

מטרות התוכנית

להקנות ליזמים כלים פרקטיים להקמה וניהול מיזם
טכנולוגי,
להאיץ את התפתחות המיזם, להגדיל מכירות, לחדור
לשווקים ולפגוש משקיעים!

**With Our Help You
Accelerate FASTER!**

- ✔ Full Mentorship Availability!
- ✔ Milestones & Goals Setting
- ✔ Weekly Workshops Meeting

סדנאות מעשיות ומטרות התוכנית

- ✓ לעבד את מיזם יחד עם מומחים מובילים התעשייה
- ✓ להדק ולדייק את המוצר לקהל המטרה
- ✓ לבנות MVP או BETA בהתאם לצורך הלקוחות בזמן הקצר ביותר
- ✓ לצאת עם המוצר, לקבל פידבק מהמשתמשים והלקוחות על מנת לקבל החלטות
- ✓ אסטרטגיות מגובות דאטה
- ✓ לפתח מוצר בהתאם Lean Start Up Cycle Method
- ✓ להעביר אתכם מסע קוגניטיבי, רגשי, פיזי, להקנות כלים פרקטים ולהכין אתכם למפגש עם קרנות הון סיכון ואנג'לים בדמו דיי \$\$\$ בתום התוכנית

מפגשים	נושא הסדנה	תכנים
01	אירוע חשיפה	<p>המטרה היא לפגוש את 19 הסטארטאפים שהצטרפו למסע היזמי שלך! זאת הזדמנות להכיר אחד את השניה ולהבין אילו מיזמים ומוצרים משתתפים בתוכנית, מה פוטנציאל החיבור ושיתוף פעולה איתם, מה היתרון התחרותי שלכם, שימוש בקשרים של המייסדים הנוספים כדי להכיר מייסדים שותפים, משקיעים או שותפים אסטרטגיים.</p> <p>כל יזם יקבל את הבמה ל 30 שניות לטובת פיץ' מעלית (אם אין לכם נעזר לכם להכין). בנוסף נעבור על מערך התוכנית ונסביר את המבנה והציפיות כדי למקסם את פוטנציאל האצה וצמיחת המיזם הטכנולוגי שלך!</p>
02	מה זה סטארט-אפ ומהי יזמות?	<p>זאת הזדמנות של פעם בחיים להסתכל בגובה העיניים ליזם טכנולוגי שעשה אקזיט של מאות מיליוני דולרים!</p> <p>תהיה לכם הזדמנות לשאול כל שאלה שעולה לכם בראש בלי פילטרים ואפילו להחליף טלפונים!</p> <p>היזם ישתף אתכם במסע היזמי האישי שלו כולל האתגרים, העליות והמורדות בכל הרבדים ובצורה הכי חשופה.</p> <p>ננסה לענות בהרחבה על שאלות כמו:</p> <p>מה זה סטארטאפ?</p> <p>מה ההבדל בין מיזם טכנולוגי לסטארטאפ?</p> <p>אילו סוגי סטארטאפים קיימים ומדוע חשוב כל כך לדייק בהגדרה?</p> <p>השפעת ההגדרה שלכם על פיתוח המוצר, אסטרטגיית השיווק, גיוס הון ואפילו על אסטרטגיית האקזיט!</p> <p>נחשוף את האתגרים ביזמות טכנולוגית ונספק לכם כלים פרקטיים לפיצוח אתגרים, האצה, צמיחה מהירה יותר וגיוס הון!</p> <p>נעזור לכם להרחיב את הנתוורק שלכם, נלמד כיצד בוחרים את המשקיע הנכון, את השותף המתאים והלקוח האידיאלי.</p> <p>קשה לתאר את החוויה המרגשת הזאת במילים... אתם חייבים להיות שם!</p>

סטארטאפ או מיזם טכנולוגי חייב להתחיל בבעיה, אתגר או צורך שזיהינו ותפסנו את הראש, "איך אף אחד לא פתר את זה עד היום!" זהו השלב הראשון, **שלב הרעיון, Ideation או היפותזה**. מהנקודה הזאת והלאה כל צעד חייב להיות מגובה בולידציה, קבלות רבות! קבלות!

נלמד כמה קריטית הגדרת הבעיה המדויקת עבור פיתוח הפתרון או המוצר, עבור הלקוחות, גיוס שותפים ומשקיעים.

כמה כסף, זמן ופיוויטים זה יחסוך לכם!

נתרגל מתודולוגיות ונספק לכם גישה לכלים פרקטים בהם מנכ"לים ומנהלים בכירים בחברות סטארט אפ משתמשים כדי לאשש את אותן היפותזות, לאסוף נתונים, לקבל החלטות מגובות נתונים.

נוודא יחד שהפתרון המוצע עונה במדויק על הבעיה, אתגר או צורך שזיהיתם, תקבלו גישה לכלים שיעזרו לכם לדייק את הפתרון ונדגים איך חוסר סנכרון בין הגדרת בעיה לפתרון עלולה לפגוע בצורה קריטית בכל השרשרת: פיתוח המוצר, רכישת לקוחות, גיוס הון ולעיתים רבות לכישלון המיזם.

בנוסף, תקבלו גישה לכלים לחידוד הבידול בשוק תחרותי כדי לבלוט מעל המתחרים ולזכות בשמות לב המשקיעים והלקוחות.

כמובן שבין כל שלב ושלב יהיה תרגול מעשי עם פידבק מהמנטור המלווה שישתף את פרטי ההתקשרות שלו לכל שאלה או הצורך!

התחלתם בפיתוח מוצר או חשבתם על גיוס הון ואתם חושבים שאין לכם מתחרים?! כנראה שלא חקרתם לעומק.

בנוסף, "אין לי מתחרים" זאת תשובה שמשקיעים לא מעריכים!

בשוק התחרותי והרווי של ימינו תמיד יש מתחרים ישירים או עקיפים, רק צריך לאתר אותם.

הסדנה תעשה לכם קצת סדר לגבי השוק, נעזור לכם לאתר מתחרים ישירים ועקיפים, מתחרים עתידיים, נגדיר מודל עסקי מתאים, נדייק את הפיצ'רים המבדלים אתכם, נחדד את המיצוב בספייס בו אתם פועלים.

תקבלו כלים פרקטים ושיטות עבודה בהם משתמשים מנהלי מוצר בכירים בחברות המובילות בעולם על מנת לקבל החלטות קריטיות על בסיס יומי. תהיה לכם הזדמנות לעבוד ולתרגל את השימוש בכלים עם מנטור בכיר בתעשייה ממנו תקבלו פידבק בזמן אמת.

זאת ההזדמנות להכיר את המתחרים שלכם באופן הכי אינטימי שיש! אתם חייבים להכיר את המתחרים שלכם מבפנים החוצה ולעקוב אחר הפעילות שלהם בצורה רציפה, אף אחד לא יעשה את זה עבורכם. כמו כן, תקבלו גישה ישירה למנטור לכל צורך.

מה זה לכל הרו**חות TAM, SAM, SOM?!

ההבנה של השוק היא מרכיב קריטי בבניה וניהול של מיזם טכנולוגי מצליח. תקבלו מענה לשאלות כמו באיזה שוק בוחרים ומה הסיבות הנכונות לכך? איך חוקרים שוק ובאיזה כלים משתמשים? האם העובדה שיש לי לקוחות בישראל תעזור לי לגייס כסף או לחדור לשוק האמריקאי, אנגלי או כל שוק אחר?

את כל התשובות והכלים למחקר שוק, ניתוח גודל שוק, הבנה אינטימית של הלקוחות תקבלו מהמנטור בסדנה!

בקצרה, זה שיש לכם לקוחות בישראל לא יסיע לכם לגייס הון או ברכישת לקוחות באזור גיאוגרפי אחר. אתם חייבים להוכיח את הצורך ע"י Traction ולהכיר את הלקוחות שלכם בכל גאוגרפיה בנפרד.

גודל השוק ב \$\$\$ משפיע על היכולת שלכם לגייס והבחירה האם לפנות לקרן הון סיכון, שותף אסטרטגי, אנג'ל או בכלל להישאר בוטסטראפ.

הבנת גודל השוק תנמק האם המוצר סייקלבלבי או שהוא Nice to Have. את התובנות האלה רק אתם יכולים לחלץ, אף אנליסט לא יצליח לעשות את זה טוב ממכם או עבורכם!

<p>בשלב הזה בתוכנית אתם מכירים את המתחרים, את גודל השוק והבידול שלכם בתוכו בצורה אינטימית ויודעים בדיוק היכן למקם את עצמכם בספייס בו אתם פועלים, עכשיו צריך לאפיין את פיתוח המוצר!</p> <p>איך ה UI יראה ומה יהיה ה UX, הגדרת הפונקציונליות של המוצר, הגדרת תהליכים, איך יראה כל כפתור, לאן הוא יוביל ומה התוצאה הרצויה של כל תהליך.</p> <p>הכי חשוב זה איך מתארים את התהליך שיושב אצלכם בראש לשותף הטכני, במידה ויש אחד כזה או שהחלטתם ללכת לבית תוכנה שיפתח עבורכם.</p> <p>בסדנה תקבלו כלים ותתרגלו כיצד לכתוב סיפור משתמש, כיצד לכתוב אפיון טכני והכלים בהם מנכלים של חברות טכנולוגיה ומנהלי מוצר משתמשים כדי להעביר את דרישות האפיון בשרשרת המוצר עד לפיתוח, משם למשתמשים וחזרה לפידבק. בנוסף, תלמדו איך ניתן להגדיר מטרות ולתת פידבק לצוות הפיתוח, זה יחסוך לכם המון זמן וכסף!</p> <p>כמובן שנתרגל הכל בלייב ותפודבקו על ידי CTO בכיר שיוביל את הסדנה.</p>	<p>User Story & Technical Specifications</p>	<p>06</p>
<p>החלק מרגש הגיע, הרגע לו כולנו חיכינו... פיתוח מוצר רזה! בשלב הזה אתם תדרשו להשתמש בכל הכלים והמימוניות שרכשתם עד כה, המידע והתובנות שאספתם לאורך התוכנית כדי לבנות את אסטרטגיית המוצר רזה ולענות על הצורך האינטימי והכואב ביותר של הלקוחות שלכם כדי שיסכימו לשלם עבור המוצר או השירות שלכם.</p> <p>אחרי כל הולידציות ולאחר שוידאנו שהלקוחות הראשונים מוכנים לשלם לנו עבור השירות, תהיה לכם הזדמנות פז לאפיין ולהרים את ה MVP או BETA בעניין של שעות או ימים בודדים! (תלוי בכם)</p> <p>אין צורך להיות מתכנת או מנהל מוצר כדי להרים MVP ואפילו BETA! בסדנה לספק לכם כלים פרקטיים משלב האפיון ועד שביעות רצון הלקוחות במטרה שבתום התוכנית יהיו לכם לקוחות משלמים או לפתוח משתמשים פעילים!</p>	<p>מוצר, MVP או BETA</p>	<p>07</p>
<p>אחרי שהגדרנו את המוצר הרזה, הגיע השלב המעשי, בניית מוצר!</p> <p>בסדנה תקבלו הכשרה בכלים כמו Buble.io, Airtable וכלים נוספים לבניית המוצר.</p> <p>תקבלו כלים לייעול תהליכים בצורה אוטומטית, בוטים ואינטגרציות למתן מענה לקהל רחב, תלמדו כיצד להטמיע AI & ML במוצר שלכם ותלמדו כיצד להתאים יוז קייס ספציפי לצורך ואילו כלים זמינים לכם כבר עכשיו להטמעה ואינטגרציה.</p> <p>אין צורך בתהליכי פיתוח ארוכים ומורכבים, הכל זמין עבורכם כבר עכשיו. אז תפסיקו לחשוב על השקעה של עשרות אלפי שקלים או מאות אלפי שקלים לפיתוח מוצר, אחרי הסדנה הזאת אתם תהיו מוכנים לפתח מוצר, לצאת לשוק, התחיל למכור, לגייס לקוחות ומשתמשים!</p> <p>בסדנה תפגשו CTO מומחה לאוטומציות ובינה מלאכותית שיכשיר אתכם בכלים העדכניים ביותר שבתי תוכנה לא רוצים שתכירו, אחרת לא תהיה להם עבודה! (:</p>	<p>פיתוח מוצר No\Low Code שימוש באוטומציה ואינטגרציה לכלי AI</p>	<p>08</p>

טוב, אז פיתחנו מוצר.

עכשיו איך מודדים את הביצועים שלו?

מה הפרמטרים להגדרת הצלחה או כישלון? איך מגדירים KPIs? איך בוחרים איזה פיצ'ר נכנס לפיתוח ואיזה לא?

הכי חשוב איך עושים אופטימיזציה לכל התהליך?

זמן = כסף = אחוז שריפת מזומנים, רצוי שהוא ישאר נמוך!

מתודולוגיית הסטארט אפ הרזה החל במחלקות הפיתוח של חברות הייטק, אך מהר מאוד עבר תהליך אבולוציוני והיום הוא משמש את כלל הארגון בקבלת החלטות מהירה ומגובות נתונים.

בסדנה נתרגל את מחזור הסטארט אפ הרזה:

1. **בנייה** - פיתוח מוצר מינימלי Minimum Viable Product או BETA

2. **מדידה** - מדידת השימוש בכל פיצ'ר במוצר

3. **למידה** - הערכה לאור המידע והתובנות שאספנו וקבלת החלטות להמשך פיתוח השימוש במתודה מאפשר בדרך מהירה וזולה יחסית ליישום מוצר או שירות שמתאים לדרישות הלקוחות שלכם. במידה והלקוחות לא השתמשו בפיצ'ר או במוצר, ניתן יהיה לשנות כיוון בפיתוח המוצר ולחזור לתחילת המעגל: בניה, מדידה והערכה כדי להתאים את המוצר בדיוק לצרכי הלקוחות מה שמכונה Product Market Fit.

אתם תתרגלו את הסייקל ותפודבקו בסדנה ע"י המנטור המנחה במטרה לחדד ולשפר את יכולת קבלת ההחלטות שלכם תחת לחץ ומשאבים מוגבלים.

The Lean Startup Cycle
התאמת המוצר לשוק

09

וואו עברנו כברת דרך ארוכה!

זה הזמן לקחת את כל העבודה הקשה ולהכניס אותה למצגת, מהיום המצגת היא לוחות הברית שלכם.

מצגת לא בונים עבור משקיעים אלה עברכם!

המצגת היא תוכנית עבודה אופרטיבית, מה אתם עומדים לעשות מחר בבוקר כדי להביא את הלקוח הבא, את השותף האסטרטגי הבא ובמידת הצורך את המשקיע המתאים.

למזלכם זה רק פיצ'ר דק אמצע, תנשמו לרווחה יש לכם עוד הרבה זמן לחדד ולדייק את הנתונים עד לדמו דיי שם תפגשו משקיעים וקרנות הון סיכון שלא יעשו לכם הנחות.

המטרה העיקרית בפיצ'ר דק אמצע היא תרגול של הכנת התוכנית האופרטיבית בראשי פרקים ולעשות לכם סדר בבלגן, אתם תציגו מול מנטור המוביל את הסדנה, תהיה לכם הזדמנות לקבל פידבק ומענה לשאלות על מנת לחדד ודייק את האסטרטגיה.

פיצ'ר דק אמצע!

10

חשוב מאוד להגן על עצמכם ועל המיזם שלכם מלא מעט גורמים לאורך המסע היזמי.

כאשר אתם מצרפים מייסד שותף, משקיע, לקוח או שותף אסטרטגי התנאים חייבים להיות ברורים!

באותה נשימה אתם רוצים לשמור על המיזם שלכם ממזיקים והעתקות.

לכן חשוב מאוד להכיר את הזכויות, החובות, תהליכים שיגנו עליכם ועל המוצר שלכם כגון הסכם שותפים, חלוקת אקוויטי, רישום פטנטים, NDA, Term-sheet, רגולציה וכדומה, חשוב להכיר את היתרונות וחסרונות בכל תהליך.

נלמד על סוגי הישויות המשפטיות השונות ומה היתרונות והחסרונות של כל אחד מסוגי ההתאגדויות כסטארטאפ?

נלמד כיצד נהוג לחלק מניות או אופציות, כיצד תגנו על הקניין הרוחני שלכם ותקבלו גישה למסמכים משפטיים וליווי לכל אורך התוכנית ממשרד עו"ד המתמחה בטכנולוגיה ויזמות.

דין ומשפט

11

הגענו לשלב הפחות אהוד על רוב היזמים אך מהחשובים ביותר! זיקוק כל המחקר והוואלידציה שביצעתם עד כה לכדי תוכנית עסקית ואקסל פיננסי אשר ישקף את פעילות המיזם היום ואת הפעילות העתידית. התוכנית העסקית תשרת אתכם לאורך כל חיי המיזם ותעזור לכם לנהל תקציב, לגייס הון, להעריך שווי ולדאוג שאתם לא חורגים מהתקציב ומקבלים החלטות נבונות.

אל תדאגו, אתם תקבלו גישה לתוכנית עסקית ואקסל פיננסי מותאם לכם אישית, נשאר לכם רק את הכנסת המספרים בצורה פשוטה ופרקטית בלי לבזבז זמן יקר או לשלם עשרות אלפי שקלים לרו"ח כדי שיעשה את אותה פעולה עבורכם. ההמלצה היא לחיות את המספרים, אתם חייבים לדעת מהיכן הגיע כל מספר, פרמטר ושדה שבחרתם להכניס לאקסל ועל מה הוא מתבסס. לא שומרים תוכנית עסקית במגירה!

התוכנית היא המצפן שלכם לקבלת החלטות ותעדוף התקציב לאורך כל חיי המיזם.

חשוב לזכור, התכנון הפיננסי קריטי להצלחה או כישלון המיזם וישקף את אורך הנשימה לכם (Runway), כמה מזומנים אתם שורפים בחודש (Burning Rate), תעדוף ותקצוב משאבים וכו'. אנחנו נספק לכם כלים להתנהלות פיננסית נכונה וליווי ע"י משרד רו"ח בעל ניסיון רב שנים בתחום ההייטק לאורך התוכנית!

הגענו לחלק האומנותי! לאחר שהבנו את ה BP וה ICP בצורה אינטימית ונוצר מגע ראשוני וולידציה של מוצר, הגיע הזמן לבנות את אסטרטגיית השיווק וה G2M כדי למצב את עצמכם בצורה מדויקת, להתחיל לגייס לקוחות ומשתמשים בסקיייל ולהכיר את הפעילות השיווקית של המתחרים שלכם.

בסדנה תעבדו בצמוד ל CMO בכיר בתעשייה שיקנה לכם כלים פרקטים להגדרת אסטרטגיית שיווקית, את ההבנה היכן היא תומכת באסטרטגיית העסקית הכוללת של המיזם וכיצד להשתמש בה ביעילות.

תרכשו כלים למיפוי כל היבטי השוק השונים המשפיעים על אסטרטגיית GTM שלכם.

נתרגל יחד:

1. כיצד ליצור הצעת הערך
 2. מיצוב מחדש Reposining
 3. בניית מסגרת הודעות Messaging framework
 4. נחקור ונלמד אסטרטגיות מצליחות שריסקו שווקים ותיקים ע"י היכרות אינטימית עם הכאב וצורך הלקוחות ועוד
- לאורך התוכנית תהיה לכם גישה לסמנכ"ל שיווק בכיר על מנת לעצב אסטרטגיית פרקטית ואקשנבילית שתפיל את המתחרים שלכם מהרגליים.

גיוס הון הוא השלב האהוב על יזמים ובאותה נשימה, לא מובן במלואו. חשוב לציין שכסף לא גדל על העצים ומשקיעים לא תורמים את כספם אלה משקיעים אותו!

כדי לגייס כסף חייבים לבוא מוכנים!

אתם לא יכולים לקנות תוכנית עסקית ומצגת משקיעים ולחשוב שפה זה הסתיים. משקיעים או שותפים אסטרטגים בוחנים קודם כל את החומר האנושי, אתכם יזמים יקרים.

משקיעים רק ביזמים בעלי ניסיון בהובלת מיזמים או צוותים עם ניסיון יוצא מן הכלל, לאחר מכן המשקיעים בודקים האם המוצר חדשני ומהפכני ולבסוף הם בוחנים את גודל השוק כדי להבין האם קיים פוטנציאל להחזיר תשואה על ההשקעה בהקדם.

המשקיע רוצה לדעת כיצד הדולר שהשקיע בכם היום יהפוך בעוד 18 חודשים ל 6 דולרים (בהערכת שווי), אחרת הוא יחפש את החלופה הבאה, לכן אתם חייבים לבוא מוכנים עם כל התשובות!

בסדנה תקבלו כלים לאפיון המשקיע האידיאלי עבורכם, לא כל משקיע ישקיע בכל מיזם, יש משקיעים לתחומים שונים ולגובה השקעה שונה כך שאתם חייבים לאפין את המשקיע המדויק כפי שאפינתם את הלקוח המדויק, אחרת הסיכוי שלכם לגייס נמוך עד בלתי אפשרי!

את הסדנה יובל נציג קרן הון סיכון או אנג'ל שיספק לכם הצעה לסוגי המשקיעים

<p>השונים, לצורת החשיבה וקבלת ההחלטות של כל סוג משקיע, את ההבדל בין קרן הון, משקיע אסטרטגי, בנק השקעות או אנג'ל וכיצד לפנות לכל אחד מהם כדי לזכות בהשקעה תלמדו כיצד תהליך הגיוס נראה, באיזה שלב מומלץ להתחיל את ה Roadshow, כמה זמן הוא לוקח, כיצד מנהלים את התהליך, מה ה KPIs שחשוב להגדיר וכו'</p>		
<p>אנחנו ממש לקראת סיום התוכנית! סדנת ההכנה ליום הגדול היא מפרה ומהנה וסופר פרקטית לכל שלב בחיים. בסדנה נלמד איך לבנות מצגת (Pitch Deck) מדוייקת, כיצד תבחרו את הנרטיב הנכון לסיפור שמדגיש את הכאבים, האתגרים והצרכים של הלקוחות שלכם בצורה שתגרום להם לשלם. תתרגלו כיצד לספר את הסיפור בצורה שתגרום לאמפתיה אצל המשקיעים, הלקוחות והשותפים הפוטנציאליים ותדחוף אותם לבצע פעולה או לקבל החלטה מיידית. נלמד אילו נתונים נכנסים למצגת אילו לא ומדוע, איך בונים ומספרים סיפור (Storytelling), מדוע חשוב להשאיר קצוות פתוחים לשאלות, כיצד נמנעים מחפירת בורות בסיפור שישאירו אתכם ללא תשובות מספקות. נתרגל כיצד להוציא את כל היופי הזה מן הכוח אל הפועל, נלמד איך לעמוד על במה מול קהל כדי לזכות בתשומת ליבו ולהשפיע על קבלת ההחלטות שלו.</p>	<p>סדנת הכנה לדמו די, עמידה מול קהל ו Storytelling</p>	<p>15</p>
<p>הגענו לשלב האחרון של התוכנית, אך רק לסיום החלק הראשון במערכת היחסים ביננו :) עבדתם כל כך קשה לאורך כל התוכנית כדי להגיע ליום המיוחל, הדמו די! ביום המרגש הזה תהיה לכם הזדמנות לקחת את כל מה שבניתם לאורך התוכנית, כל הנתונים על השוק והתחרות, וולידציות לצורך, אסטרטגיית שיווק, מוצר, אפיון לקוחות, משתמשים וכו ולהציג ב 4 דקות לפאנל משקיעים שלנו המורכב מאנג'לים, קרנות הון סיכון, אורחים משפחה וחברים אשר הגיעו לצפות בתהליך המטורף שעברתם ולא באמת הבינו עד הסוף במה אתם משקיעים את מלוא האנרגיה בארבעת החודשים האחרונים... ההתרגשות בשיאה, האדרנלין מתחיל לזרום והבמה כולה שלכם. יש לכם הזדמנות לזכות בתשומת לב המשקיעים ולנמק מדוע כדאי להם ללוות אתכם ולהשקיע בכם ולא בסטארטאפים שעלו לפניכם. אתם חייבים להגיע מוכנים, חדים ומדוייקים ולהשתמש בכל הכלים והמיומנויות שרכשתם לאורך התוכנית, לרובכם זאת תהיה הזדמנות של פעם בחיים. תהיה לכם הזדמנות לעשות מינגלינג עם המשקיעים ולהחליף טלפונים, מי יודע אולי תצאו עם צ'ק שמן בסוף הערב!</p>	<p>DEMO DAY</p>	<p>16</p>
<p>בתום התוכנית תקבלו כרטיס כניסה לקהילת ה SaaS שלנו המונה כיום 600 מיזמים טכנולוגים מעל 300 מנטורים שיעזרו לכם לפתוח דלתות, לגייס לקוחות, שותפים, משקיעים, שיתופי פעולה וקשרים שרק קהילה חיה ונושמת יכולה לספק!</p>	<p>כרטיס כניסה לקהילת SaaS סגורה</p>	<p>17</p>

נתראה במחזור הקרוב!