



## תכנית לקביעת פגישות - 2018 PRIVATE ROADSHOW

\*\*\*\*\*

### מטרת התכנית :

לסייע לחברות ישראליות בקביעת לפחות 3 פגישות איכותיות במדינת יעד.

\*\*\*\*\*

### מבצע התכנית (הפרוייקטור) :

העבודה תבוצע על ידי פרוייקטור, שהוגדר לפרוייקט, בעל הכרות וניסיון הנדרשים לצורך איתור שותפים עסקיים במדינת היעד.

\*\*\*\*\*

### שלבי העבודה

#### א. הכרה ראשונית של היצואן/מוצר :

יתרונות, חסרונות וייחודיות מוצרי היצואן, דרישות כניסה לשוק (תקנים, רישויים וכד'), חברות ומוצרים מתחרים עיקריים, הערות/המלצות לגבי אופי השותפים, כפי שהוגדר ע"י היצואן. כל זאת באמצעות שיחות של הפרוייקטור עם נציגי היצואן.

**הערה :** על מנת למצות את הפרוייקט, היצואן מתבקש להעביר לפרוייקטור בכתב את שמות החברות/גופים/אנשים במדינת היעד איתם היה בקשר עסקי כלשהו בעבר, את אופי הקשר והנסיבות להפסקתו. כמו כן מתבקש היצואן להעביר לפרוייקטור רשימה מסודרת של גופים במדינת היעד איתן נמצא היצואן בקשר עסקי כלשהו בהווה ואת מהות הקשר. העתק יועבר למכון היצוא. אי העברת מידע זה עלולה לפגוע קשות בהצלחת הפרוייקט ובכל הצדדים המעורבים. במקרה של אי העברת מידע זה כמתבקש יהיה זכאי מכון היצוא להפסיק את הפרוייקט גם ללא השגת התוצאות, והיצואן יחוייב בדמי ביטול בסך 3,000 ש"ח שישולמו לפרוייקטור (הסכום כולל מע"מ).

#### ב. איתור השותפים העסקיים הפוטנציאליים במדינת היעד :

יעשה באמצעות הפרוייקטור. הפרוייקטור יעזר באינטרנט ו/או באמצעים נוספים הקיימים במכון היצוא.

#### ג. בניית רשימה מסוננת של השותפים הפוטנציאליים :

סינון ובדיקת התאמה לאופי השותף שהוגדר, באמצעות סריקת מאגרי מידע, חומרים שיווקיים ו/או שיחות טלפוניות. שמות החברות המתאימות, כולל אתר החברה, יועברו בכתב ליצואן לאישורו, עם העתק למכון היצוא.

#### ד. אישור חברות ע"י היצואן :

היצואן יאשר בכתב, לפרוייקטור, את השותפים העסקיים הפוטנציאליים לצורך תהליך "פתיחת הדלת" (שלב ה) (מתוך הרשימה שנשלחה בשלב ג'). מייל ישלח לפרוייקטור, עם העתק למכון היצוא.

**ה. פתיחת הדלת :**

הפרוייקטור ייצור קשר עם אנשי מפתח מתאימים בחברות, אשר אושרו ע"י היצואן בסעיף ד'. הפרוייקטור יציג בפניהם את היצואן ואת מוצריו (ניתן להעביר לפרוייקטור "תסריט שיחה"). היה והחברה מגלה עניין במוצרי היצואן, ינסה הפרוייקטור לקבוע פגישה עבור היצואן.

**ו. קביעת פגישות :**

היצואן יעביר לפרוייקטור מועד לנסיעה לחו"ל, בהתאם יקבע הפרוייקטור את הפגישות בפועל. הפרוייקט יוגדר כהצלחה במידה ונקבעו 3 פגישות לפחות.

**ז. הכנת דו"ח סיכום :**

הדו"ח יוכן ע"י הפרוייקטור וישלח ליצואן עם העתק למכון היצוא.

1. פרטי הגורמים איתם נקבעו הפגישות : שמות אנשי הקשר, תפקידם, מספרי טלפון, דוא"ל, כתובת מלאה, אתר אינטרנט, מועד הפגישה, מקום הפגישה והערות רלוונטיות (במידה ויש).
2. תובנות והמלצות, הנגזרות מביצוע התהליך ומשיחות עם הגורמים שאותרו (במידה ויש).

**ח. אישור סיום פרויקט :**

היצואן ישלח מייל למכון היצוא המאשר את סיום הפרוייקט – דהיינו, אישורו כי אכן נקבעו עבורו לפחות 3 פגישות עם גורמים שאושרו על ידו, כאמור בסעיף ד'.  
**ראוי להדגיש כי הקריטריון להצלחת הפרוייקט הוא עצם קביעת הפגישות. יציאת היצואן לפגישות הינה באחריותו הבלעדית.**

היצואן מתחייב שלא ליצור קשר ישירות עם השותפים העסקיים הפוטנציאליים, עד למועד העברת אישור סיום פרויקט למכון היצוא, עם העתק לפרוייקטור.

היה ולא הושגה מטרת הפרוייקט כפי שהוגדרה במסמך זה (קביעת לפחות 3 פגישות), יוחזר התשלום במלואו או בחלקו. לדוגמא בפרוייקט לקביעת 3 פגישות :  
**חבר מכון :** באופן יחסי לכמות הפגישות שנקבעו (אין פגישות כלל – החזר מלא, פגישה אחת שנקבעה 66% החזר, 2 פגישות שנקבעו 33% החזר).  
**במידה ואינכם חברי מכון היצוא :** החזר כנ"ל יבוצע מעלות התכנית, בקיזוז דמי רישום בסך 2,000 ש"ח.

**ט. יציאה לפגישות :**

קיום הפגישות אינו מוגדר כחלק מן הפרוייקט, ונתון להחלטתו ובאחריותו הבלעדית של היצואן. לצורך הגדלת מימוש הפוטנציאל העסקי של הפגישות ליצואן, אנו ממליצים כי הפרוייקטור ילווה את היצואן במהלך הפגישות.

יחליט היצואן להסתייע בפרוייקטור ללוותו לפגישות, ישתתף מכון היצוא בהוצאות היצואן (חבר מכון היצוא בלבד) בסכום של עד 3,000 ש"ח (כולל מע"מ) – אשר יבוצע כהחזר כספי ליצואן לאחר קיום הפגישות. בכפוף לקבלת :

- סיכום הפגישות שהתקיימו – יכתב ע"י הפרוייקטור (הסיכום יכלול תאריך הפגישה, מיקום הפגישה, שם החברה, איש קשר, משתתפים בפגישה – כולל פרטי הפרוייקטור ואיש קשר מטעם היצואן, סיכום קצר של תוכן הפגישות והמשך פעילות נדרשת – כפועל יוצא מן הפגישה)
- העתק קבלה בגין התשלום לפרוייקטור (הוצאות ליווי), או קבלות על הוצאות ישירות שביצע היצואן עבור הפרוייקטור (שם הפרוייקטור חייב להופיע).
- קבלת פרטי בנק לביצוע העברה (העתק צ'ק או פרטי חשבון על גבי נייר לוגו של היצואן)
- באחריות היצואן להעביר הנדרש למכון היצוא

\*\*\*\*\*

**לו"ז לקיום הפגישות :** בתוך 160 יום ממועד חתימת ההסכם עם הפרוייקטור .

\*\*\*\*\*

## לוח זמנים מפורט :

- א. בדיקה ראשונית : בתוך 20 יום ממועד חתימת ההסכם עם הפרוייקטור :
- הגשת דו"ח (יבוצע ע"י הפרוייקטור)
  - הגשת פרטי קשרים קודמים/נוכחיים (יבוצע ע"י היצואן)
- ב. רשימת שותפים עסקיים במדינת היעד, כולל טיוב וסינון הממצאים : בתוך 60 יום ממועד חתימת ההסכם עם הפרוייקטור (יבוצע ע"י הפרוייקטור)
- ג. אישור בכתב של החברות המתאימות מתוך הרשימה שהוגשה על פי סעיף ב' : בתוך 10 ימים ממועד משלוח הרשימה מן הפרוייקטור (יבוצע ע"י היצואן)
- ד. פתיחת דלת וקביעת פגישות : בתוך 30 יום ממועד אישור היצואן (יבוצע ע"י הפרוייקטור)
- ה. דו"ח מסכם : בתוך 10 ימים ממועד פתיחת דלת וקביעת פגישות (יבוצע ע"י הפרוייקטור)
- ו. אישור סיום פרוייקט : בתוך 7 ימים ממועד קבלת הדו"ח המסכם מן הפרוייקטור (יבוצע ע"י היצואן)
- ז. יציאה לפגישות בפועל : בתוך 60 יום ממועד קביעתן (יבוצע ע"י היצואן)

\*\*\*\*\*

**הסכם עבודה ישלח לפרוייקטור רק עם קבלת התשלום בפועל מן החברה הישראלית.**

\*\*\*\*\*

**לפרטים נוספים והצטרפות :**

**אדי אומנסקי – מנהל ענף חברות פיתוח עסקי בינלאומי**

**טלפון : 03-5142855**

**[edi@export.gov.il](mailto:edi@export.gov.il)**