

# האם המפעל שלך מוכן לעבוד עם מערכת הביטחון?

לא צריך קשרים. לא צריך רקע ביטחוני.  
צריכים יכולות שהמערכת מחפשת.

### סוגיה 1

#### הטעות שרוב המפעלים עושים

**במקום זאת**

- מציגים יכולת
- מציגים פתרון
- מציגים יתרון תחרותי



- מציגים קטלוג מוצרים
- מספרים כמה שנים החברה קיימת
- שולחים "נשמח לעבוד יחד"

### סוגיה 2

#### 4 שאלות שכל מנכ"ל חייב לשאול

- 1 מה היכולת הייחודית שלנו?
- 2 איזו בעיה אנחנו פותרים טוב יותר מאחרים?
- 3 מה היתרון שלנו - איכות, תהליך, חומרים או אספקה?
- 4 האם אנחנו מוכרים פתרון או רק מוצר?

### סוגיה 3

#### מה באמת מחפשות החברות הביטחוניות?



פתרון בעיות מורכבות



זמני תגובה מהירים



גמישות תפעולית



יכולת ייצור



יכולת הנדסית

### סוגיה 4

#### 4 דלתות כניסה לשוק הביטחוני

- 1 קבלן משנה של החברות המובילות המובילות
  - תעשייה אווירית
  - רפאל
  - אלביט
  - תומר
- 2 אינטגרטורים וספקים ראשיים
- 3 פרויקטי פיתוח וחודשנות
- 4 רשת קשרים עסקית נכונה

#### דוגמה מעשית

מפעל שהציג מוצרים בלבד

←  הציג יכולת ייצור ייחודית

←  נפתחו הזדמנויות עסקיות חדשות תוך חודשים

#### מה עושים השבוע?

רשמו יכולת אחת שבה אתם חזקים במיוחד

זהו תחום ביטחוני אחד שבו היא רלוונטית

קבעו פגישה אחת שיכולה לפתוח את הדלת הראשונה

### לא בטוחים אם למפעל שלכם יש פוטנציאל ביטחוני?

שלחו לנו את תחום הפעילות של המפעל ונחזור אליכם עם הערכה ראשונית.

050-5304189 | avraham@razka-ltd.com