



ענף מגזר המיעוטים

שירותי מחקר לחברות סטרט-אפ

יום נכבד,

שרות זה נועד לסייע לחברות סטרט-אפ במגזר המיעוטים בשלבים השיווקיים המוקדמים כך שעם סיום שלב ה (Proof Of Concept) POC, יהיו בידי היזם כלים לקבלת החלטות מושכלות מבוססות מידע, וכלים שיווקיים ועסקיים על מנת להגדיל את הסיכוי להצלחה בפריצה לשווקים הבינלאומיים.

לשם כך התקשרנו עם שני גורמי יעוץ בעלי רקע ומוניטין:

גאיה וי.א.א.א בע"מ

אדקיט ישראל בע"מ

עלות הכוללת של השרות הינה קבועה ועמדת על 45,000 ₪ + מע"מ, המשולמים לחברת היעוץ לפי התקדמות הפרויקט, השתתפות היצואן הינה 3,000 ₪ + מע"מ, לאחר קבלת החזרים מתוכנית קדום היצוא במגזר המיעוטים.

בנספח במצ"ב תמצא תיאור מפורט של השרות המסופק ע"י כל אחד מהספקים הנ"ל.

אנא תשומת לבך שהמסלולים אינם זהים, ועליך היזם לבחור בספק המתאים לך ולמיזם שלך ולעדכן אותנו.

אנו ממליצים על יצירת קשר ישיר עם הספקים, על פי פרטי הקשר בנספח המצ"ב.

הבהרה!

מטרת השירותים הנ"ל לספק לך כלים לקבלת החלטות בהיבט השיווקי ולא דווקא בהכנת חומרים להצגה בפני משקיעים.

בהצלחה

צוות מרכז יצואנים מתחילים

למידע ולפרטים נוספים - פתחי אמארה, מנהל ענף מגזר המיעוטים:

www.export.gov.il | fathi@export.gov.il | 052-6282266

1

Breakthrough Startup Marketing

ממחקר שוק מעמיק, לאסטרטגית שוק מדויקת ועד לתכנית השיווקית ליישום

הספק: גאיה וי.א.ס.אם בע"מ

שרות זה נועד לסייע לחברות סטרט-אפ במגזר המיעוטים בשלבים השיווקיים המוקדמים כך שעם סיום שלב ה POC (Proof Of Concept), יהיו בידי החברה הידע והכלים השיווקיים והעסקיים הנדרשים להצלחה ביצירת פריצת דרך לשווקים הבין-לאומיים.

הייעוץ השיווקי יתמקד במחקר שוק, בניית אסטרטגיה והכנת תוכנית פעולה שיווקית מעשית ליישום והשגת תוצאות עסקיות בשוק הבין לאומי.

הייעוץ יכלול 5 שלבים:

ראיונות פנימיים – לימוד והיכרות מעמיקה עם הרעיון והמיזם. הבנת הבסיס העסקי לפיתוח המוצר, כמו גם המידע והנחות היסוד שגובשו כבסיס להקמת החברה ומימוש הרעיון.

ניתוח ומיפוי השוק – על ידי אנליסט אסטרטגי. איתור מידע, ניתוח ומיפוי המידע הרלבנטי, הפתרונות הקיימים בשוק, מגמות אימוץ של טכנולוגיות חדשות וכדומה.

ראיונות עומק טלפוניים – עם לקוחות פוטנציאליים בשוק הבינלאומי צרכנים וספקים, שותפים עסקיים אפשריים וגורמי מפתח מקצועיים מהתעשייה.

הצבת הנחות היסוד – הצגת הממצאים ודיונים אסטרטגיים עם הנהלת החברה.

הגדרת המוצר מנקודת המבט של הלקוחות

הגדרת הקטגוריה בה נכון לחברה לפעול ולמצב את עצמה על מנת לייצר מובילות.

הגדרת הלקוחות, קהל יעד הראשוני והמשני מבחינת מאפיינים דמוגרפיים, גאוגרפיים.

אפיוני הצרכים השונים של קהלי היעד, התנהגויות, חסמים, תחומי עיסוק ועוד.

הגדרת הצעת ערך של החברה.

גיבוש תוכנית בסיס – הכנת תוכנית להערכות לשיווק ומכירות, למימוש האסטרטגיה על פי הנחות היסוד והגדרת אבני הדרך לביצוע ושום התוכנית וסיכום התהליך

עלות הפרויקט – 45,000 ש"ח + מע"מ

תנאי תשלום – 4 תשלומים שישולמו ישירות לחברת הייעוץ (לפי שלבים בהתקדמות הפרויקט שיוגדרו מראש).

עלות נטו לסטרטאפ (לאחר החזרים) – 3,000 ש"ח + מע"מ

חברה המשתתפת במסלול זה, זכאית גם לשירותים הניתנים בתוכנית תבל מסלול יצואנים מתחילים.

ספק: גאיה וי.אס.אם בע"מ

איש קשר: חיות יוגב 052-553112

hayut@gaia-vsm.com

2

שירותי מחקר ייעוצי לחברות סטארט-אפ

הספק: אדקיט ישראל בע"מ

מטרת השירות היא סיוע לחברות סטארט-אפ בקבלת החלטות מושכלות מבוססות מידע, על מנת להגדיל את סיכויי ההצלחה בפריצה לשווקים בין-לאומיים. המחקר מבוצע על ידי צוות מיומן ומנוסה של חוקרים ויוצאי חברות ייעוץ אסטרטגי מובילות.

המחקר הייעוצי יתמקד בביסוס PoC (Proof of Concept), באמצעות מחקר שוק או מחקר חוצה-שווקים, הנחת כלי תומך החלטה ובסיס לגיבוש אסטרטגיה ותוכנית שיווקית מעשית.

שלבי המחקר הייעוצי כוללים:

1. **Know the Entrepreneur** – למידת הרעיון העסקי, הצורך במוצר, הצעת הערך

הייחודית והקווים המנחים את הפעילות, באמצעות ראיונות פנימיים בחברה.

2. **Market Research** – התמקדות בשוק ספציפי או מחקר חוצה שווקים, וניתוח:

- Target Audience – הצורך במוצר ומאפייני קהל היעד הפוטנציאלי.
- Competitive Analysis – ניתוח מתחרים והצעות הערך שלהן.
- Business Canvas – עקרונות אפשריים למודל עסקי וניתוח חלופות.
- Route to Market – מיפוי אסטרטגיית חדירה לשוק פוטנציאלי.
- Market Trends – מגמות בהיבטי טכנולוגיה, רגולציה, צרכנים ועוד.

3. **Decision Support Tools** – עיקרי הממצאים והתובנות בהערכת ההיתכנות

המסחרית ובהצבת בסיס לגיבוש אסטרטגיה עסקית ותוכנית שיווקית.

עלות הפרויקט – 45,000 ₪ + מע"מ

תנאי תשלום – 3 תשלומים שישולמו ישירות לחברת הייעוץ (לפי שלבים בהתקדמות הפרויקט שיוגדרו מראש).

עלות נטו לסטרטאפ – 3,000 ₪ + מע"מ

חברה המשתתפת במסלול זה, זכאית גם לשירותים הניתנים בתוכנית תבל מסלול יצואנים מתחילים.

ניתן להזמין שירותי מחקר נוספים (בתשלום נפרד) ניתוח אסטרטגיות חדירה לשוק ייעודי; איתור שותפים עסקיים (לקוחות B2B, מפיצים / ספקים / אחר); או הזמנת מחקר מותאם אישית.

ספק: אדקיט ישראל בע"מ

איש קשר: נתנאל פנחס, 052 - 6618292

nathaniel@adkit.co.il