

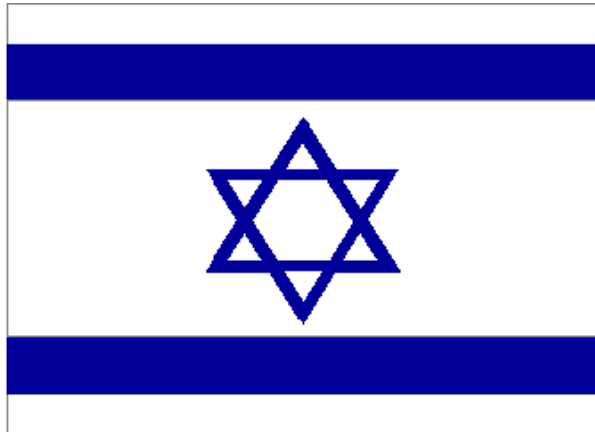
הדרך להשתלב בהזדמנויות עסקיות בשוק הבטחוני בארה"ב

מוכוון לקהל יעד תעשיות ישראליות
כנס התאחדות התעשיינים בישראל

בדגש על תעשיות קטנות ובינוניות

הוכן ע"י יוסי גז

USSHIELD.COM



השוק הביטחוני – נתונים עיקריים על השוק

1. משבר כלכלי מתמשך מאז 2008, סדר העדיפות מופנה כלפי פנים
2. ארה"ב פינתה את עיראק ומתפנה מאפגניסטאן
3. לא נראה בטווח הקרוב קונפליקט עולמי מרכזי

תהליך קיצוץ תקציב ביטחון מתמשך ו-"התייעלות"
התאמה לסביבה ולאיומים החדשים



השוק הביטחוני – התוצאה

» תוכניות רב שנתיות- פריסת התוכניות

» השקעה בחיסכון כספי בכלים וציוד – חשיבה על LLC

» השקעה בכיוון של מערכות טקטיות – הצטיידות רק ליחידות

שיוצאות ומתוכננות לצאת לזירה ולא לרוחב הזרוע

» שותפות במחקר ופיתוח בין מדינות, חזרה מדרישה להצטיידות

מהשטח ושליטת ה-PM למערכת ממוסדת שמנתחת ונותנת מענה

לצרכים עתידיים (פערים) שבידי ה-TCM

– הארכת התהליך

רכישות ומיזוגים – בעיקר באירופה

הורדת עלויות בהפעלת הכוח – וקיצוצי כוח אדם





למה בכול זאת כדאי להשקיע בשוק הבטחוני בארה"ב?

1. השוק הגדול ביותר – גדול מכול יתר העולם

2. למרות הקיצוץ עדיין כ- \$667B

3. עדיפויות :

» מודיעין והרכשת מטרות

» מיגון ושרידות

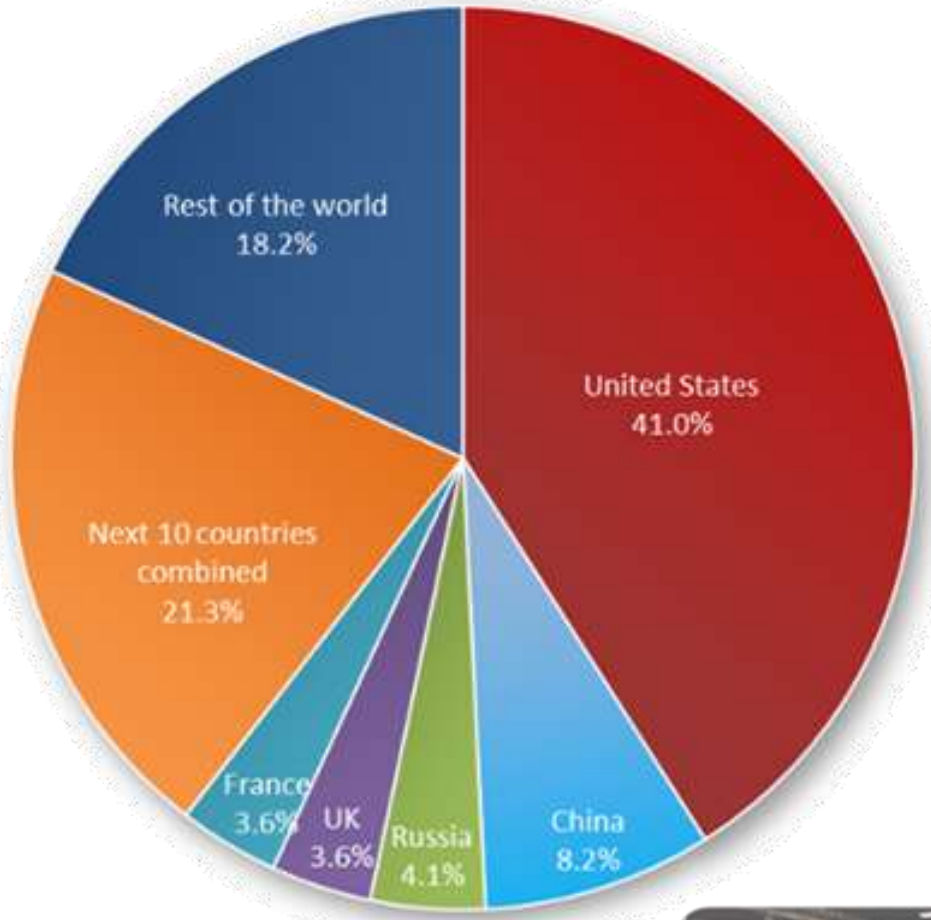
» פיקוד, שליטה ולוחמת מידע

» ציוד לחימה ללוחם / הכתה

» אנרגיה

» מערכות לא מאוישות

הצלחה בגדול ולמשך זמן



הפעלת מנוע השיווק

תכולות עבודה

דיון התנעה



שלב ג'

- פגישות
- הדגמות
- תוכנית פרסום כוללת
- ניסויים
- כנסים
- תערוכות
- מענה לבקשות RFI/RFP

מימוש

תוכנית שיווקית

שלב ב'

שלב א'

שת"פ

- קבלנות משנה
- הקמת חברה
- רכישת חברה
- התאמת המוצר
- השקעות

למוד המערכת

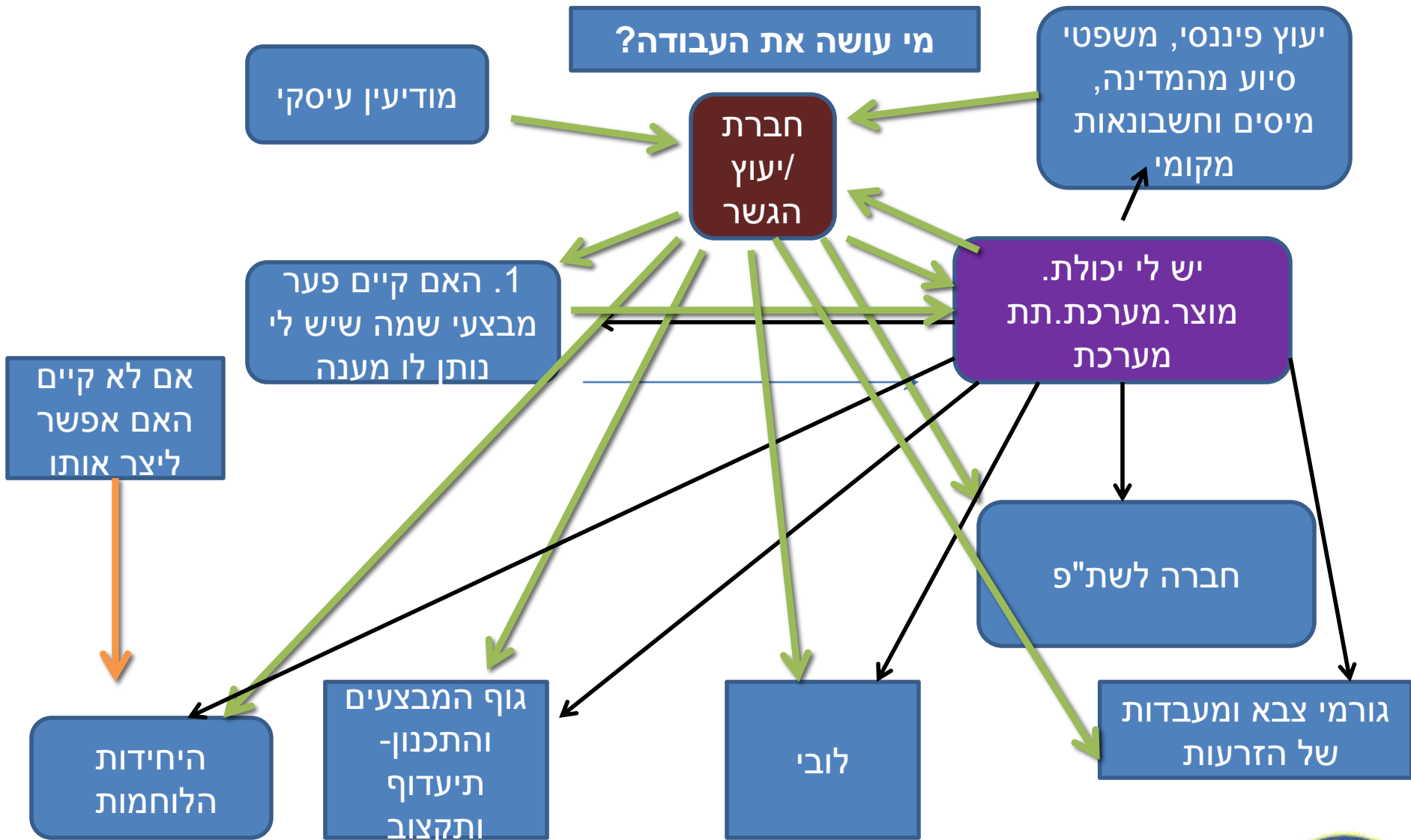
- מפגש לקוחות ולימוד הדרישות
- מודיעין עסקי
- מאגרי מידע
- חברות

- כוחות צבא-אזרחיים על הדרישות, פרויקטים, עדיפויות ותקצוב

מה ניתן לבצע בבית? הגשר בסיוע משהב"ט / סיב"ט

- ביקורי בכירים ונציגי תעשיות זרות
- השתתפות בפעילות בחו"ל בסיוע סיב"ט - בעולם
- תערוכה- הכנה ממוקדת (מפגשים) - ביצוע ומעקב
- הסתייעות במערך משלחות משהב"ט הנספחים ,
הצבאיים, נספח משטרה וקציני הקישור
- מפא"ת- מינוף פעילות למול : TSWG - DARPA
- רכש עבור צה"ל בכספי סיוע
- וגם בסיוע נציגי משרד התמ"ת ורכש הגומלין





האומנות היא לייצר את הרב שיח ברשת שתביא לך את ההזמנה



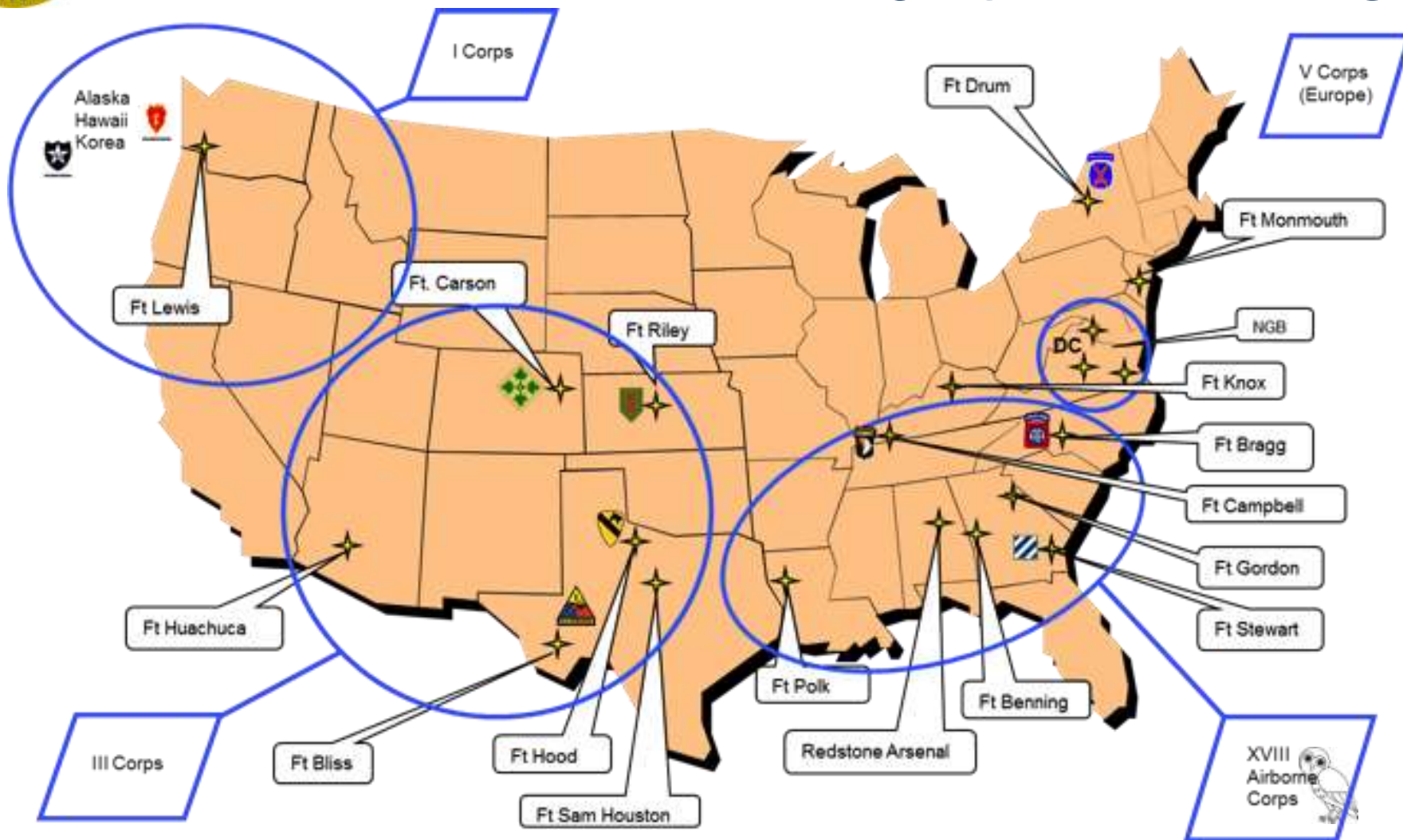
הרחבת הגשר – כיצד נעשה זאת?

- חברת שיווק ופיתוח עסקי
- סוכן / מפיץ
- רשתות חברתיות – דגש על מקצועיות
- תערוכות/כנסים- דגש תכנון ותאומי פגישות עם נציגי ממשל, תעשיות, זרועות וסוכנויות.
- להסתייע באירגונים תומכי שת"פ אמריקאי ישראלי JINSA, AIPAC
- חומר שיווקי מאורגן באנגלית- TDP באנגלית, דוברי אנגלית/ יכולת תקשורת טובה/ שפת גוף
- מפגשי שטח, השתתפות בהדגמות, ניסויים, מענה לקול קורא, בקשת מידע, בקשה להצעת מחיר
- התאמה לתרבות האירגונית המקומית
- אתר אינטרנט
- חבירה לחברה מקומית, הקמת חברה מקומית, מכירה ישירה





היכן הלקוח? ואיך מגיעים אליו- דוגמא: ARMY שבנו הביתה- פריסת היחידות בארה"ב



עוגן חזק וממוקד לארועים המקומיים וקשר ישיר ומתמיד עם הלקוח

תערוכה אחת
מתוכננת
היטב עם
הכנה - שווה
עשר נסיעות
הלוך ושוב
מהארץ
לארה"ב

פברואר



מאי



MCOE



ספטמבר



אוקטובר



chNet
Land Forces



מה עוד ניתן לעשות?

- נצל את כול מה שאפשר בפעילות המשותפת עם משרד הביטחון
- לזכור שאם בפעם הראשונה אתה שומע על ה-RFP זה די מאוחר
- התחבר לגוף שיווק ומודיעין עיסקי , מפיץ – רגל קדמית על הקרקע
- שיספק לך הזדמנויות וקשר ללקוחות יעביר מידע על השוק הרלוונטי ויסייע לך להיות חלק מהרשת ומוקדם ככול האפשר
- רשום את המוצר שלך ב- GSA Global Supply™ Catalog - GSA
- חפש הזדמנויות GOV . OPPS . FED BIZ OPSS . <https://www.fbo.gov> (הרשם)
- חפש הזדמנויות לעבודות ייצור בפרסומי ה-DLA
- קבל כול סיוע אפשרי מה- STATE/ FEDERAL אינטרס משותף (אינקובטורים/ חממות טכנולוגיות, הקלות במס, הכשרת עובדים)
- השתלב בתוכניות השידרוג/ השבחה של הזרועות לשמר את הצי הקיים ותוכניות חדשות
- פעילויות רבות מכיוונים שונים שמכוונים למטרת ההשתלבות בשוק, ריצה לטווח ארוך, אורך נשימה- התגמול - ההצלחה היא בגדול



תודה על ההקשבה

תודה להתאחדות התעשיינים



יוסי גז

COL. (R)YOSSI GEZ - MBA

USSHIELD.COM

3015293716

ygimbd@gmail.com

