



אסטרטגיה עסקית בין תרבותית ביציאה לשווקים זרים

טל רשף – מומחה לפעילות בשוקי העולם. בעל טור ב-YNET כלכלה. עורך המדריך ליבואן מסין של אגוד לשכות המסחר, מחבר הספר "המדריך הישראלי לעסקים בסין". בעבר חוקר תרבויות באוניברסיטת ת"א ובסורבון ומנהל סיוע טכני בחברות הייטק מול שוקי העולם

מי אני

או – מה השתנה מאז 1978

איגוד לשכות המסחר

ארגון הנג של המגזר העסקי החופשי בישראל

Made in China

המדריך ליבואן מסין



להבין את העולם כדי
להצליח בו



RADGUARD
... Enabling Secure @-Business

טל רשף
המדריך הישראלי
לעסקים בסין



טל רשף • המדריך הישראלי לעסקים בסין



COMVERSE

ForeScout

bmcsoftware

האם המוצר שלך יכול להצליח בשווקים זרים?



צ'יקן רייס סינגפורי



צ'ורופן ארגנטינאי



המבורגר אמריקאי

האם הטעם מתאים לעולם הגדול?
האם יש גורם אחר משמעותי יותר מהטעם?



שאלות מקדימות לפני שיוצאים החוצה

למי מתאים המוצר שלי?



חטיף עם חומץ? בטעם דגים? מתוק יותר? חריף?
אילו תבלינים?

ומה עם מכונית עם הגה בצד ימין?
ומכונית שנקראת Nova SS?

שאלות מקדימות לפני שיוצאים החוצה

מה קלות החדירה אל מדינת היעד?

Ease of doing business

שלטון פרוטקציוניסטי

פערי תרבות



שאלות מקדימות לפני שיוצאים החוצה

מה נדרש כדי לעשות זאת?

בעלי מקצוע מקומיים

קשרי ממשל

הכשרת עובדים

משרד מקומי

לוקליזציה



שאלות מקדימות לפני שיוצאים החוצה

האם יש לי האמצעים לשם כך?

כסף

הקדשת תשומת לב

כח אדם

לקיחת סיכון



הצורך באסטרטגיה

מבט ארוך טווח קדימה

היכן אני רוצה להיות בעוד חמש שנים?
היכן אני יכול להיות בעוד חמש שנים?
מה הכלים שבידי?
מה המכשולים שמולי?
מה השינויים שהעולם יעבור?

תודה לכם

טל רשף
להבין את אסיה - להצליח באסיה

להבין את הסיני



טל רשף

Tal@intellectual.co.il

054-4606270

בואו לקחת

כרטיס ביקור