



פרספקטיבות

פיתוח אישי וניהולי ברוח הזמן

כניסה לשווקים הבינלאומיים

איתור וניהול סוכנים, מפיצים וקניינים

יוסי אביטל – יועץ למנהלים ואסטרטגיה עסקית

מומחה לפיתוח מערכי מכירות והפצה בשוק הבינלאומי

# כניסה לשווקים חדשים

כדאיות גבוהה ואינספור אפשרויות

---

השוק הבינלאומי – פוטנציאל ויתרונות:

- שווקים גדולים מאוד
- היתרון היחסי של חדשנות ישראלית
- Economy of Scale



# כניסה לשווקים חדשים

כדאיות גבוהה ואינספור אפשרויות

---

מגוון דרכים להגדלת מערך המכירות בשוק הבינלאומי

- אונליין / מכירה ישירה
- חברות הפצה
- מכירה לחנויות רשת
- סוכנות מקומית
- שיתופי פעולה עסקיים

# מכלול האתגרים בכניסה לשוק הבינלאומי

- התאמת המוצר – לוקליזציה, שפה, תקינה, איכות מצופה, דרישות שוק שונות, לגליזציה
- אתגרי שירות – נוכחות מקומית/דוברת השפה, מרחק גיאוגרפי, הבדלי שעות, פערי תרבות, זמינות המענה, מלאי, קיבולת ייצור
- חדירה לשווקים – איתור וניהול סוכנים ומפיצים, שותפים עסקיים, עבודה מול רשתות גדולות
- עבודה מול מפיצים – ניגודי אינטרסים, תיאום ציפיות, מה באמת קורה בשטח?, הסכמי הפצה
- עבודה מול רשתות – פיילוט, מלאי בקונסיגנציה, תנאי תשלום, חוזה SLA, מתן שירות מקומי, החזרת מוצרים

# ניהול סיכונים

---

- ביטוח אשראי
- עלויות כניסה גבוהות  
בחדירה לשוק מרוחק /  
בניהול הפעילות השוטפת
- הנחות יסוד שגויות –  
מה שנכון בישראל, אינו נכון  
בהכרח במדינה אחרת



# שיקולים בבחירת מפיץ

---

שפה

צוות מקצועי

פריסה  
ארצית

גודל  
החברה

איתנות  
פיננסית

מחסנים,  
מלאי, תזרים

סל מוצרים  
קיים / תחרות  
על המדף

# מקורות מידע לאיתור סוכנים ומפיצים



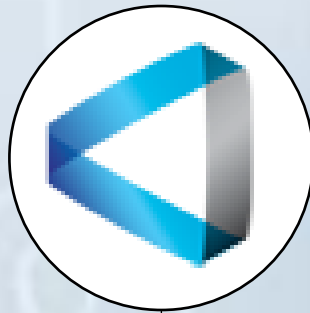
תערוכות



אתרים של מתחרים



לשכות מסחר



נספחות כלכלית



מכון היצוא



לינקדאין



אינטרנט

# התרחבות לשווקים בינלאומיים

---

התרחבות לשווקים הבינלאומיים -  
מאפשרת צמיחה עסקית משמעותית  
ומביאה עמה את ההצלחה הגדולה!

אבל -

חייבת להיות מנוהלת במקצוענות!  
זה דורש תהליך מובנה. הכולל, גיבוש  
תכנית פעולה מאורגנת.







פרספקטיבות  
פיתוח אישי וניהולי ברוח הזמן

יוסי אביטל

יועץ למנהלים  
ואסטרטגיה עסקית

מומחה לפיתוח מערכי  
מכירות והפצה בשוק  
הבינלאומי

Yosef.Avital@re-  
spect.co.il



054-9008203



www.re-spect.co.il

