



Photomyne

מצגת לשוק ההון

רבעון ראשון לשנת 2024 | 10 באפריל 2024

מובהר כי חלק מהנתונים הנכללים במצגת מהווים נתוני הנהלה, שאינם מבוססים על כללי החשבונאות גרידא ו/או שהינם נתוני Non-GAAP ואלו מובאים כמתן נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה ועסקיה. נתונים אלו אינם מהווים תחליף למידע המפורט בדוחותיה התקופתיים ו/או הרבעוניים/חצי שנתיים ו/או בדוחותיה הוולונטריים של החברה, כפי שמפורסמים במהלך שנה קלנדרית, לרבות, בדוחותיה הכספיים ו/או בדיווחיה המיידיים. הנתונים האמורים, וכן נתונים נוספים, עשויים להיות מוצגים באופן, איפיון, עריכה, עיבוד או פילוח השונים מהאופן שבו מידע זה מוצג במסמכי ו/או בדיווחי החברה. בהתאם לכך, יש לקרוא את המצגת ביחד עם מלוא המסמכים והדיווחים כאמור. מצגת זו עשויה לכלול הערכות, נתונים, תחזיות ואומדנים המהווים מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח, 1968 המבוסס במידה מהותית על הערכותיה הסובייקטיביות של החברה ובכלל זה בקשר עם תוכניות, יעדים, אסטרטגיה עסקית, התפתחויות כלכליות, ענפיות ואחרות וניתוח מידע כללי שעמד בפני החברה במועד עריכת מצגת זו. מידע צופה פני עתיד כפוף מטבעו לסיכונים אי-התממשות והיבו כאמור בלתי-ודאי. מידע זה עלול שלא להתממש או להתממש באופן שונה, ואף שונה מהותית, מכפי שנחזה, בין היתר, בשל גורמי סיכון המאפיינים את החברה ופעילותה, התפתחויות בסביבה הכלכלית שבה היא פועלת וכן התפתחויות רגולטוריות, טכנולוגיות ו/או אחרות אשר עשויות להשפיע על החברה, פעילותה ותוצאותיה וזאת בעיקר כמפורט בפרק הסיכונים של הדוח השנתי של החברה לשנת 2023. כמו כן, ההתייחסות במצגת ליעדים ואסטרטגיה של החברה הינה נכון למועד עריכתה. יעדים אלו יכול שישתנו מעת לעת ובהתאם להחלטות האורגנים המוסמכים של החברה. למען הסר ספק מובהר, כי החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את המידע הנכלל במצגת זו על-מנת שישקף אירועים ו/או נסיבות ו/או שינויים שיתרחשו לאחר מועד פרסומה.

מצגת זו של חברת פוטומיינ בע"מ ("החברה") נערכה כמצגת כללית אודות החברה, לשם תמצית בלבד, אין לראות במידע המוצג במסגרתה משום מצג או התחייבות, לרבות לא לשלמות או דיוק המידע האמור. אין בהצגתה של מצגת זו משום תחליף לדיווחים שמפורסמת החברה לציבור, במסגרת חובותיה על-פי דין לרבות דוחותיה התקופתיים ו/או העיתיים, ובכללם דוחותיה הכספיים, על כלל חלקיהם ונספחיהם (ו/או דיווחיה הוולונטריים) כפי שפורסמו על-ידי החברה במערכת המגנ"א ובאתר הפצה של הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ.

במקרה של סתירה בין האמור במצגת זו ובין האמור במסמכים ו/או בדיווחים המיידיים התקופתיים ו/או הרבעוניים/החצי שנתיים ו/או בדוחותיה הוולונטריים של החברה, כפי שמפורסמים במהלך שנה קלנדרית של החברה כאמור, יגבר האמור באותם מסמכים ו/או בדיווחים האמורים.

מצגת זו איננה כוללת את כל המידע אודות החברה ופעילותה ואינה מתיימרת להקיף או לכלול את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה והיא אינה מחליפה איסוף וניתוח נתונים עצמאיים. המידע הכלול במצגת וכן כל מידע אחר שיימסר במהלך הצגתה אינם מהווים המלצה או חוות דעת של יועץ השקעות או יועץ מס. בפרט יצוין, כי החברה אינה אחראית לנתונים ופרסומים סטטיסטיים ואחרים המוצגים במצגת ואשר פורסמו על-ידי צדדים שלישיים וכי נכונותם של נתונים אלה לא נבדקה על-ידי החברה באופן עצמאי ו/או לא אומתה על-ידי החברה. מצגת זו אינה מהווה הצעת ניירות ערך של החברה לציבור או "מכירה לציבור" ואין לפרשה כהצעה של ניירות ערך לציבור.

השקעה בניירות ערך בכלל ובניירות ערך של החברה בפרט נושאת סיכון. רכישת ניירות ערך של החברה דורשת עיון מעמיק במסמכי ההנפקה שתפרסם החברה בקשר עם ניירות ערך כאמור (ככל שתפרסם) בדוחות הכספיים, במידע המפורסם על-ידי החברה לרבות מידע ודיווחים שונים שפרסמה ו/או שתפרסם לציבור בעתיד) וכן ניתוח משפטי, חשבונאי, מיסויי וכלכלי של מידע כאמור. יודגש, כי תוצאות עבר שפרסמה החברה אינן בהכרח מעידות על ביצועים עתידיים.



1 super app,
6 scanners

פוטומיין - מודל עסקי וטכנולוגיה

פלטפורמה המאפשרת למשתמשים מרחבי העולם **להתחבר מחדש עם הזכרונות** הכי חשובים שלהם.

טכנולוגיית AI מתקדמת וייחודית המופעלת על גבי **המכשיר עצמו**.

אפליקציות החברה מבוססות על -

מחקר ופיתוח

IP

4 פטנטים
רשומים

מודל

SAAS

הכנסות חוזרות
מפעילות B2C
B2B-I

טכנולוגיית

AI & ML

בינה מלאכותית
ולמידת מכונה

פוטומיין ברשימת Top 50 Gen AI Web Products

החברה הטמיעה טכנולוגיית **Generative AI** במוצריה במהלך אוקטובר 2023.

במרץ 2024, **(a16z) Andreessen Horowitz**, מקרנות ההון סיכון המובילות בעולם, כללה את פוטומיין ברשימת **50 מוצרי הצריכה הפופולאריים ביותר בעולם בתחום ה-Generative AI.**

a16z

The Top 50 Gen AI Web Products, by Unique Monthly Visits

1. ChatGPT	11. iElevenLabs	21. PhotoRoom	31. PIXAI	41. MaxAI.me
2. Gemini*	12. Hugging Face	22. וואקאטו	32. ideogram	42. Craiyon
3. character.ai	13. Leonardo.AI	23. Clipchamp	33. invideo AI	43. OpusClip
4. liner	14. Midjourney	24. runway	34. feplicate	44. BLACKBOX AI
5. QuillBot	15. SpicyChat	25. YOU	35. Playground	45. CHATPDF
6. Poe	16. Gamma	26. DeepAI	36. Suno	46. PIXELCUT
7. perplexity	17. Crushon AI	27. Eightify	37. Chub.ai	47. Vectr
8. JanitorAI	18. cutout.pro	28. candy.ai	38. Speechify	48. Photomyne
9. CIBOTAI	19. PIXLR	29. NightCafe	39. phind	49. Photomyne
10. Claude	20. VEED.IO	30. VocalRemover	40. NovelAI	50. Photomyne

*Formerly Bard
Charts are for informational purposes only and should not be used for investment decisions. Past performance is not indicative of future results. None of the above should be taken as investment advice; see a16z.com/disclosures.

a16z Consumer



66%

מההכנסות מצפון
אמריקה



\$40

מחיר מנוי שנתי
מתחדש בארה"ב



390K

מנויים משלמים



500

תמונות בממוצע למנוי
בצפון אמריקה

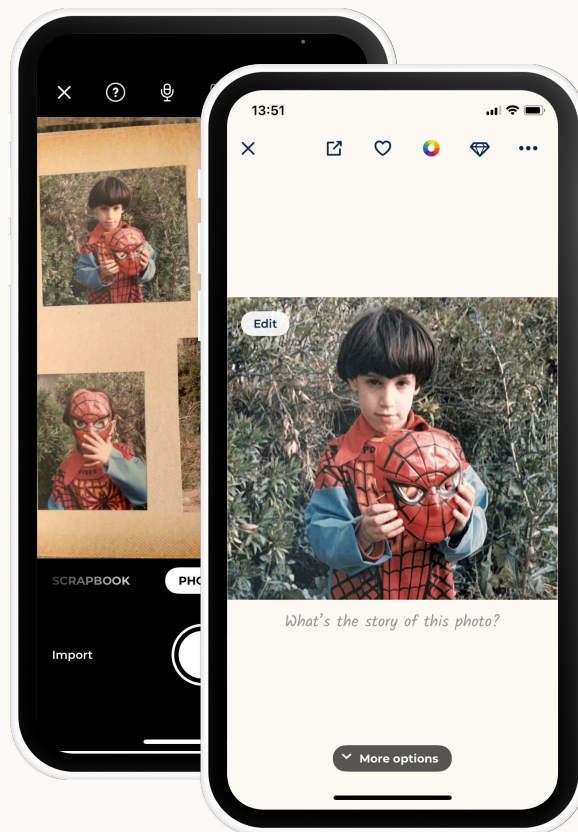
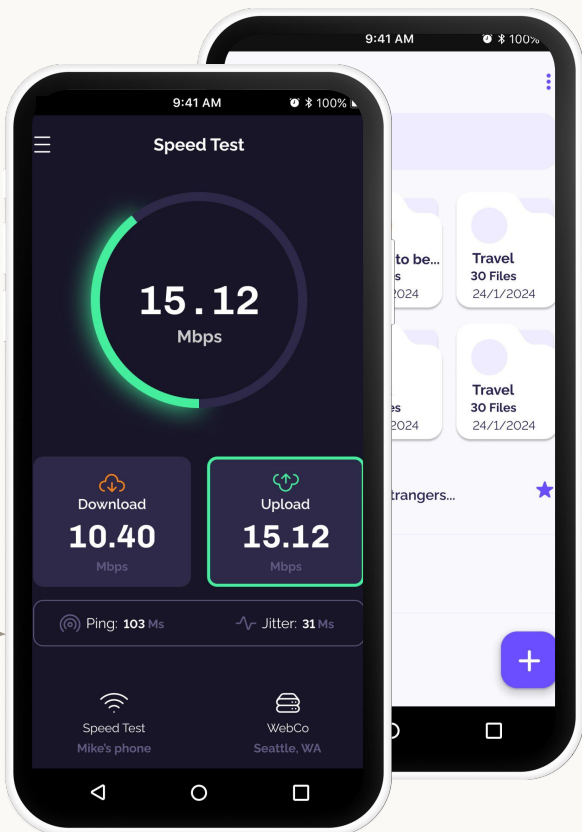


54%

מהמנויים בעלי ותק של
3 שנים ויותר

Beautiful Essentials

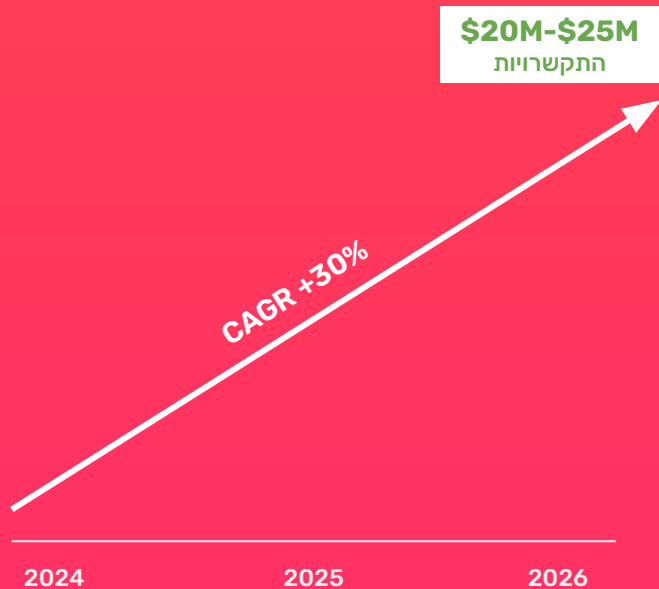
מותג חדש בשוק
האנדרואיד -
מוצרים לשימוש
יום-יומי



Photomyne

מוצרי פוטומיין
הקיימים -
השקעה מחודשת
בצמיחה

Photomyne



מוצרים קיימים - השקעה מחודשת בצמיחה

● המצב הקיים:

- החברה בשלה לצמיחה מואצת.
- ROI חיובי ← תוך שנה עד שנתיים.
- החזר השקעה גדל לאורך זמן עם חידושי המנוי.
- יתרת מזומן של כ-\$15.5M.
- התקשרויות של כ-\$11.8M ב-2023.

● עיקרי תכנית הצמיחה:

- הגדלה משמעותית של ההשקעה בשיווק.
- בטווח הבינוני, מיקוד בצמיחה על חשבון רווחיות.
- צפי לחציית רף התקשרויות שנתי של \$20M-\$25M ב-2026.
- צפי לצמיחה שנתי ממוצעת (CAGR) ← כ-30%.
- השקעה בצמיחה מבוססת בעיקר על מקורות מימון עצמיים קיימים, וכן, מקורות מימון חיצוניים ככל שיידרשו.

* התכנית מתייחסת למוצרי החברה בתחום הנוסטלגיה המשפחתית בלבד.

** ROI - Return on Investment, החזר השקעה; CAGR - Compound Annual Growth Rate.

*** התחזיות, הערכות והנחות החברה בקשר עם יעדי הצמיחה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, מבוסס תכנית החברה לצמיחה והגדלת הוצאות השיווק בשיעור משמעותי ביחס לשנת 2023, מבוסס על הערכות החברה בקשר עם התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, בין היתר, בהתבסס על האפשרות שהחברה תשלים גיוסי כספים נוספים במהלך תקופת התחזית, לרבות ממקורות חיצוניים (ככל שתשלים), וכן, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק א' לדוח התקופתי של החברה.

Beautiful Essentials

יצירת מותג חדש בשוק האנדרואיד - מוצרים לשימוש יום-יומי

הזדמנות בשוק קיים, גדול וצומח "Blue Ocean":

- 69% מכלל ההורדות ב-Google Play Store (שאינן משחקים) הן תוצאה של חיפוש אורגני.
- אפליקציות לשימוש יום-יומי עם ביקוש קבוע ומשמעותי.
- שוק מבוזר - אין "מנצח" אחד בכל הקטגוריות.
- בידול כמוצר איכותי המציע חוויית משתמש מיטבית.

שוק האנדרואיד בשנת 2023:

+\$4.7B

גידול Y/Y
בהכנסות

\$47B

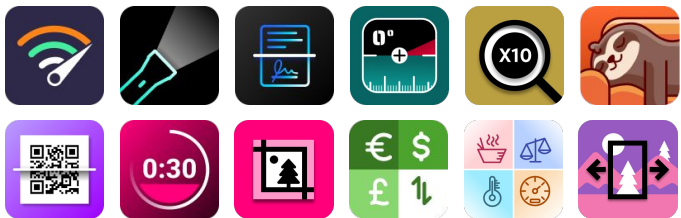
הכנסות

67.4B

הורדות

70%

מהמכשירים
בעולם



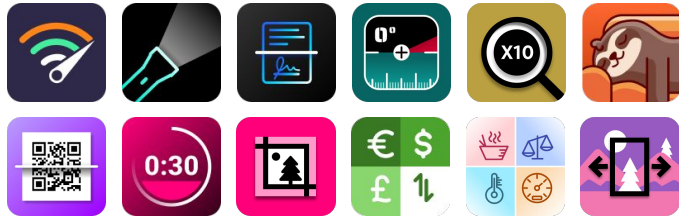
* לינק לאתר המותג: <https://beautiful-essentials.app>
** מקורות:

<https://www.statista.com/statistics/272698/global-market-share-held-by-mobile-operating-syst>
<https://www.businessofapps.com/data/google-play-statistics>
<https://ems-since-2009/>, <https://sensortower.com/blog/google-play-download-sources>

Beautiful Essentials

יצירת מקור הכנסה נוסף מבוסס SaaS:

- 13 אפליקציות זמינות להורדה בחנות כיום.
- צפי להכפלת מספר האפליקציות עד סוף השנה.
- התקשרויות ראשוניות בקצב שנתי של כ-100 אלפי דולר (מודל מנוי).*



יתרונות תחרותיים -

מינוף יכולות ו-Know How בליבת העשייה של החברה:

- כוח אדם מיומן.
- ידע ייחודי נצבר בתחום בניית אפליקציות.
- שיווק, ניתוח ובניית כלי מדידה אפקטיביים.
- ניסיון ביצירת מודל עסקי מבוסס מנוי.



- תהליך פיתוח יעיל וזול.
- השקת מספר רב של אפליקציות בקבועי זמן מהירים.
- בידול באמצעות הצעת קשת מוצרים איכותיים במנוי **All-in-one**.
- יתרון על פני שחקנים קיימים - ברובם מפתחים עצמאיים (בעלי יכולת מיומן מוגבלת).

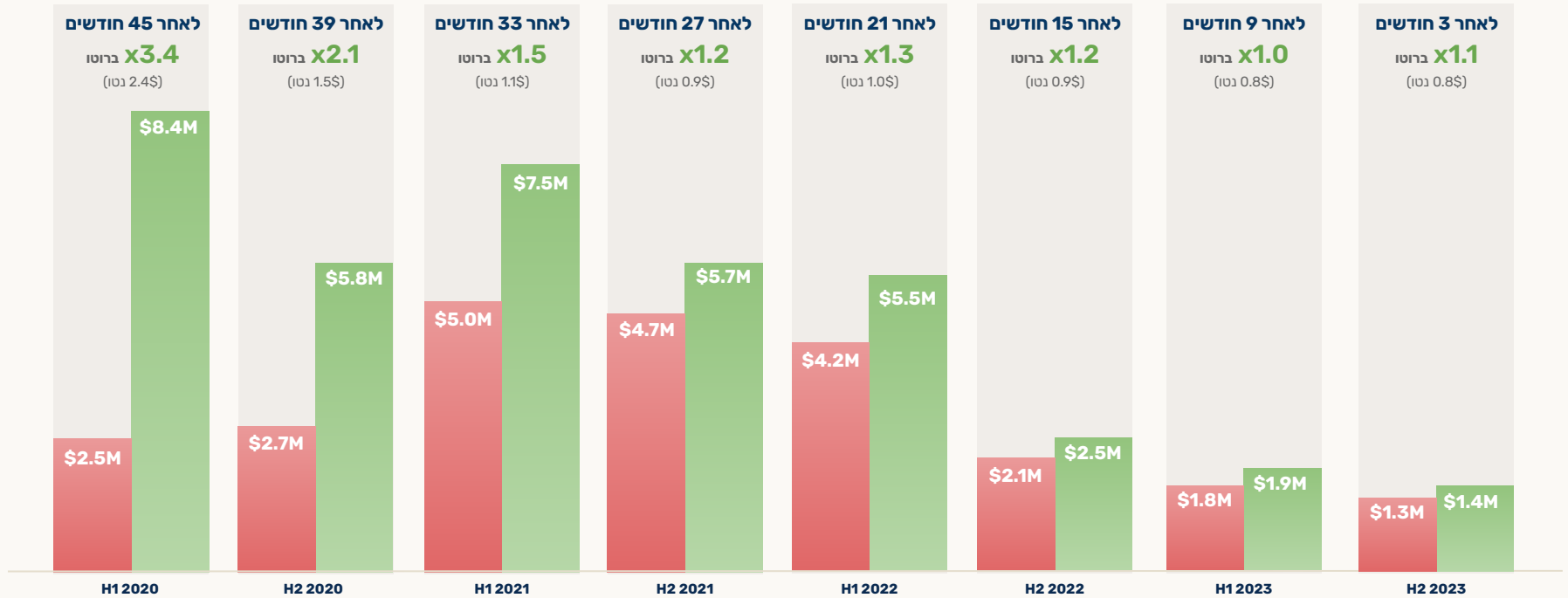
* קצב התקשרויות שנתיות: התקשרויות ממנויים בחודש מרץ 2024 כפול 12 חודשים.
** התחזיות, הערכות והנחות החברה בקשר עם מוצרי המותג Beautiful Essentials, לרבות הקצב השנתי של ההתקשרויות, מספר האפליקציות שתשיק החברה עד סוף השנה וכיוצא ב, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, מבוסס על הערכות החברה בקשר עם התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים, לרבות ההנחה כי קצב ההתקשרויות ממנויים חדשים ביחס למוצרים אלו יהיה בדומה לקצב הקיים בחודש מרץ 2024, ואשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, בין היתר, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לפרק א' לדוח התקופתי של החברה.

עדכון רבעוני - Q1 2024

החזר השקעה חיובי הגדל לאורך זמן

התקשרויות מצטברות

הוצאה ישירה על פרסום ושיווק



* הזמן נמדד ביחס ליום האחרון של התקופה הרלוונטית. הנתונים נטו מתייחסים לסכומים בניכוי תשלומים לחנויות האפליקציות ולשירותי הסליקה.
 ** התקשרויות מצטברות (Non-GAAP) ממשמשים שהפכו פעילים לראשונה בתקופה הרלוונטית. על פי חישובי החברה, בהתבסס על נתונים מחנויות האפליקציות של אפל וגוגל ומשירותי הסליקה.
 *** התקשרויות: אינן מהוות את הכנסות החברה. כוללות תקבולים בפועל וכן תקבולים אשר צפויים להתקבל בגין התקשרויות שבוצעו במהלך התקופה, כפי שהנתונים נמסרו לחברה מצדדים שלישיים.
 הכל כפי שמוגדר בהערת שוליים 46 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2023.

מדדי ביצוע בולטים

ליום 31.03.2023	ליום 31.12.2023	למועד פרסום הדוח	
37.5M	40.2M	41.3M	הורדות מצטברות
382M	420M	436M	תמונות מגובות
423K	394K	390K	מנויים משלמים
900K	800K	800K	MAU (Monthly Active Users)

תמצית נתוני התקשרויות והוצאות ישירות על פרסום ושיווק:

2023	Q1 2023	Q1 2024	
\$11.8M	\$3.6M	\$3.4M	התקשרויות
\$3.1M	\$1.3M	\$1.8M	הוצאות ישירות על פרסום ושיווק

במהלך הרבעון הראשון של 2024,
מציגה החברה:

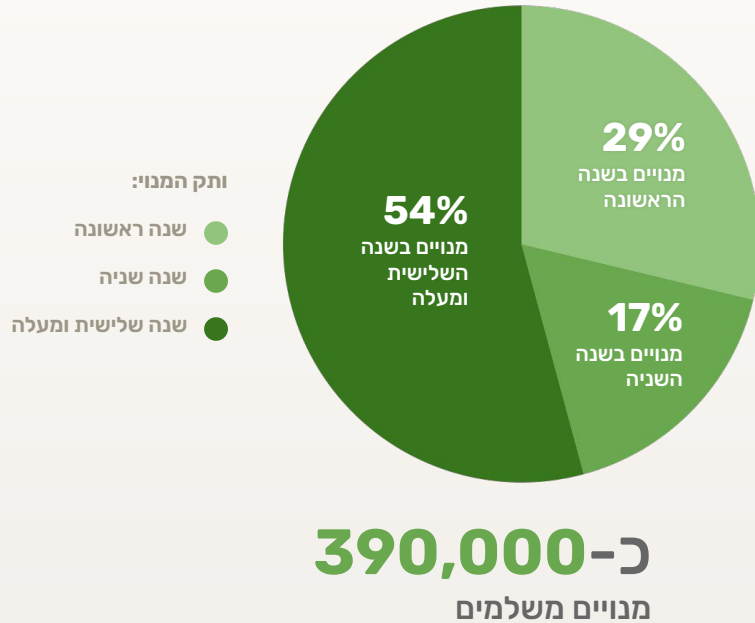
← כ-367 אלף הורדות חדשות מדי חודש.

← כ-5.3 מיליון תמונות חדשות מדי חודש
(כ-175 אלף תמונות מדי יום).

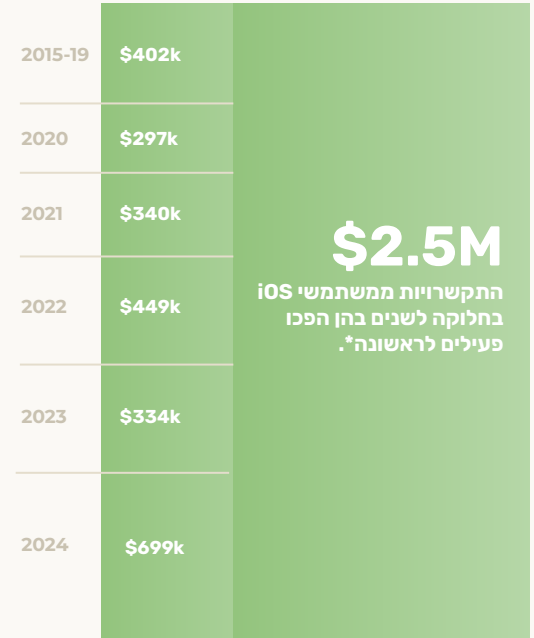
← קיטון של כ-1% בלבד במספר המנויים
המשלמים ברבעון הראשון של 2024, לעומת
קיטון של כ-7% ברבעון המקביל אשתקד.

התקשרויות ממשתמשים חוזרים וחלוקה על פי ותק המנוי

התקשרויות ממשתמשים חוזרים מהוות נתח משמעותי מכלל התקשרויות החברה, והן עשויות להוות נתח משמעותי גם בעתיד.



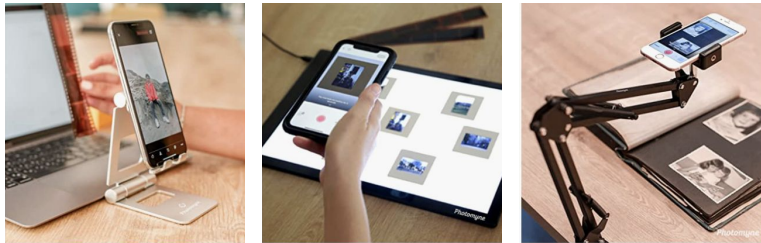
כ-72% מההתקשרויות הגיעו ממשתמשים חוזרים



החנות ב-Amazon משלימה את חוויית הסריקה והשימוש באפליקציות החברה.

התקשרויות מ-Amazon ב-Q1 2024: כ-189 אלפי דולר (לעומת \$237k ב-Q1 2023).

amazon

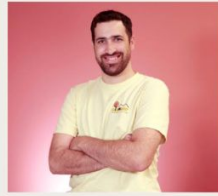


לעמוד הייעודי אליו מפנה **Google Photos** מגיעים בממוצע 308 אלפי משתמשים מדי חודש.

התקשרויות מ-B2B ב-Q1 2024: כ-206 אלפי דולר.

works with
Google Photos





Photomyne

