

סיכום + הצעה מעודכנת

פגישת אפיון

סיכום מלא · הצעת מחיר מעודכנת · תנאים מסחריים

חלק C

צעדים הבאים · לוחות זמנים

חלק B

הצעה מעודכנת + מודולים + אבטחה

חלק A

סיכום הפגישה · כאבים · חזון

משתפי הפגישה

עופר אזולאי · יוחנן אביטן · אלעד יעקובוביץ'

מנכ"ל ובעלים · מנהל מכירות · שותף אסטרטגי-טכנולוגי

למה נפתח במספרים

עופר – לפני הפרטים, הנה **המחיר המעודכן וההסבר המלא למה הוא זז**. אני רוצה שתראה את זה ראשון – בשקיפות מלאה, כי זה החלק הכי חשוב שיהיה לנו ברור.

עדכון מחיר פאזה 1

מ-26,000 ש"ח ל-29,000 ש"ח

מעודכן (אחרי האפיון)
29,000 ש"ח

הצעה מקורית (26,000)
26,000 ש"ח

מה נוסף בפועל – פירוט מלא של ה-3,000 ש"ח (11.5%)

- + **מסד נתונים מאוחד מלא** – לא רק חיבור Priority (פריויריטי)
- + **Dashboard רב-תפקידי** – 4 תצוגות נפרדות (מנכ"ל, מנהל, סוכן, אדמין)
- + **חיבור Meta רשמי** – WhatsApp Business + Messenger (API רשמי)
- + **אבטחה ארכיטקטונית** – פרק מלא בהצעה, לא שורה בלבד
- + **צ'אט-בוט אינטליגנטי** – אתר + פייסבוק, אוסף נתוני ליד
- + **ניקוי שדות Priority עם אריאלה** – עבודת הכנה שלא הייתה מתומחרת

הסכמתנו בפגישה עמדה: **מה שעלה באפיון נכנס במחיר המקורי, במסגרת הגיונית**. הכל כלול. ה-3,000 ש"ח הם רק מה שבאמת התרחב מעבר להצעה הראשונה. **עדיין חצי מהמחיר של ההצעה המתחרה** שהזכרת (פי +3).



יעד סגירות

60%

פי 3 ת-20%

תנאי תשלום

20-40-40

פאזה 1 · מחיר

29K₪

כאבי ליבה

8

1 פאזה 1 מתחילה ממסד נתונים ו-CRM – כפי שעופר הדגיש

”CRM ומערכת מכירות” אמר עופר. זו ההתחלה. לא אוטומציות, לא סוכנים – קודם הבסיס.

2 תנאי תשלום שונו ל-20-40-40 – כפי שעופר ביקש

20% הזמנה · 40% אחרי הדגמה ראשונה · 40% במסירה. הסכמה מלאה.

3 מחיר עודכן ל-29,000₪ – כל תוספי הפגישה כלולים

עליית 3,000₪ המשקפת רק הרחבות אמיתיות. הפירוט המלא למעלה.

4 חזון עתידי מתומחר במפורש – עופר בוחר בקצב שלו

סוכן AI אוטונומי, מחולל הצעות, אינדקס ספקים – כל אחד מודול עצמאי.

5 תחזוקה מופרדת מתשתית – שקיפות מלאה

3 רמות SLA (“הסכם רמת שירות”): Basic/Pro/Plus. תשתית בעלות ספק בלבד – חשבוניות מקור.



1 בסיס נתונים שבור – הכאב השורשי

3 קבצי אקסל שונים + מודול CRM בתוך פריווריטי. אין מקור אמת אחד. אין סיווג לקוחות (מערכת / רישוי / שירות / תחזוקה). חסרים שדות ניהוליים.

”הדאטאבייס שלנו גרוע. הכי שורשי. אין מקום אחד.” – עופר

2 פולואפים – הכאב הגדול ביותר

עסקאות מתקררות נטשות. אין תזכורות אוטומטיות, אין בוט ווטסאפ, הודעות נופלות בין הכיסאות (ווטסאפ, מייל, פנים-ארגוני).

3 ניהול לידים – אין כניסה אוטומטית

3 מקורות (פה לאוזן, קמפיינים ממומנים, אתרים + פייסבוק) ללא סיווג מקור / קמפיין. אין צ'אט-בוט שאוסף נתונים.

4 תיעוד שיחות מכירה – חסר מוחלט

אין הקלטה, אין תמלול, אין סיכום AI (בינה מלאכותית). ללא תיעוד – אין שיפור, אין מדידה, אין למידה ארגונית.

5 פריווריטי (CRM קיים) – ידידותיות נמוכה

שדות מיותרים, חסרים רלוונטיים. האפליקציה כמעט לא בשימוש אצל עופר ויוחנן. נדרש ניקוי שדות מול אריאלה.

6 הצעות מחיר – עבודה בכפילות

הסוכן עובד בשני מקומות במקביל (מודל באקסל + הצעה בפריווריטי). מצגת לא מקצועית. מתיש → נמנעים.

7 משימות וסנכרון יומן

אנשי המכירות לא רואים משימות בטלפון. אין יומן פגישות מסונכרן (Outlook 365). חובה להוסיף.

אין מנהל שיווק ייעודי. הצוות הקודם פוזר אחרי חודשיים. דניאל נחמה מקדם AI במאמרים – הפינה עובדת.

מקרה מבחן – הכאב בפעולה



דוגמה מובהקת

לקוח "האחים דביר"

לקוח קיים שביקש להוסיף מערכות במספר אתרים. הליד הועבר לסוכן.

הסוכן לא טיפל. מנהל המכירות לא ביצע בקרה. המנכ"ל לא בדק. לא נשלחה הצעת מחיר. לא היה פולואפ (מעקב חוזר). לא בוצעה בקרה באף רמה.

הלקוח עבר לחברה אחרת. הפסד שניתן היה למנוע לחלוטין.

שאלות מפתח – תשובות שהתקבעו



מי האדם שאם לא מאמץ את המערכת – הפרויקט נופל?

עופר: אנשי המכירות. הם מקור הדאטה. אם הם לא משתמשים – אין דאטה. MVP (מוצר ראשוני עובד) → בדיקה בשטח → עידון לפי משוב.

מה ניסיתם בעבר ולא עבד?

עופר: חתימות דיגיטליות, Monday.com, ומפתח קודם בשם "גלעד". אנחנו לא חוזרים על אותן טעויות.

אם בונים דבר אחד ב-3 השבועות הראשונים – מה זה?

יוחנן: מערכת לידיים.

עופר: CRM (ניהול קשרי לקוחות) ומערכת מכירות.

אלעד: מסכים לחלוטין – ומתחת לזה מסד נתונים מסודר. זה היסוד. זה מידי.



פריריטי + Dashboard

דואליות מלאה · מקור אמת אחד · ממשק ידידותי מעליו

עיקרון מרכזי

פריריטי (המערכת הקיימת שלכם) נשאר עמוד השדרה (מקור האמת לכל הנתונים). Dashboard (לוח מחוונים) ייעודי – גם אתר וגם אפליקציית מובייל (PWA) – הוא שכבת הממשק הידידותית מעליו. **דואליות מלאה**: כל מה שקורה ב-Dashboard מתעדכן בפריריטי ולהפך.

רכיב	תיאור
מסד נתונים מרכזי	סיווג לקוחות מלא · שדות מאופיינים · נגישות מקוונת · שלב 1
Dashboard ניהולי	תצוגה ידידותית בזמן אמת · גם במחשב וגם במובייל (50/50)
קליטת לידים אוטומטית	3 הערוצים → ישירות ל-CRM
צ'אט-בוט פייסבוק / אתר	אוסף שם, מיקום, סוג שירות → פותח רשומת ליד + תיקייה
מערכת פולואפים	תזכורות אוטומטיות · בוט ווטסאפ · גיימיפיקציה
תמלול וסיכום שיחות AI	הקלטה ← תמלול ← סיכום ← ל-CRM אוטומטית
WhatsApp + Messenger	API רשמי של Meta בלבד – לא פתרונות לא רשמיים
ניקוי שדות פריריטי	מול אריאלה – להסיר מיותרים, להוסיף רלוונטיים



7 רכיבי פאזה 1 – הכל כלול במחיר

1 מסד נתונים מאוחד – הבסיס לכל השאר

איחוד 3 אקסלים + פריוריטי למקור אמת אחד. עבודה עם אריאלה להגדרת סכמה. סיווג לקוחות מלא (מערכת / רישוי / שירות / תחזוקה). כל שדות-המפתח שעלו בפגישה.

2 Dashboard רב-תפקידי (אתר + אפליקציית מובייל)

תצוגות נפרדות: מנכ"ל (אסטרטגי, פילוח), מנהל מכירות (פייפליין, ביצועים), סוכן (לידים + משימות), אדמין/אריאלה (ניהול שדות). גם מחשב וגם מובייל.

3 קליטת לידים אוטומטית מ-3 ערוצים

שני אתרי WhatsApp + Facebook Messenger + WordPress → זרם ישיר ל-CRM. סיווג מקור (קמפיין / אורגני / פה לאוזן). פתיחת תיקיית Dropbox אוטומטית לסוכן עם סיכום הנתונים.

4 צ'אט-בוט אינטליגנטי בעברית (פייסבוק + אתר)

אוסף שם, מיקום, גודל גג, סוג מערכת, דחיפות → יוצר רשומת ליד מלאה. מציג ימי פגישות פנויים. מעביר לסוכן בשלב המכירה.

5 פולואפים חכמים (ה-QuickWin הגדול)

תזכורות אוטומטיות לפי כלל עסקי ("ליד קר 7 ימים → חזרה חמה"). הודעות שלב אוטומטיות ללקוח. התראות דחופות למנהל על לידים בסיכון. גיימיפיקציה בסיסית לסוכנים.

6 תמלול + סיכום שיחות AI בעברית

הקלטה ← תמלול ← סיכום (מה נדון, מה הוחלט, מה הפעולות) ← משתלב אוטומטית בדו-שיח של הלקוח ב-CRM. שימוש בכלים מודרניים שעובדים כמעט בחינם – ראה פרק עלויות שוטפות.

7 אבטחה ארכיטקטונית + הדרכה (ראה גם פרק ייעודי)

שרת ייעודי · גישה רק דרך token · Firewall · SSH · מוגבלי-זמן · הגנה מפני IP Injection. Prompt (קניין רוחני) שייך לטריפל S. הדרכה: 2 שעות לצוות + תיעוד משתמש קצר.

לוח זמנים · פאזה 1



שבוע 3 תמלול AI · שיפורים · הדרכה · מסירה	שבוע 2 אוטומציות · בוט ווטסאפ · חיבור Meta · פולואפים	שבוע 1 מסד נתונים · איחוד אקסלים · Dashboard ראשוני · הדגמה	שבוע 0 הכנה · פגישות עם אריאלה, יוחנן וצוות המכירות · גישה לפריוריטי + API (ממשק חיבור)
---	--	--	---

① הפיתוח מתחיל רק לאחר השלמת שבוע 0. שבוע ההכנה חיוני – לא מתחילים בעיוורון.

תנאי תשלום (20-40-40 · כפי שעופר ביקש)



שינוי מבנה תשלום

ה-20-40-40 ל-40-40-20

מקודן ← תקודי

40 / 40 / 20 ← 20 / 40 / 40

20% עם הזמנה (5,800 ש"ח) · 40% אחרי הדגמה ראשונה (11,600 ש"ח, סוף שבוע 1) · 40% במסירה (11,600 ש"ח, סוף שבוע 3).

שלב	אחוז	סכום (ש"ח)	מתי
מקדמה	20%	5,800 ש"ח	בחתימה
הדגמה ראשונה	40%	11,600 ש"ח	סוף שבוע 1
מסירה	40%	11,600 ש"ח	סוף שבוע 3
סה"כ	100%	29,000 ש"ח + מע"ח	

**למה יש לזה פרק נפרד**

בפגישה עופר שאל "אם מישהו זדוני נכנס דרך ה-CRM לפריוריטי, זה כבר קטסטרופה". הוא צודק. אבטחה היא לא פריט ב-checklist – זה תשתית שעוברת כחוט השני לאורך כל הארכיטקטורה.

שכבות ההגנה שנבנות מראש

מה זה אומר בפועל	שכבה
לא הוסטינג משותף. שרת פרטי עם גישה מוגבלת למפתחות SSH בלבד.	שרת ייעודי מבודד
חסימת כל פורט פרט למה שנדרש. כניסה רק מכתובות IP מורשות.	Firewall (חומת אש)
כל קריאה ל-API מחייבת token שתקף לזמן קצר בלבד. לא "סיסמה קבועה".	Tokens מוגבלי-זמן
סוכני AI מסוננים בצורה שמונעת התקפות זדוניות של "הזרקת הוראות".	Prompt Injection Protection
הצפנה במנוחה (נתונים בשרת) + הצפנה בתעבורה (TLS 1.3).	הצפנה כפולה
כל משתמש רואה רק מה שהוא צריך. סוכן לא יכול לראות נתוני סוכן אחר.	הפרדת הרשאות
גיבוי מוצפן במיקום נפרד. שחזור אפשרי בכל עת.	גיבוי יומי אוטומטי
כל פעולה ב-CRM מתועדת – מי עשה מה ומתי. לצורכי בדיקה ושיחזור.	Audit Log (יומן אירועים)

קניין רוחני שלכם

ה-IP (הקוד והמערכת) שייך במלואו לטריפל S. גם אם נפרדים מחר – הכל נשאר אצלכם. זה נרשם בחוזה.



למה מציגים אותן עכשיו? בפגישה עלו רעיונות גדולים שעופר בעצמו סימן כ"חלום" ולא כפאזה 1 (ציטוט עופר: "אני עוצר את עצמי... בוא נעבור פאזה אחת ונתקדם"). במקום להסתיר – מציגים הכל בשקיפות, עם מחיר מוגדר. אין חובה להחליט עכשיו.

₪18,000

מודול עצמאי

ממלץ

פותר את בעיית העומק שעופר הזכיר. סוכן AI אוטונומי שמטפל בלידים חמים: מענה ראשוני, סינון, תזכורות, חימום-מחדש. מגיב 24/7 בעברית. הסלמה אנושית רק באירועים חריגים. מוגן מפני Prompt Injection.

זמן: 3+ שבועות **תלות:** פאזה 1 יציבה **המלצה:** 3-4 חודשים אחרי פאזה 1

סוכן AI אוטונומי

**₪9,000**

מודול עצמאי

פאזה 2

מחולל הצעות מחיר אוטומטי – מפגת הצעת מחיר מעוצבת + רישום אוטומטי בפרויקט + PDF מוכן ללקוח. חוסך שעות בכל עסקה.

זמן: 2+ שבועות **המלצה:** פאזה 2

מחולל הצעות מחיר אוטומטי

**₪6,000**

מודול עצמאי

פאזה 2

אינדקס ספקים + צ'קליסט אישורים – בסיס נתוני ספקים (חשמלאים, בודקים, מסגרים) עם בדיקת אישורים אוטומטית. חברת חשמל, רישוי, ביטוח – הכל במקום אחד.

זמן: 1+ שבוע **המלצה:** פאזה 2

אינדקס ספקים + צ'קליסט אישורים

**₪4,000**

מודול עצמאי

אופציונלי

גימפיקציה מלאה לסוכנים – מערכת נקודות, לוח ליגה חודשי, תמריצים על פולואפים ואיכות שיחה. בסיסית כלולה בפאזה 1 – המודול הזה הוא השדרוג המלא.

זמן: 1+ שבוע **המלצה:** אופציונלי

גימפיקציה מלאה לסוכנים



תחזוקה שוטפת · 3 רמות

עיקרון: הפרדה חדה לשקיפות מלאה

(א) תחזוקה מקצועית שלי – העבודה האנושית, 3 רמות.
 (ב) עלויות תשתית – pass-through (העברה ישירה) בעלות ספק. חשבונות מקור. אני לא מרוויח מזה.

PLUS	חומלץ PRO	BASIC
₪5,000 לחודש	₪3,200 לחודש	₪1,800 לחודש
<ul style="list-style-type: none"> ✓ כל מה ב-Pro ✓ 8 שעות שיפורים / חודש ✓ זמינות מורחבת (on-call) ✓ מפגש אסטרטגי רבעוני ✓ עדיפות בפיתוח חדש 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ כל מה ב-Basic ✓ 4 שעות שיפורים / חודש ✓ סקירה חודשית 1:1 ✓ Roadmap (מפת דרכים) מתעדכן × זמינות מורחבת 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ תיקוני באגים ✓ תגובה תוך 24 שעות ✓ עדכוני אבטחה קריטיים × שיפורים שוטפים × סקירה חודשית

עלויות תשתית · פירוט מדויק (לא לי – לספקים)

הגישה שלנו: היכן שנכון, הגיוני ומוצדק להויל – מוזילים. היכן שחובה להשקיע – משקיעים. זה הפירוט האמיתי והמאומת:

פריט	עלות חודשית אמיתית	הערה
Supabase (מסד נתונים + אחסון)	~90-120₪	Tier Pro · מספיק ל-5 סוכנים
Meta WhatsApp Business API	~110-220₪	רשמי. לפי כמות שיחות (200-300/חודש)
AI – תמלול + סיכום (עברית)	~80-150₪	מודלים פתוחים / זולים. לא הוצאה גדולה.
AI – צ'אט-בוט (Claude / GPT)	~40-80₪	שימוש מבוקר + caching
Domain + SSL + גיבויים	~30-50₪	שנתי, מוצג חודשי
סה"כ ריאלי · חודשי	~400-600₪ / חודש (לספקים, לא לי)	

חשוב לדעת

אין צורך ב-Green API – אנחנו עובדים עם ה-API הרשמי של Meta. תמלול + AI זולים ממה שחוששים – מודלים מודרניים יעילים. סה"כ (Pro + תשתית) = ~3,600-3,800₪ / חודש.



השוואה לשוק

קריטריון	Salesforce / HubSpot	בית תוכנה ישראלי	הגישה שלנו
עלות הקמה	₪50K-150K	₪110K-550K	₪29,000
עלות חודשית	₪3K-10K רישיונות	₪5K-15K	₪3,200 + ₪400-600 תשתית
זמן עד תוצאה	3-6 חודשים	4-12 חודשים	4 שבועות
עברית מלאה	חלקית	כן	כן, מהיסוד
מותאם לסולאר	לא	לפי הזמנה	כן
WhatsApp + AI	תוסף בתשלום	פיתוח נפרד	כלול
IP של הלקוח	לא	לפעמים	שייך לטריפל S

החזר השקעה (ROI) · 3 תרחישים

תרחיש 1 · מניעת אובדן עסקאות

עסקה סולארית ממוצעת: 45,000-90,000 ₪. עסקה אחת בלבד שלא תאבד = המערכת החזירה את עצמה פי 1.5-3 תוך חודש.

תרחיש 2 · אפסייל ללקוחות קיימים

200-300 לקוחות קיימים ללא הצעה לאגירה. המרה שמרנית 10% × 50,000 ₪ ממוצע = 1,000,000 ₪ הכנסה פוטנציאלית.

תרחיש 3 · חיסכון בזמן

50 שעות / שבוע × 4 שבועות = 200 שעות / חודש חיסכון תפעולי. השעות חוזרות למכירות. **חיסכון בשווי ~30,000 ש"ח / חודש.**

תנאים מסחריים



תנאי	פירוט
אחריות	60 יום מהמסירה – תיקון באגים ותקלות על חשבוני
שינויי סקופ	שינויים מעבר לתוצרים המוגדרים – 300 ש"ח / שעה
נקודת יציאה	כל פאזה עצמאית · אפשר לעצור אחרי כל שלב
קניין רוחני (IP)	הקוד המותאם שייך לטריפל S · רכיבים גנריים נשארים אצל המפתח
סודיות	NDA (הסכם סודיות) הדדי · מידע עסקי מוגן
ביטול	כל צד יכול לבטל בהתראה של 14 יום · תשלום על עבודה שבוצעה
נתונים	גיבוי יומי · גישה מלאה לטריפל S · הצפנה במנוחה ובתעבורה
תוקף הצעה	30 יום מתאריך ההנפקה

**על אלעד** אלעד

- ▶ מייל סוגר עם התנאים המעודכנים (אחרי אישור עופר).
- ▶ השלמת לימוד מערכות קיימות (פריווריטי, Dropbox, אתרים, ווטסאפ).
- ▶ פגישה עם **אריאלה** – הגדרת סכמת הדאטאבייס.
- ▶ פגישות עם **יוחנן + צוות המכירות** – הבנת זרימת עבודה והתאמת ממשקים.
- ▶ שיחת טלפון עם **דניאל נחמה** – קבלת פרטי API / קידום AI (לא נדרשת פגישה).

על עופר עופר

- ▶ אישור המחיר המעודכן (**29,000 ש"ח + תנאי תשלום 20-40-40**).
- ▶ החלטה לגבי מודולי הרחבה – עכשיו או בהמשך.
- ▶ בחירת רמת תחזוקה (Basic / Pro / Plus).
- ▶ הוצאת הזמנה רשמית והקמת אלעד כספק.
- ▶ החלטה על הפצת הסיכום (פרטי / לצוות).

על יוחנן יוחנן

- ▶ ניקוי שדות פריווריטי מול אריאלה – להסיר מיותרים, להוסיף רלוונטיים.
- ▶ סידור מחדש של תיקיות אנשי המכירות ב-Dropbox.



תכנית שבוע 1 (מיד אחרי האישור)

<p>סוף שבוע 1</p> <p>הדגמה + תשלום 40% הבא</p>	<p>יום 5</p> <p>MVP Dashboard ראשוני</p>	<p>יום 3-4</p> <p>מיפוי דאטה וסכמת Database</p>	<p>יום 1-2</p> <p>פגישות עם אריאלה, יוחנן + צוות המכירות · שיחת טלפון עם דניאל</p>
---	---	--	---

דיאלוג סיום · הפילוסופיה שלנו

עופר

"אתה לא קבלן רגיל. אתה קבלן שבונה לי מערכת. אני מצפה שמי שעובד איתי ייהנה, יתפרנס, ולא ירגיש מנוצל."

תגובת אלעד

אמת. אני לא קבלן רגיל. אני שותף אסטרטגי זמני שמטרתו להצמיח את המערכת, להקל עליכם ולחסוך לכם מצד אחד, ומהצד השני לסגור כמה שיותר מכירות – בשאיפה להעלות את אחוזי הסגירה של החברה באופן משמעותי.

עופר הציב יעד שאפתני: מ-20% ל-60% סגירות בזמן קצר. אמרתי לו בכנות – זה שאפתני, אבל אפשרי בהחלט אם נעבוד נכון, יעיל וחכם. פולואפים אוטומטיים, Dashboard, ניהול מבוקר – זה בדיוק מה שמאפשר את המכפיל הזה.

"ישיבה ממש מועילה, טובה ומקיפה. ברוך השם."

– שני הצדדים בסיום הפגישה

אלעד יעקובוביץ'

פיתוח מערכות AI ואוטומציה עסקית

052-5427474

זמין לכל שאלה · עדכונים שבועיים · זמינות מלאה בווטסאפ