

# "מאסטרטגיה שיווקית ועד ליישומה"

## תכנית סיוע ליצואנים מתחילים – ענף מגזר מיעוטים

### התכנית מיועדת לעסק בתנאי הסף הבאים:

- היקף יצוא ישיר עד \$250,000 בשנה קלנדרית אחרונה.
- מחזור מכירות 300,000 ש ומעלה בשנה קלנדרית אחרונה, או לחילופין, גיוס הון בהיקף של לפחות 1 מיליון ש בשנתיים אחרונות מגורמים חוץ ממשלתיים.
- חברת סטארט אפ: לאחר סיום תהליך הפיתוח.

### אישור חברת סטארט-אפ לתכנית בכפוף לשקלול מספר פרמטרים כדלהלן:

- בוצעה בדיקת היתכנות (POC) מול גורם מקצועי משמעותי. (מיהו הגורם המקצועי, תוצאות ה-POC)
- בוצע גיוס הון בהיקף של לפחות 1 מיליון ש בשנתיים האחרונות מגורמים חוץ ממשלתיים (כדוגמת VC, Angel...), נא פרט.
- מכירה / ביצוע פיילוט בחו"ל (באילו חברות? מתי החל הפיילוט? האם הסתיים ומתי? תוצאות הפיילוט)
- פטנט רשום בחו"ל (PCT, PROVISIONAL.., תאריכי הגשה..)

החברה תתבקש להעביר מסמך בקשה, המתייחס לפרמטרים הנ"ל, בחתימת המנכ"ל ובחותמת החברה.

## שלב א': היכרות הסביבה העסקית הבינלאומית

- תחילת פעילות עם מלווה שיווקי להכנת אסטרטגיה שיווקית. מיפוי ראשוני על בסיס מידע קיים, בחירת מוצרים ליצוא, הגדרת קהלי מטרה פוטנציאליים, מתחרים קיימים, שווקים פוטנציאליים לבחינה, אפיון מידע עסקי נדרש.
- רכישת המידע לטובת הכרת הסביבה העסקית.
- ניתוח המידע העסקי לצורך אפיון הסביבה העסקית ובחירת מדינת יעד. הכנת מסמך / מצגת אשר יתאר המגמות, מתחרים, שחקנים עיקריים, הזדמנויות וסיכונים, לאילו שווקים כדאי להיכנס ומדוע? תמחור ומודלים עסקיים מקובלים בשוק, חסמים, סביבה רגולטורית.

לוח זמנים: 2-3 חודשים

מלווה שיווקי: 25-35 שעות ייעוץ, תעריף 200 ש + מע"מ לשעה.

השתתפות התכנית בסיום שלב א', בשיעור של 75% עד 30 שעות.

## שלב ב': הכנת תכנית שיווק

הכנת תכנית שיווק למדינת יעד אשר תכלול:

- ניתוח שוק היעד, המתחרים והלקוחות. מטרות, יעדים ותחזית מכירות, אסטרטגיה שיווקית: הצעת הערך, בידול ויתרון תחרותי, בחירת ערוצי שיווק והפצה, תימחור ועוד.
- בניית תכנית אופרטיבית: הגדרת הערוצים ופעילויות השיווק: לוחות זמנים, תקציב, אחריות ביצוע (כדוגמת: כח אדם, איסוף מידע, יעוץ מקצועי, הכנת חומרים שיווקיים, פרסום וקידום מכירות, נסיעות לחו"ל, השתתפות בתערוכות וכנסים, הצגות והדגמות, תקינה בינלאומית, יעוץ משפטי, ביטוח חבות מוצר, הגנת קניין רוחני..)

לוח זמנים: עד כחודשיים

עלות שלב ב': 8,000 ₪ + מע"מ. השתתפות התכנית בסיום שלב ב', בשיעור של 75%.

חברה המעוניינת להגיש בקשה לתכנית של"ב או כסף חכם של מינהל סחר חוץ, משרד הכלכלה והתעשייה, תודיע על כך למכון היצוא. פעילותה במסגרת התכנית של מכון היצוא תופסק אוטומטית וזאת למניעת כפל מימון.

## שלב ג': בניית ארגז כלים שיווקיים

- חבילת מיתוג בסיסית –  
עיצוב וכתובת חומרים שיווקיים בפורמט דיגיטלי:  
(לוגו, כרטיס ביקור, פרופיל חברה, מצגת, קטלוג, דף מוצר, ברושור וכד'...)
- שדרוג/ הקמת אתר אינטרנט: אפיון שיווקי, עיצוב וכתובת תוכן.

אפשרות לשילוב יועץ מרקום אשר ינהל את פרויקט המיתוג כולו: ביצוע תכנית המיתוג או לחילופין הנחיית הספקים הרלוונטיים.

לוח זמנים: כ – 3-5 חודשים

עלות שלב ג': השתתפות התכנית בסיום שלב ג', בשיעור של 75% מההצעה המאושרת:  
\* עיצוב וכתובת חומרים שיווקיים בפורמט דיגיטלי: עד לתקרה של 7,500 ₪ + מע"מ.  
\* שדרוג / הקמת אתר אינטרנט: עד לתקרה של 7,500 ₪ + מע"מ

## שלב ד: יישום תכנית השיווק

על החברה לבחור מסלול ליישום תכנית השיווק מבין שתי האפשרויות להלן:

### ➤ סיוע המלווה השיווקי לצורך הכוונה במהלך יישום תכנית השיווק באופן עצמאי

שעתיים בחודש לתקופה של 6 חודשים, תעריף לשעה 200 ₪ + מע"מ. השתתפות התכנית בשיעור של 75%, לאחר 6 חודשים. באפשרות החברה להסתייע במלווה השיווקי ל 6 חודשים נוספים באותם התנאים אך ללא תמיכת התכנית.

**או:**

### ➤ סיוע מעשי של המלווה השיווקי בהוצאה לפועל של תכנית השיווק

15 שעות חודשיות לתקופה של 6 חודשים, תעריף לשעה 200 ₪ + מע"מ. השתתפות התכנית בשיעור של 75%, בהתאם לביצוע בפועל בתום רבעון. באפשרות החברה להסתייע במלווה השיווקי ל 6 חודשים נוספים באותם התנאים אך ללא תמיכת התכנית.

## כלים ליישום תכנית השיווק:

### ➤ מידע ומודיעין תחרותי:

- א. איסוף מידע על שווקי מטרה (כדוגמת: גודל שוק, מגמות, שחקנים עיקריים/מתחרים, חסמים..)
- ב. סקירת אנליסט עפ"י אפיון החברה
- ג. סיוע באיתור וברכישת מחקר מדף
- ד. רשימת לידיים מטוייבת
- ה. איסוף מידע ממקורות חופשיים וממאגרי מידע. השתתפות התכנית בשיעור של 75% ועד תקרה של 6,000 ₪ + מע"מ.

### ➤ שיווק דיגיטלי:

בניית קמפיין שיווקי ברשתות חברתיות השתתפות התכנית בשיעור של 75% מהצעת המחיר המאושרת ועד לתקרה של 3,000 ₪ + מע"מ.

## ➤ השתתפות כמציג בתערוכה בינלאומית

א. באפשרותך לקבל הטבה אחת מבין השתיים:

### השתתפות כמציג במסגרת ביתן לאומי של מכון היצוא –

המימון הניתן על ידי התכנית משלים את סבסוד המכון עד ל 75% מעלות ההשתתפות בביתן הלאומי, קרי מהמחיר המלא, ועד תקרה של 12,000 ₪ כולל מע"מ.

### או:

### השתתפות כמציג בתערוכה בינלאומית שאינה במסגרת ביתן לאומי של מכון היצוא -

השתתפות התכנית בשכירת השטח בלבד ללא הקמת ביתן, בשיעור של 75% ועד תקרה של 12,000 ₪ כולל מע"מ.

### ב. באפשרות החברה להסתייע בשירותיו של המלווה השיווקי במהלך התערוכה

השתתפות התכנית בשיעור של 75% משכ"ט המלווה השיווקי (תעריף 200 ₪ + מע"מ) ובהתאם להצעה המאושרת ועד לתקרה של 7,500 ₪ כולל מע"מ. (לא תינתן תמיכה בגין נסיעות, בתי מלון, אש"ל וכיוצ"ב).

## ➤ תקינה בינלאומית

ליווי לקבלת תקן בינלאומי, עמידה ברגולציה בינלאומית

השתתפות התכנית בשיעור של 75% מהצעת המחיר המאושרת, עבור שכ"ט היועץ בלבד, ועד תקרה של 7,500 ₪ + מע"מ. (לא תינתן תמיכה בגין הוצאות בדיקות מעבדה וכיוצ"ב).

## ➤ משפט מסחרי בינלאומי / חוזים והתקשרויות / הגנת קניין רוחני

\* השלכות משפטיות לסוגים שונים של התקשרויות

\* הכנת הסכם התקשרות עם שותף עסקי / לקוח בחו"ל

\* זכויות יוצרים, רישום סימן מסחר, פטנט

השתתפות התכנית בשיעור של 75% מההצעה המאושרת, עבור שכ"ט העו"ד בלבד, ועד תקרה של 7,500 ₪ + מע"מ (לא תינתן תמיכה בגין תשלום אגרות וכיוצ"ב).

לתשומת לבכם:

- ✚ נדרשת מחויבות החברה לתהליך ארוך טווח, לעמידה בלוחות הזמנים לביצוע התכנית ולהקצאת משאבים לשיווק בינלאומי.
- ✚ התכנית וההטבות נכונים למועד הצטרפות החברה לתכנית. התכנית מושתתת על סל שירותים של מכון היצוא הידוע במועד הצטרפות ועשויה להשתנות בהתאם לשינויים בסל השירותים.
- ✚ כל הטבה בתכנית הינה חד פעמית לחברה המשתתפת בתכנית.
- ✚ השירותים במסגרת תכנית זו יינתנו על ידי היחידות המקצועיות במכון היצוא ובתיאום מראש עם המחלקה ליצואנים מתחילים במכון היצוא.
- ✚ תעריף המלווה השיווקי, 200 ₪ + מע"מ לשעה הינו תעריף ייחודי המיועד לחברי מכון היצוא המשתתפים בתכנית.
- ✚ חברה אשר הגישה בקשה לתכנית של"ב או כסף חכם ו/או מקבלת סיוע במסגרת תכנית של"ב או כסף חכם של משרד הכלכלה והתעשייה, לא תתקבל לתכנית "מאסטרטגיה שיווקית ועד ליישומה" למניעת כפל מימון.

לטופס בקשת הצטרפות לתכנית – [לחץ כאן](#)

לידיעתכם, רשימת המלווים השיווקיים מופיעה ב"אינדקס היועצים" של מכון היצוא. הנכם מוזמנים לעיין באינדקס ולהעביר אלינו שמות היועצים הנבחרים על ידכם. אנו נדאג להעביר בקשתכם לצורך קבלת התייחסותם.

במידה ולא נקבל שמות של יועצים נבחרים על ידכם, אנו נפנה ישירות ליועצים אשר להם ניסיון בתחום עיסוק חברתכם. פרטיהם של אלו שיביעו נכונות לסייע יועברו אליכם לצורך שיחת תיאום ציפיות ופגישה.