

The Israeli Chamber of Information Technology
הלשכה לטכנולוגיות המידע בישראל
ע"ש שלמה טירן



מודיעין עסקי למייסד



המצפן בדרך לאקזיט

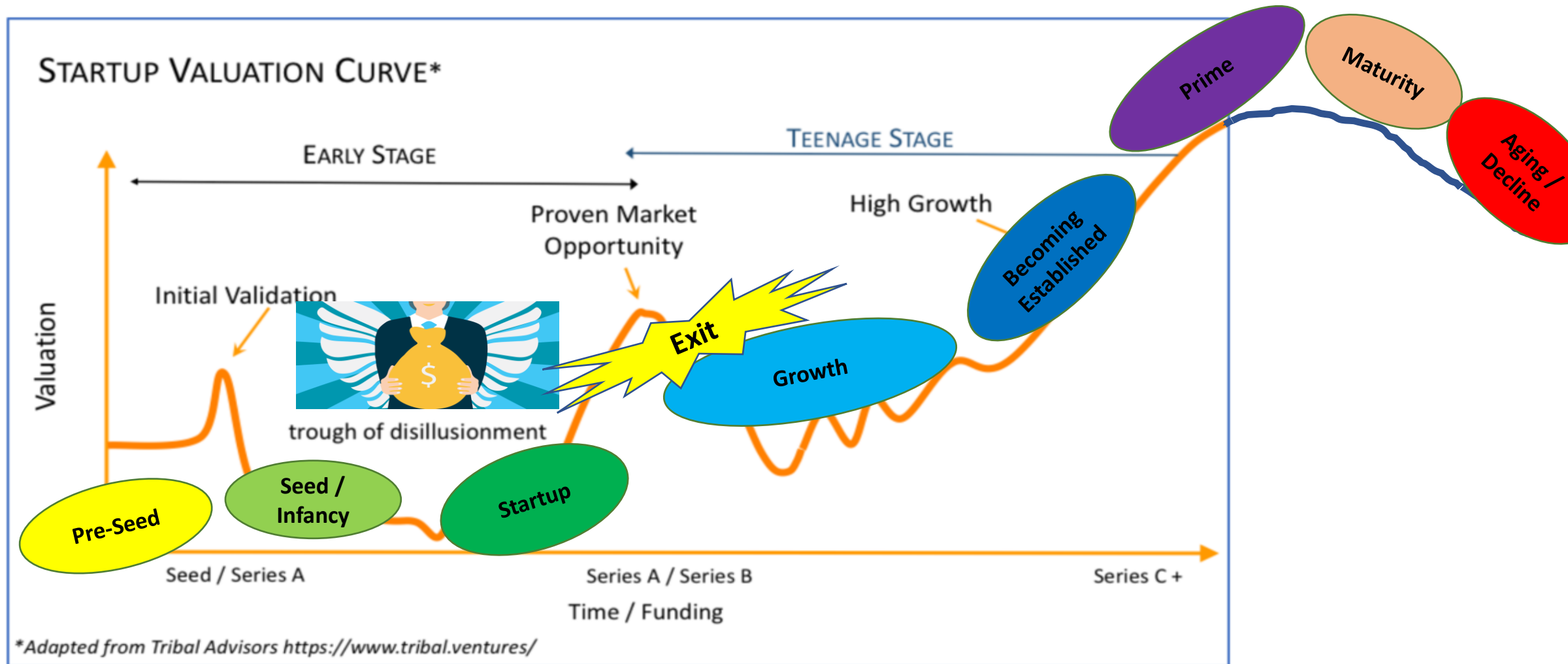
מודיעין עסקי ככלי תומך החלטה ליזם ולמשקיע בחברות-הזנק

GLOBALOSINT
INFORMATION, INTELLIGENCE & SECURITY

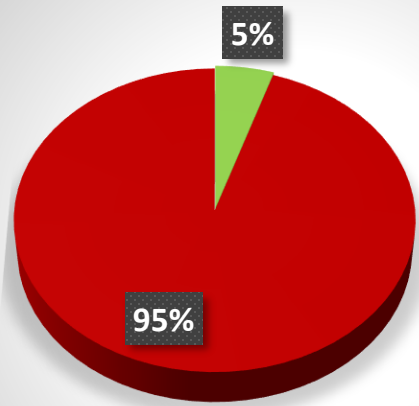
ד"ר נחום שילה - מייסד ומנכ"ל
גלובל אוסינט מודיעין עסקי בע"מ
5 אפריל 2021

www.globalosint.com

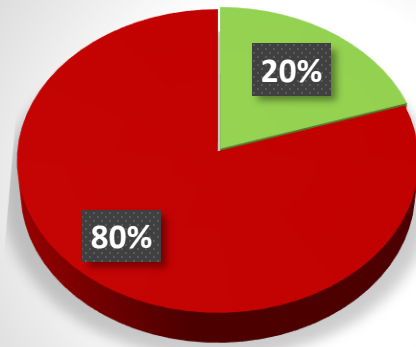
אבולוציה של חברות הזנק



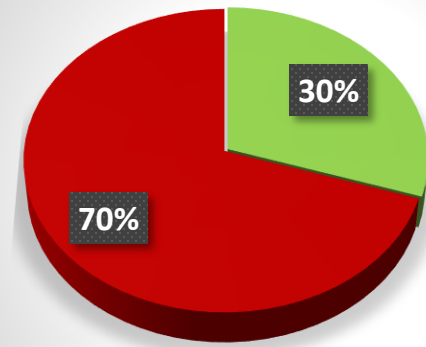
אחוזי הצלחה של חברות הזנק (משלב 1 עד האקזיט)



הצלחה
כשלון



הצלחה
כשלון



הצלחה
כשלון

מדוע אחוזי ההצלחה של "אומת הסטארט-אפ" כה דלים?

- יש הרבה רעיונות, אבל רבים מהם חסרי היתכנות ☹️
- היזמים הישראליים נוטים לאלתר במקום לתכנן ☹️
- הרבה יזמים ישראלים מנסים לרוץ לפני שהם יודעים ללכת ☹️
- לא מעט אנג'לים משקיעים לפי אינטואיציה ולא לפי מחקר ☹️
- חוסר מקצועיות בשלבי היישום הקריטיים באבולוציה של חברת-ההזנק ☹️

**מודיעין עסקי הינו חיוני
הן עבור היזמים והן עבור
המשקיעים**

**אי אפשר להתגבר בבת אחת על
כל הבעיות הללו, אולם שימוש
מושכל בכלים של מודיעין עסקי
יכול לשפר את אחוזי ההצלחה של
חברות ההזנק בישראל !!!**

מודיעין עסקי ליזם - שלבים 2 - 4

- בשלב 3 באבולוציה של חברת ההזנק, היזם תלוי כמעט לחלוטין במשקיע
- חשוב מאוד להשקיע זמן ומשאבים באיתור המשקיעים הנכונים. כפי שהמשקיע בודק פרטים על העסק והיזם, כך היזם צריך לבדוק על המשקיע
- משנחתם חוזה ההשקעה, יש להמשיך וללמוד את המשקיעים ודפוסי ההתנהגות שלהם ולוודא שלא צצים ניגודי אינטרסים
- לקראת האקזיט המיוחל – אין להיחפז, יש לבדוק את כל ההצעות המונחות על השולחן



מודיעין עסקי למשקיע עד שלב האקזיט

- רוב המשקיעים בחברות הזנק בישראל הם אנג'לים (משקיעים עשירים / מאות אלפי דולרים – לבד או בקבוצה) או סופר-אנג'לים (משקיעים מיליון דולר ומעלה)
- ככל ששלב ההשקעה בחברה יותר מוקדם, כך המשקיע יקבל חלק גדול יותר בחברה תמורת פחות כסף
- ההחלטה עם להשקיע בחברה מסוימת או לא הינה קריטית. רבים מהמשקיעים בישראל נכשלים בשלב זה בשל שימוש בהרבה אינטואיציה ובמעט מודיעין עסקי



מודיעין עסקי למשקיע עד שלב האקזיט

- הבנת השוק בשלב 1-2 של אבולוציית ההסטארט-אפ הינה קריטית עבור המשקיע – לזהות מגמות חדשות, לדעת על אילו חברות-הזנק להתמקד, לאתר מוקדם הזדמנויות או בעיות
- המשקיע צריך להכיר היטב את היזם טרם ביצוע ההשקעה – מיהו? מה היסטוריית היזמות שלו? מי צוות העובדים שגויס?
- המשקיע חייב להיות עם "אצבע על הדופק" גם בשלב 3, לאחר ההשקעה, כיוון שגם בשלב זה, בישראל עדיין 75% מחברות הזנק נכשלות.



תודה על ההקמה
והמשק יום נפלא



GLOBALOSINT

INFORMATION, INTELLIGENCE & SECURITY