



MENARA
VENTURES

מצגת משקיעים

פברואר 2022

הבהרה משפטית ומידע צופה פני עתיד

מצגת זו הוכנה ע"י מנרה ונצ'רס אקס אל - שותפות מוגבלת ("השותפות"). המצגת אינה מהווה הצעה לרכישת או מכירת ניירות ערך של השותפות או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, ונועדה אך ורק למסירת מידע למשקיעים.

המידע הכלול במצגת אינו מהווה המלצה או חוות דעת ואין לראות בו בסיס לקבלת החלטת השקעה, וכן לא מהווה תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי.

האמור במצגת בכל הקשור לפעילות השותפות הינו תמצית בלבד ואינו מתיימר לכלול את כל המידע שעשוי להיות רלבנטי בקשר לביצוע החלטת השקעה בניירות הערך של השותפות. כדי לקבל תמונה מלאה של פעילות השותפות לרבות גורמי הסיכון הנילווים אליה, יש לעיין בתשקיף ההנפקה לציבור של השותפות, דיווחיה העיתיים והמיידיים של השותפות המפורסמים לציבור באתר רשות ניירות ערך ובאתר הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ, לרבות אזהרות בדבר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך") הכלול בהם.

המצגת כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית או בשליטת השותפות, לרבות ביחס לנתונים, תחזיות הכנסה, שוויים, עלויות, תוכניות פיתוח וכיו"ב.

מידע צופה פני עתיד זה מבוסס על הערכות סובייקטיביות של השותפות, המתבססות, בין היתר, על מידע הידוע לשותפות במועד עריכת מצגת זו ובכלל זה, נתונים ופרסומים מאקרו כלכליים אשר פורסמו, בין היתר, על ידי חברות, גופים ורשויות שונות ואשר לא נבחנו ע"י השותפות באופן עצמאי. התממשותו ו/או אי התממשותו של המידע הצופה פני עתיד עשוי להיות מושפע, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות השותפות, כמו גם מהתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים חיצוניים אחרים שעשויים להשפיע על פעילות השותפות, הצהרות ומצגים של חברות הפורטפוליו של השותפות וצדדים שלישיים שלא יתממשו, עיכובים בקבלת אישורים שונים וכיו"ב, אשר לא ניתן להעריכם מראש ואשר אינם בשליטת השותפות. כמו כן, תוצאות הפעילות של השותפות עשויות להיות שונות מהותית מהתוצאות המשוערות או המשתמעות מהאמור במצגת, בין היתר, בשל שינוי בכל אחד מהגורמים המנויים לעיל.

השותפות אינה מתחייבת לעדכן או לשנות כל נתון, תחזית ו/או הערכה כאמור במצגת זו על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר פרסום מצגת זו.

כמו כן, אין במצגת כדי להוות תחליף לייעוץ השקעות או שיווק השקעות המתחשב בנתוניו וצרכיו המיוחדים של כל אדם ו/או משקיע, והאמור בה אינו מהווה תחליף לשיקול דעתו של משקיע פוטנציאלי.

עובדים עם

יזמים יוצאי דופן

הבונים

חברות משמעותיות
וגלובליות



Raising
Round A

Pairzon AI

פלטפורמת מבוססת בינה מלאכותית ולמידת מכונה להגדלת מכירות של חברות קמעונאיות בנקודות ממכר פיזיות

\$1.6M
סה"כ גיוסים לחברה

15%
שיעור האחזקה המשוער*
* בדילול מלא, אחרי המרה של ה-SAFE | נכון למועד המצגת

\$0.6M
סכום ההשקעה

עדכון רבעוני | Q4 2021

החברה שילשה את שווייה בשנת 2021
החברה השלימה סבב גיוס נוסף של כ-\$600K ב-SAFE בשווי חברה הגבוה פי יותר מ-3 מהשווי בו השקיעה השותפות.

עלייה במכירות מהרבעון הקודם
עלייה של עשרות אחוזים במכירות מדי חודש בחודשו.

חדירה לארה"ב
החברה מתמקדת בשיווק ומכירות ללקוחות בארה"ב.

ענן המידע הראשון והגדול בעולם לניתוחי ביקורות וחוות דעת גולשים על מוצרים

Raising
Round B

\$18M
סה"כ גיוסים לחברה

12.5%
שיעור האחזקה המשוער*
* בדילול מלא, אחרי המרה של ה-SAFE | נכון למועד המצגת

\$3M
סכום ההשקעה

עדכון רבעוני | Q4 2021

השקה של שני מוצרים חדשים

הושקו שני מוצרים חדשים המתבססים על הטכנולוגיה וענן המידע של החברה:
מוצר SentiMate המיועד לשוק ה-SMB ומוצר ה-API הנועד לשיתופי פעולה בינ"ל.

שיא במכירות

מכירות שיא לחברה ברבעון הרביעי.

גיוס כח אדם נוסף

הגדלת מצבת העובדים בתפקידי פיתוח, שיווק ומכירות על מנת לתמוך במאמצי הגדילה.

מערכת מבוססת בינה מלאכותית המסייעת בשיפור וייעול תהליכי המכירה והשירות בין סוכני ביטוח ללקוחותיהם

\$8M
סה"כ גיוסים לחברה

10%
שיעור האחזקה המשוער*
* בדילול מלא, אחרי המרה של ה-SAFE | נכון למועד המצגת

\$1.7M
סכום ההשקעה

עדכון רבעוני | Q4 2021

השלמת גיוס של כ-\$5M
החברה השלימה סבב גיוס של כ-\$5M בסיבוב השקעה שהובילו מנרה ונצ'רס iAngles I

מכירות בארה"ב
נחתמו הסכמים עם שתי סוכנויות ביטוח גדולות בארה"ב.

הערכות לצמיחה
מאמצי גיוס כח אדם בכל מחלקות החברה לקראת הקמת המשרד בארה"ב והרחבת מרכז הפיתוח בישראל.

טכנולוגיה לשיפור יעילות ודיגיטליזציה של רצפת היצור בתעשייה המסורתית

\$12.5M
סה"כ גיוסים לחברה **
** מאז שנת 2018

10%
שיעור האחזקה המשוער*
* בדילול מלא, אחרי המרה של ה-SAFE | נכון למועד המצגת

\$3.2M
סכום ההשקעה

Raising
Round B

עדכון רבעוני | Q4 2021

עלייה משמעותית במכירות

ברבעון הרביעי ובהסתכלות שנתית קצב ההכנסות של מטיקס עלה בצורה משמעותית.

צמיחה והתרחבות גלובלית

החברה התרחבה לסקטורים וטריטוריות חדשות ומשרתת מעל 130 לקוחות. בנוסף, חלק משמעותי בגידול ההכנסות של החברה נובע מהרחבות של הסכמים עם לקוחות קיימים.

גיוס משמעותי של כח אדם

גיוס של מנהל בכיר ומנוסה מאוד לתפקיד CRO/COO כדי לתמוך בצמיחה. בשנת 2021 גדלה מצבת העובדים של החברה בכ 50% בעיקר במחלקות הפיתוח השיווק והמכירות.

תמונת מצב עדכנית

הנפקה מוצלחת בבורסה

הנפקת השותפות הושלמה בהצלחה ביולי 2021 עם גיוס של כ-46 מיליון ₪

הצפת ערך

שווי האחזקות של מנרה ונצ'רס בחברת פיירזון עלה פי 3 בשנת 2021. שאר חברות הפורטפוליו מתוכננות להציף ערך במהלך שנת 2022.

השקעה נוספת במטיקס

השותפות מימשה אופציה שעמדה לזכותה והשקיעה \$600K נוספים במטיקס בתנאים זהים לסיבוב ההשקעה הקודם.

סינון קפדני של הזדמנויות השקעה

השותפות השקיעה ב-4 חברות במהלך שנת 2021 מתוך מאות רבות של חברות שבחנה.

רכישת יה"ש ע"י בעלי השליטה

מאז ההנפקה רכשו בעלי השליטה בשותף הכללי יחידות השתתפות של מנרה ונצ'רס בשוק בשווי כולל של כ-2.3 מיליון ש"ח.





ערן סביר
מנכ"ל

יזם הי-טק בעל רקע טכנולוגי, עסקי ומשפטי אשר בין השאר הקים שתי חברות סטארטאפ שנמכרו ובתפקיד הקודם ניהל את קרן ההשקעות **Intango Ventures**.

בעל רקע וניסיון בהקמה, ליווי, ייעוץ והשקעה בסטארטאפים החל מהשלבים המוקדמים. בעל תואר ראשון במשפטים מהמרכז האקדמי שערי מדע ומשפט בישראל.



יפי גורני
יו"ר הדירקטוריון

יזם, משקיע ומנהל מנוסה עם רקע טכנולוגי רחב. המייסד והמנכ"ל של Intango (עד לדצמבר 2020), חברה טכנולוגית בינלאומית בתחום הדיגיטל מרקטינג, בעלת **Intango Ventures** להשקעות בסטארטאפים.

בעבר שימש כמנהל פיתוח ב SAP. בעל תואר ראשון בהנדסת מערכות מידע מהטכניון בישראל.



קבוצת בארינבוים

חברת השקעות פרטית בבעלותו של **צביקה בארינבוים**. בעלת ניסיון מוכח בהשקעות למעלה מ-20 שנה.

בשנות פעילותה הקבוצה רכשה, השקיעה והשביחה חברות בהיקפים של מאות מיליוני דולרים במגוון רחב של סקטורים ביניהם בנקאות, אינטרנט, פיננסים, תקשורת, שירותים, תוכנה, תעשייה, הייטק, נדל"ן ובריאות.

שותפות להשקעה בטכנולוגיות של טרנספורמציה דיגיטלית

✓ נסיון רב בהשבחת חברות
והצפת ערך

✓ התמחות בתחומי
ההשקעה של הקרן

✓ צוות מנוסה ביזמות והשקעות
בסטארטאפים בארץ ובעולם

✓ יכולת תמיכה
בהשקעות המשך

✓ בעלי גישה מוקדמת להזדמנויות
השקעה אטרקטיביות

✓ רקורד עשיר של אקזיטים,
מיזוגים, רכישות והנפקות

✓ נטוורקינג עשיר וגלובאלי עם
גישה ישירה לבכירי התעשייה
בארץ ובעולם

✓ התמקדות בתחומים
ספציפיים שנחשבים Blue
Ocean למשקיעים

✓ יזמים לשעבר המבינים היטב
את האתגרים, הסיכונים
והשפה היזמית

טרנספורמציה דיגיטלית – דוגמאות לתחומי השקעה של השותפות



eCommerce



EdTech



AI



Mobile



Internet



Industry 4.0



**Machine
Learning**



Consumer



Big Data



Digital



TravelTech



Retail



Enterprise

מגמות עולמיות בטרנספורמציה הדיגיטלית



הגברת הנכונות לביצוע
פעולות שונות **באינטרנט**
ובטלפונים החכמים

גידול משמעותי במספר
ובהיקף הפעילות בפלטפורמות
מסחר אלקטרוני

האצת תהליכי
דיגיטציה
בעולם

העבודה מהבית
מייצרת אתגרים
והזדמנויות חדשות

חשיפה ואימוץ של
טכנולוגיות ע"י **אוכלוסיות**
חדשות
(+60, ילדים ועוד)

האצת תהליכי אימוץ **טכנולוגיות**
חדשות כגון זום, שירותי
טלרפואה,
e-Learning ועוד

מדיניות השקעה

מטרה

השבחת ערכן של ההשקעות ומימושן ברווח

תחום פעילות

טכנולוגיות של טרנספורמציה דיגיטלית

יזמים

- צוות יזמים עם רקע אישי והבנה טכנית של עולם התוכן של המיזם
- בעלי שאיפות להקמת חברה גלובלית

שלבי ההשקעה

השקעה בכל השלבים (Cross Stage)

היקפי השקעה

- סכום השקעה ראשונה לא יפחת מ \$500,000
- אפשרות להשקעות המשך

אסטרטגיית יציאה

מכירה/מיזוג/הנפקה של חברות הפורטפוליו בטווח זמן מוגדר



תהליך ההשקעה בסטארטאפ חדש

1. איתור הזדמנויות

- גישה מוקדמת להזדמנויות השקעה
- שיתופי פעולה עם קרנות ומשקיעים מהארץ ומהעולם

4. בדיקת נאותות

- בדיקת הטכנולוגיה
- חוות דעת ממומחים בתחום
- פגישה עם לקוחות קיימים ופוטנציאלים
- בדיקה משפטית וחשבונאית

2. סינון ראשוני

- בדיקת התאמה למדיניות ההשקעה של הקרן
- תוכנית עסקית, תקציב, גודל שוק, פוטנציאל עסקי, מתחרים

5. השקעה

- הצעת השקעה
- מו"מ וחתימה על ההסכמים

3. בדיקה מעמיקה

- צוות היזמים
- המוצר, מפת דרכים לעתיד ותוכנית הפיתוח, סביבה תחרותית, תוכנית שיווקית
- ביצועים עסקיים נוכחיים, תקציב מפורט ותוכנית גדילה

6. ליווי החברה להצלחה

- חברות בדירקטוריון החברה במקרים הרלבנטיים
- ליווי צמוד של החברה ועזרה בפן העסקי והמקצועי
- יצירת חיבורים עסקיים ופתיחת דלתות אצל לקוחות, שותפים ורוכשים פוטנציאליים



חברות פורטפוליו



תחום הפעילות

טכנולוגיה אוטומטית לניתוח והפיכת טקסט חופשי של חוות דעת צרכנים ברשת למודיעין עסקי על מוצרים ומאפייניהם במהירות ובעלות נמוכה

שיעור האחזקה המשוער*
12.5%

סכום ההשקעה

\$3,000,000
+ אופציה להשקעה נוספת

מועד ההשקעה

יולי 2021

Pairzon AI

תחום הפעילות

פלטפורמת מבוססת בינה מלאכותית ולמידת מכונה להגדלת מכירות של חברות קמעונאיות בנקודות ממכר פיזיות

שיעור האחזקה המשוער*
15%

סכום ההשקעה

\$600,000
+ אופציה להשקעה נוספת

מועד ההשקעה

יולי 2021



תחום הפעילות

טכנולוגיה לשיפור יעילות ודיגיטליזציה של רצפת היצור בתעשייה המסורתית בעזרת כלים דיגיטליים

שיעור האחזקה המשוער*
10%

סכום ההשקעה

\$3,200,000

מועד ההשקעה

יולי 2021 – השקעה של \$2.6M
ינואר 2022 – אופציה של \$0.6M



תחום הפעילות

מערכת מבוססת בינה מלאכותית המסייעת בשיפור וייעול תהליכי המכירה והשירות בין סוכני ביטוח ללקוחותיהם

שיעור האחזקה
10%

סכום ההשקעה

\$1,700,000
+ אופציה להשקעה נוספת

מועד ההשקעה

נובמבר 2021

האתגר

תעשיית הביטוח נגועה בחוסר יעילות עקב מחסור באוטומציה ובחדשנות, מה שהופך את עבודתם של סוכני הביטוח למאתגרת יותר ויותר ומובילה לאובדן הזדמנויות עסקיות

הפתרון

LeO אוספת ומנתחת נתוני לקוחות קיימים ומעשירה אותם בנתונים ממקורות חיצוניים על מנת לעזור לסוכני ביטוח ולברוקרים למכור יותר, לספק שירות לקוחות מותאם אישית ורלוונטי ברמה עולמית, ובמקביל לקצץ בעלויות שלהם, לזהות הזדמנויות עסקיות חדשות ולהציע הצעות למכירות חדשות (Upsell)

התוצרים ללקוח

בשימוש בשאילתת טקסט חופשי (קולי או הקלדה):

- גישה מיידית לרשומות הלקוחות 24/7
- אופטימיזציה של שימוש בהצעות ספקים וחתמים
- איתור וניתוח לקוחות קיימים וכן לקוחות פוטנציאליים
- אופטימיזציה של ביצועי העובדים
- חיפוש לקוחות פוטנציאליים רלוונטיים והבנה טוב יותר של הצרכים שלהם
- איתור הזדמנויות עסקיות לפי מיקום
- ועוד...



לקוחות

החברה חתמה על הסכמים עם שתי סוכנויות ביטוח וביניהן אחת מסוכנות הביטוח הגדולות בארצות הברית. החברה נמצאת במשא ומתן עם מספר סוכנויות ביטוח נוספות.

LeO פועלת גם להרחבת השוק שלה באמצעות שותפות פוטנציאלית עם חברת טכנולוגיה מובילה בארה"ב בתחום.

משקיעים נוספים

מאז 2017, החברה גייסה כ-3 מיליון דולר מ Techstars, ICONYC ומשקיעים נוספים.

משקיעים נוספים המשתתפים בסבב גיוס זה כוללים את iAngels ו- Unicorn Technologies.



מבנה העסקה (הושלמה בנובמבר 2021)

- השקעה של 1.7 מיליון דולר בתמורה ל-10%, מתוך סבב גיוס של כ-5 מיליון דולר.
- אופציה להשקעת המשך בתנאים מועדפים.

עדכונים אחרונים

- החברה השלימה סבב גיוס של כ-\$5M בסיבוב השקעה שהובילו מנרה ונצ'רס iAngels.
- נחתמו הסכמים עם שתי סוכנויות ביטוח גדולות בארה"ב.
- הכנות לגדילה במצבת כח האדם בכל מחלקות החברה לקראת הקמת המשרד בארה"ב והרחבת מרכז הפיתוח בישראל.

האתגר

אחד הפרמטרים המשפיעים ביותר על יעילות רצפת היצור בתעשייה הוא הגורם האנושי. היעדר נתונים מדויקים בזמן אמת לגבי המתרחש על רצפת הייצור, מחסור בנקודת מבט הוליסטית על תהליכים מורכבים של אדם ומכונה וחוסר בכלי ניהול דיגיטליים הם הגורמים המרכזיים המקשים על רווחיותם של מפעלים.

הפתרון

המערכת של Matics עושה דיגיטליזציה של רצפת הייצור באמצעות עיבוד נתונים בזמן אמת (AI and Big Data) של פעילות המכונות וייצור תובנות, התראות ומשימות קונקרטיות לבעלי התפקידים השונים.

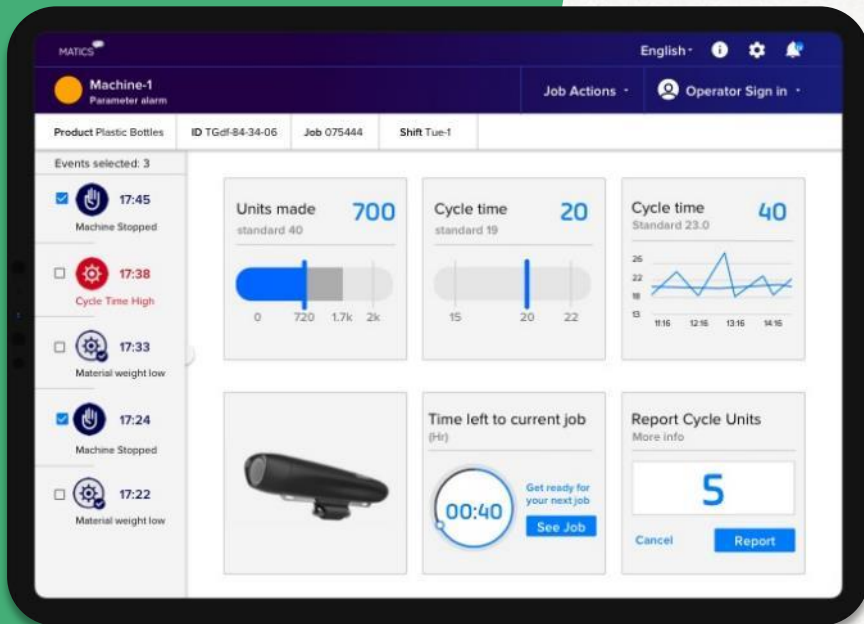
המערכת מייעלת את הניהול ומאפשרת קבלת החלטות באופן שוטף ולא בדיעבד.

המערכת אוספת ומנתחת נתונים ממקורות מידע רבים ושונים כגון חיישני מכונות, מערכות המידע הארגוניות וכן פעולות העובדים ומנתחת תהליכי אדם ומכונה בצורה הוליסטית.

הטמעה של המערכת במפעל היא קלה ופשוטה ואורכת מספר ימים בלבד. לאחר הפעלתה היא מאפשרת למפעל להשיג שיפור של 20-30% ב-OEE בתוך מספר שבועות.

התוצרים ללקוח

- אפליקציות מובייל וטאבלט המתאימות את המידע המונגש לעובד לפי תפקידו
- לוחות מחוונים למנהלים (Dashboards), המייצרים שקיפות מלאה לגבי מדדי המכונות וקצב התקדמות הייצור
- הודעות והתראות ממוקדות בזמן אמת לכל בעל תפקיד
- כלים לניהול המשימות של כל חברי הצוות



לקוחות

בין לקוחות החברה ניתן למנות חברות כמו



מבנה העסקה

- השקעה ראשונית של 2.6 מיליון דולר ב SAFE בתמורה ל 8.78% מתוך סיבוב השקעה של \$5.8M.
- מנרה ונצ'רס מימשה אופציה שעמדה לרשותה להשקיע \$600K נוספים בתנאים מועדפים בינואר 2022.
- שיעור האחזקה המשוער כ 10%.

משקיעים נוספים

החברה גייסה מאז תחילת 2018 כ 12.5 מיליון דולר בין השאר מ IL Ventures קרן ההשקעות של משפחת סגול (מקימי כתר פלסטיק) וכן מקרן Firsttime שגם השתתפה בסיבוב ההשקעה שבו השקיעה השותפות ביחד עם לאומי פרטנרס



עדכונים אחרונים

- ברבעון הרביעי ובהסתכלות שנתית קצב ההכנסות של מטיקס עלה בצורה משמעותית.
- החברה התרחבה לסקטורים וטריטוריות חדשות ומשרתת מעל 130 לקוחות. בנוסף, חלק משמעותי בגידול ההכנסות של החברה נובע מהרחבות של הסכמים עם לקוחות קיימים.
- גיוס של מנהל בכיר ומנוסה מאוד לתפקיד COO/CRO כדי לתמוך בצמיחה. בשנת 2021 גדלה מצבת העובדים של החברה בכ 50% בעיקר במחלקות הפיתוח השיווק והמכירות.

האתגר

חברות וקמעונאים בעלי נוכחות פיזית ודיגיטלית מתקשים למדוד את האפקטיביות וה-ROI של הקמפיינים השיווקיים, המנוהלים בערוצים הדיגיטליים והשפעתם על ביצועי המכירות של החנויות הפיזיות.

החברות צוברות כמויות עצומות של מידע צרכני לא מנוצל אשר העדר יכולת מדידה והתאמה אישית של קמפיינים פוגע בתיעול אפקטיבי וניצול מיטבי של תקציבי השיווק.

הפתרון

- טכנולוגיה שמזהה 100% מהלקוחות של העסק ומחברת את היישות הפיזית והדיגיטלית של כל לקוח.
- הזיהוי נעשה באופן אנונימי ופרסונלי באותה עת מבלי שידרשו להיות חברי מועדון או מזוהים על ידי בית העסק.
- כלי זה מאפשר לקמעונאי לנצל כמויות אדירות של מידע צרכני לא מנוצל שברשותו המאפשר לו:
- לטרגט את הלקוח בצורה חכמה במדיות הדיגיטליות ובכך להגדיל את המכר, החזרתיות ו ה-ROI
- להעלות את מעורבות (Engagement) הלקוח לקבל המלצות לחיזוי מוצרים דומים ומשלימים להגדלת סל הקנייה
- ליצור קהלים דומים (Pairzon Lookalike) להצעת סלי הקנייה
- הטכנולוגיה משתמשת באלגוריתמים של בינה מלאכותית ולמידת מכונה.



Pairzon AI

משקיעים נוספים

החברה גייסה עד היום סך של כ 1.6 מיליון דולר ממנרה ונצ'רס וכן ממשקיעים מובילים ביניהם טלמון מרקו (iMesh, Juno, Viber), קתרין ריבנט ועומרי תמיר (Datorama) ועוד.

לקוחות

לחברה מעל 40 לקוחות גדולים מתחום הקמעונאות



עדכונים אחרונים

- החברה השלימה סבב גיוס נוסף של כ \$600K ב SAFE ובכך שילשה את שוויה בשנת 2021.
- המכירות עלו בצורה משמעותית אל מול הרבעון הקודם. קצב עלייה של עשרות אחוזים מדי חודש בחודשו.
- החברה מרכזת את מאמצי השיווק והמכירות שלה בשוק האמריקני.

מבנה העסקה

- השקעה של 600 אלף דולר ב SAFE בתמורה ל 15%.
- אופציה להשקעת המשך בתנאים מועדפים.

ענן המידע הראשון והגדול בעולם לניתוחי ביקורות וחוות דעת גולשים על מוצרים

האתגר

ביצוע מחקרים על מוצרים להבנת אופן קבלת ההחלטות וחוות דעת של צרכנים נעשה כיום בידי מומחים בתהליך עבודה ידני, יקר ואיטי, כך שהמידע אינו זמין ונגיש לחברות.

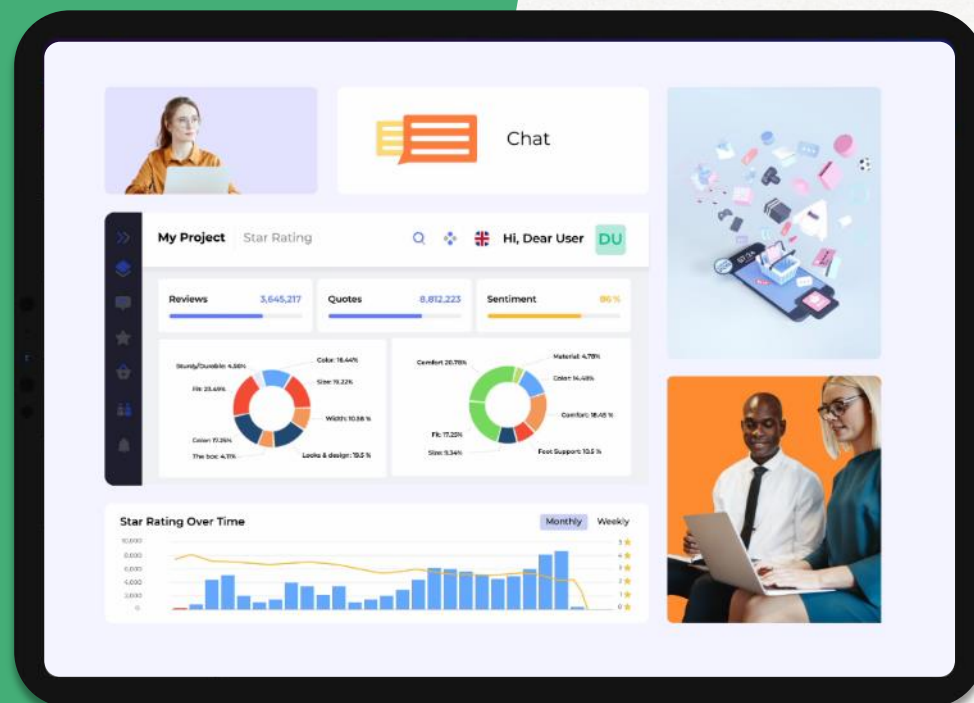
הפתרון

המוצר של Revuze מנתח חוות דעת של קונים באתרי מסחר אלקטרוני (eCommerce) ומייצר ענן מידע (Data Cloud) המכיל ניתוחים ותובנות עסקיות על מוצרים, על השוק ועל מוצרים מתחרים.

התוצרים ללקוח

אל המידע הנמצא בענן של החברה ניתן לגשת באמצעות מוצר ה Explorer אשר נבנה לטובת לקוחות Enterprise, באמצעות מוצר ה SentiMate אשר נבנה לטובת לקוחות SMB וכן דרך API אשר מאפשר ללקוחות ושותפים לבנות מוצרים על בסיס המידע הנמצא בענן. שימושים אפשריים לדוגמא:

- זיהוי מגמות מתפתחות ושינויים בהרגלי הצרכנים
- השוואה תחרותית בכל ההיבטים החשובים לצרכנים
- זיהוי הזדמנויות חדשות בשוק
- מעקב אחרי השקת מוצרים ומותגים חדשים
- תובנות על המוצר בהיבט של 60-80 מאפיינים שנאספו אוטומטית ע"י המערכת
- ניתוח הסיבות לדירוג כוכבים גבוה או נמוך



לקוחות

בין לקוחות החברה ניתן למנות מותגי ענק ועשרות מותגים בינלאומיים

Western Digital.



SanDisk®

TYLENOL



Gillette

L'ORÉAL

משקיעים נוספים

החברה גייסה סה"כ 18 מיליון דולר ממשקיעים אסטרטגיים

PRYTEK



nielsen

מבנה העסקה

- השקעה של 3 מיליון דולר ב SAFE בתמורה ל 12.5%.
- אופציה להשקעת המשך בתנאים מועדפים.

עדכונים אחרונים

- הושקו שני מוצרים חדשים המתבססים על הטכנולוגיה וענן המידע של החברה: מוצר SentiMate המיועד לשוק ה SMB ומוצר ה API המיועד לשיתופי פעולה עם לקוחות ושותפים.
- הרבעון הרביעי מהווה שיא במכירות הרבעוניות של החברה מאז ומעולם.
- החברה גייסה כח אדם נוסף לתפקידי פיתוח, שיווק, מכירות וניהול כח האדם כדי לתמוך במאמצי הגדילה.



תודה

yefi@menaraventures.com
eran@menaraventures.com

MenaraVentures.com