזוי פיל מאל וואס מען קען אפגרייכן די קאמערץ אויף א פאון... פראבירן פירמע'ס ארויפצושרייבן סעילס דורכן אריינלייגן עי איי אין פאונד'ס, קאמפיוטער'ס און אפילו אין pins (איינער פון זיי זענען שוין אדורכגעפאלן...). פראדוקטן וואס ווערן עדווערטייזט אלס "עי איי" זענען אפטמאל בלויז פון פארויס ארויפגעלייגטע ChatGPT. לעצטע יאר האט עפל ארויסגעגעבן אירע ערשטע אייפאן וואס איז דיזיינט פאר עי איי און סעמסאנג האט ארויסגעגעבן אירע עי איי-געטרייבענע געלעקסי פאון. אינטעל, דעל, און מייקראסאפט האבן אלע ארויסגעגעבן עי איי קאמפיוטער'ס, און מעטא האט אריינגעלייגט עי איי אין אירע רע-יבען סמארט גלעזער, וואס נאך קומט? עפל גייט אפיציעל ארויסגעבן א עי איי-געטרייבענע סמארט היים טאבלעט.

ראבאטישע טעקס'ס: ראבאטעקס'ס זענען איבעראל אין גרויסע סייט'ס מיט אלפאבעט'ס וועימא פירענדיג די מארקעט (150 טויזענט מענטשען נוצן זיי יעדער וואך אין סייט'ס ווי LA און סאן פראנסיסקא). היי יאר, וועט וועימא זיך צוזאמשטעלן מיט אובער צו ברענגען דרייווער-לאזע טעקס'ס צו אוסטין און אטלאנטא, מיט פלענער צו עפענען אין מאיאמי אין 2026 (נישט געזאגט, און עס הייבט אויך אן אפערירן דרייווער-לאזע טעקס'ס בקרוב...). און טעסלא הייבט אן טעסטן זייערע אייגענע דרייווער-לאזע קארס. ביז דערווייל, טוט GM אויפגעבן אויף זייער אייגענע קרוז ראבאטעקס'ס און וועט אנשטאט דעם נוצן זייערע טעק פאר פרעזענטי-כע קארס. געוויסע שפעקולירן, אז אין 2040 וועלן 40% פון טעקס'ס זיין דרייווער-לאזע קארס.

ראקעט'ס וואס מען קען איבערנוצן: סטארטאפ'ס ווי ראקעטלעב און ספעיס עקס ערפינדן ראקעטס וואס מען קען איבערנוצן וואס דאס וועט טוישן די ביזנעס פון ספעיס טראוועל. שיקן זאכן צו ספעיס (למשל, סאטילייט'ס און מענטשען) קענען זיין אזויפיל ווי 65% ביליגער מיט די סארט ראקעטס, און עס האט געעפנט וואס ראקעטלעב גרינדער זאגט איז א \$10 צו 20\$ ביליאן מארקעט. דשעף בעזאז האט זאגט אז זיין בלויז אריגען נייע גלען ראקעט איז גרייט. און די אייראפעישע פירמע מאיאספעיס האט געזאגט אז זייערע ראקעט וואס קען איבערגענוצט ווערן וועט זיין גרייט אין 2026.

## נייעס פון די וואך

נייעס פון די וואך'ס גרעסטע געשעענישן



עס קומט א פארנומענע יאר פאר עקס

לינדא יאקארנא, די סי-אי-או פון עקס האט געמאלדן אז די נייע עקס פלא-טפארמע פעימענט סיסטעם, X Money, וועט אנהייבן אפערירן אין 2025. ווי אויך האט זי געמאלדן אויף עקס דאס \$175 ביליאן אין מארקעט וואס וועלן צוקומען צו די פלאטפארמע אין 2025 ווי X TV, X Money, Grok AI און פיל מער.

2025 הייבט זיך אן אויף די לינקע פיס פאר טעק סטאקס



2025 האט זיך אנגעהויבן גאנץ שוואך, מיט אלע דריי גרויסע אינדעקסעס אין די רויט. עפל און טעסלא האבן געזען גרויסע פארלוסטן, כאטש וואס די S&P 500 שטייט מיט 20% העכערע פארדינסטן זייט די 1990s.

טעסלא'ס סטאק האט פארלוירן די מערסטע אין פראצענטן אויף די S&P 500, פארלירענדיג 6% דאס קומט נאך וואס די פערטע קווארטער קאר דעליווער'ס זענען געווען נידריגע ווי וואס אנאליסטן האבן ערווארטעט. די פארלוסט האט אפגעווישט בערך \$175 ביליאן אין מארקעט ווערד פאר טעסלא, א פארלוסט וואס איז כמעט די זעלבע ווי די גאנצע ווערד פון AT&T.

## די צוקונפט פון ווירטואלע אסיסטענט'ס



רוב מענטשען נוצן אלעקסא, גוגל עסיסטענט, און סירי פאר פשוטע זאכן ווי שפילן מוזיק אדער קאנטראלירן די לעקטער, אבער עי-איי "אגענטן" זענען יעצט די זאך אין די טעק אינדאסטרי, און זיי קענען שטארק ארויסהעלפן די ווירטואלע אסיסטענט'ס. ווי למשל, אנשטאט דעם אז גוגול זאל זיך בלויז דערמאנען א מיטינג אדער אפאנטמענט וואס די האסט, וועט עס קענען ארא-נדשירן די מיטינג פאר זיך.

quote:

There's no shortage of remarkable ideas, what's missing is the will to execute them

Seth Godin