



לפרטים נוספים:

טל': 03-5142824
limorr@export.gov.il

לימור רוטמן, מנהלת
המחלקה ליצואנים מתחילים

תכניות סיוע ליצואן המתחיל



מכון היצוא

לתשומת לבכם:

- התכנית מיועדת לחברי מכון היצוא בכפוף לתנאי התכנית כפי שמופיעים באתר מכון היצוא.
- התכנית וההטבות נכונים למועד הצטרפות החברה לתכנית. התכנית מושתתת על סל שירותים של מכון היצוא הידוע במועד ההצטרפות ועשויה להשתנות בהתאם לשינויים בסל השירותים.
- נדרשת מחויבות החברה להקצאת משאבים ייעודיים לשיווק בינלאומי.
- חברה אשר הגישה בקשה לתכנית של"ב ו/או מקבלת סיוע במסגרת תכנית של"ב של משרד הכלכלה והתעשייה, לא תתקבל לתכנית "מאסטרסגיה שיווקית ועד ליישומה" למניעת כפל מימון.

www.export.gov.il

המחלקה ליצואנים מתחילים במכון היצוא יוצאת השנה בתכניות סיוע חדשות ליצואן המתחיל, חבר המכון, המעוניין לשווק את מוצריו בשווקים בינלאומיים. התכניות מציעות ליווי מקצועי ותמיכה בשלבים המוקדמים של היערכות החברה ליצוא.



תנאי סף

- היקף יצוא ישיר עד 250,000 דולר בשנה קלנדרית אחרונה.
- מחזור מכירות של לפחות 300,000 ש"ח בשנה קלנדרית אחרונה, או לחילופין, גיוס הון של 1 מיליון ש"ח מגורמים חוץ ממשלתיים במהלך השנתיים האחרונות.
- חברת סטארט אפ: לאחר סיום פיתוח המוצר.

תכנית מקצועית ומקיפה להיערכות שיווקית לחו"ל • ליווי מקצועי למשך כשנה

- סיוע בבניית אסטרטגיה שיווקית החל ממיפוי מידע קיים, בחירת מוצרים ליצוא, הגדרת קהלי מטר, הגדרת שווקים פוטנציאליים לבחינה.
- איתור ואיסוף מידע על שווקי מטר, ניתוח לצורך אפיון הסביבה העסקית ובחירת מדינת יעד.

שלב א':

היכרות הסביבה העסקית הבינלאומית

- הגדרת המטרות והיעדים, אסטרטגיית החדירה לשוק, הצעת הערך: הבידול והיתרון התחרותי, בחירת ערוצי שיווק והפצה, ועוד.

שלב ב':

הכנת תכנית שיווק

- בניית תכנית אופרטיבית הכוללת לוחות זמנים, תקציב ואחריות ביצוע.

שלב ג':

- בניית ארגז כלים • עיצוב וכתובת חומרים שיווקיים.

שלב ד': יישום תכנית השיווק

סיוע בהוצאה לפועל של תכנית השיווק או בהכוננה ליישומה למשך 6 חודשים עד שנה. כלים ליישום תכנית השיווק:

- מידע ומודיעין תחרותי: איסוף מידע על שווקי מטר בהתאם לאפיון החברה, איתור מחקרי מדף, רשימת לידים מטויבת בהתאמה אישית, איסוף מידע ממקורות חופשיים.
- שיווק דיגיטלי: בניית קמפיין שיווקי ברשתות חברתיות.
- השתתפות כמציג בתערוכה בינלאומית: סיוע של המלווה השיווקי במהלך התערוכה.
- איתור שותף עסקי: סיוע באיתור שותפים עסקיים במדינות יעד באמצעות פרויקטורים ו/או חברות פיתוח עסקי בין לאומי.
- הגנת קניין רוחני: זכויות יוצרים, רישום סימן מסחר, פטנט.
- תקינה בינלאומית: ליווי לקבלת תקן בינלאומי, עמידה ברגולציה בינלאומית.
- משפט מסחרי בינלאומי/ חוזים והתקשרויות: השלכות משפטיות לסוגים שונים של התקשרויות, הכנת הסכם התקשרות עם שותף עסקי/ לקוח בחו"ל.



תנאי סף

- היקף יצוא ישיר עד 250,000 דולר בשנה קלנדרית אחרונה.
- מחזור מכירות עד 300,000 ש"ח בשנה קלנדרית אחרונה.
- מוצר מוגמר: מוצר קיים הנמכר בשוק או לאחר סיום כל הליך הבדיקות וההכנות לייצור מלא.
- חברת סטארט אפ: לאחר סיום פיתוח המוצר.

ליווי החברה בשלבים הראשונים ליצוא

תכנית:

צעדים ראשונים בהיערכות ליצוא

- מפגש ושיחה על החברה ומוצר, היערכות לשיווק בחו"ל, אתגרים, תהליכים, קשיים, חסמים ועוד.
- ייעוץ מקצועי: הכנת תכנית "תפורה" לצרכי הלקוח בסיוע מלווה שיווקי.
- איתור ואיסוף מידע עסקי ומודיעין תחרותי (עפ"י צורך)
- פגישת סיכום והצעה לשירותי המשך מותאמים לחברה.