



צווג קצ"מ אנגו - פרוטוקול ישיבה מיום 23/10/14

נוכחים : אוריה מאירי, עמנואל דאסה, ראובן דור, ינון, צ'יקו, קליף, משה, רון אנטונובסקי, ארנה

סדר יום : קד"מ חו"ל מנגו

ראובן דור: רקע, פנייה למשרד החקלאות עקב עונה לא פשוטה. מסך הבקשות לסיוע, האופן היחיד בו נענה המשרד הוא באמצעות השתתפות בקידום מכירות בחו"ל. ההשתתפות היא ביחס של 60% השולחן ו 40% - המשרד. כדי לקבל תקציב לשנה הקרובה יש להגיש תכניות מיד.

רון אנטונובסקי (חב' נתיב יועצים): מסביר תהליך של 4 שלבים:

1. הערכות, בניית בסיס נתונים, סקירת שוק ולקוחות. בחירת יעד.
2. אסטרטגיה תקשורתית תכנית פעולה.
3. גיוס גורמים בארצות היעד.
4. בצוע מערך בקרה והפקת לקחים.

בשלב שני יש למקד גורמי הצלחה א - זיהוי הזדמנות עסקית, ב - מיקוד - מול רשת או אזור, ג - מימוש הבטחה: איכות הפרי, סטנדרטים. התכנית נבנית מראש בחו"ל עם צוותים מקומיים. ההשקעות בשיווק ובפרסום גדולות עם זאת אין הבטחה להצלחה.

ינון : האם יש דוגמאות מהשנים האחרונות למוצרים ישראלים חקלאיים ששיווקם קודם באמצעות תהליכי פרסום.



- רונ :** ענף התמרים עובד כבר מספר שנים על קידום מכירות באנגליה וכעת מתחילים בהודו. יש להתחיל בפייולט ממוקד וצר בשלב הראשון ולראות האם מצליח.
- קליף :** ענף המנגו וכל העוסקים בו נרדמו בשמירה. ידענו שהולך להיות הרבה פרי ולא התארגנו בהתאם. לא רואה טעם בקד"מ חו"ל עקב תקציב קטן מדי ודימוי גרוע לישראל בעולם.
- ראובן :** סקירה על הנטיעות והצפי. קיט ישמור על מעמדו, 30-35%, לא מעט מטעי קיט מניבים 7-8 טון לדונם גם בעומר מניב 5 טון לדונם. עברנו את 50,000 טון. משווקים היום סך יצוא המנגו מגיע ל 19,000 טון. עם זאת אין לנו את היכולות הפיננסיות לקד"מ בחו"ל.
- משה :** ענף יצוא הגדל בהיקף השטחים חייב קד"מ חו"ל כמו ענף התמר, ממליץ להודיע למשרד החקלאות על הכוונה לבצע סקר שוק בחו"ל ולאחר מכן לפעול עפ"י תכנית שתאושר ע"י שולחן המגדלים.
- ינון :** רואה בקידום הוונדרפול האמריקאי באירופה מודל. בתמר לא ידענו איך לטפל כיוון שהמג'הול היה מוצר חדש. במנגו אין הפתעות וחידושים, למעט השוק הרוסי שעדיין לא למד לאכול מנגו וזה המקום לביצוע קד"מ. בנוסף, לכל היצואנים יש אפשרות לעבוד ברוסיה. ישנן בעיות אחרות שיש לטפל בהן. ההדרכה לא מתפקדת. הרבה מאד בעיות בשטח, פסילות רבות בחו"ל.
- עמנואל :** שולחן המנגו, מגדלים ויצואנים, אינם מסוגלים לשבת ביחד סביב שולחן אחד, בקושי לדבר. איך ניתן לפעול במשותף. כמו כן 60% – 50, מהמנגו הישראלי גדל מעבר לקו הירוק.
- ראובן :** יש להביא המלצה לשולחן.
- סיכום :** צוות הקד"מ ממליץ לשולחן לצאת לקד"מ ברוסיה. בשלב הראשון איסוף מידע ובניית תכנית קד"מ טנטטיבית לפייולט בשוק הרוסי.

רשמי ארנה סנצ'ז

P:\Gal\מסמכים\2010\מנגו\פרוטוקולים\doc.43287-2014