ESTIQ

ספר נתונים למשקיע

מוצר חי בישראל · מהלך התרחבות אמריקאי בתהליך · מודל השקעה שקוף

אוריה חלמיש · מייסד ומנכ״ל

050-888-7323 · office@estiqapp.com · estiqapp.com

October 2026 · Confidential investor materials

תקציר ההשקעה

הסיפור המלא בעמוד אחד: מוצר, מייסד, שוק, מודל וגיוס.

₪4K	$0	6	68	236
שריפה חודשית	הון חיצוני	פרסונות	פעולות AI	מסכים חיים

למה עכשיו

הבסיס הטכנולוגי נבנה ביעילות הון חריגה. הכסף החדש מממן צוות ליבה, אמינות, מכירה מדידה והתקדמות מבוקרת לעבר פיילוט אמריקאי.

תזת ההשקעה

שכבת הפעלה אחת סביב הנכס: מהעסקה והכדאיות, דרך תכנון, מימון וביצוע, ועד מסירה, Home וועד. כל החלטה נשארת בהיסטוריה אחת.

גיוס: $0.75M–$1.5M · בסיס מודל $1.2M · אופק שימוש כ־20 חודשים

מה מוכח היום

הפרדה ברורה בין מוצר חי, הנחות מודל ויעדים למדידה.

מדדי הגיוס

CAC, נטישה, NRR, משך מכירה, שימוש לפי קוהורט ומקרי בוחן.

בסיס שמרני

התחזית מתחילה מאפס לקוחות; הכנסות ולקוחות קיימים אינם נחשפים.

מוצר חי

שש חוויות תפקיד, תהליכי נדל״ן, מסמכים, הרשאות, חישובים, AI וגבייה.

משמעות למשקיע

הסיכון אינו האם ניתן לבנות מוצר רחב — המוצר כבר קיים. הסיכון המרכזי הוא הפיכת הבנייה המרשימה לחברה: צוות, הפצה, מדידה, אמינות מסחרית והוכחת חזרתיות.

המייסד: Founder–Market Fit

אוריה חלמיש · מייסד ומנכ״ל — רקע שמחבר את כל נקודות החיכוך שהמוצר פותר.

100%	7	5	12+
אחזקת מייסד	שנים מניהול פרויקטים להנהלה	תחומי פעילות	שנות נדל״ן ובנייה

בניית מוצר

זיהוי כאב חוזר, תרגום ידע שטח למערכת חיה ובניית פלטפורמה רחבה במימון עצמי.

שליטה תפעולית

תקציב ותזרים, בנקים ומימון, תכנון ורישוי, קבלנים, דיירים ומסירה.

עומק שוק

מגורים, התחדשות עירונית, מסחר, לוגיסטיקה וקבוצות רכישה.

זה אינו סיפור של “עבדתי בחברה”. זה סיפור של מייסד שהיה בצומת שבין השטח, המספרים וההנהלה — ולכן ידע לבנות מערכת שמחברת ביניהם.

למה הרקע הזה חשוב למוצר

הקשר הישיר בין הידע המקצועי לבין שכבות המערכת.

כדאיות ומימון

היכרות עם תזרים, בנקים, ליווי ותרחישים

תכנון ורישוי

הבנת רצף אישורים, תלות בין גורמים וחסמי זמן

ביצוע ותקציב

עבודה עם קבלנים, חשבונות, חריגים ונתוני שדה

משקיעים ומסירה

שקיפות, דיווח, אחריות והעברת מידע

Home

הבנה שהנכס ממשיך לחיות אחרי הפרויקט

המוצר: שכבת הפעלה אחת לנכס

המידע מצטבר במקום להתאפס בכל מעבר.



הנכס הוא יחידת ההפצה

יזם מזמין צוות, קבלנים ומשקיעים. המסירה מחברת רוכשים, משכירים, שוכרים וועד. כל משתתף מקבל חוויה משלו — אך עובד על אותה היסטוריה.

שש פרסונות — מקור אמת אחד

הפלטפורמה רחבה בדאטה, אך מדויקת בחוויה.

מנהל פרויקט

גאנט ותלויות · משימות · יועצים · אישורים · דוחות שטח

יזם

בדיקת כדאיות · דוח אפס · תקציב ותזרים · מימון · מכירות

משקיע פרטי

ניתוח עסקה · תשואה ורגישות · סיכונים · תיק נכסים · משכנתה

קבלן

מכרזים · כתב כמויות · ספקים · חשבונות · חריגים ושינויים

ESTIQ Home

שווי · מסמכים · תשלומים · תחזוקה · שכירות · ועד ומשכנתה

מתווך

ולידים · נכסים · התאמות · סיורים · עסקאות ועמלות CRM

אוטומציה ו־AI עם אחריות

בתוך תהליך מבוקר: מקור, רמת ודאות, תצוגה מקדימה ואישור AI.

Lender Pack

חודש ביצוע → חבילת דיווח. יעד מוצר: 60% פחות זמן.

Invoice Co-Pilot

חשבונית → השפעה על תקציב. יעד מוצר: לפחות 95% דיוק.

Deal Intake

תשריט/שמאות → טיוטת בדיקת כדאיות. יעד מוצר: פחות מ־10 דקות.

עקרון אמינות

כל מקור חיצוני מסומן במקור, תאריך ורמת ודאות. חוסר נשאר "חסר נתון" — לעולם לא אפס או עובדה מומצאת. היעדים בעמוד זה הם יעדי מדידה, לא תוצאות שהושגו.

שוק: ישראל חיה, ארה״ב מתקדמת במקביל

TAM / SAM / SOM הם אומדני מודל, לא הבטחת הכנסה.

ארה״ב — מסלול כניסה בתהליך

בשנה 5 $39.4B TAM $914.2M SAM $7.3M SOM היערכות, מיפוי והתאמה — ללא טענת לקוחות, הכנסות או תאימות רגולטורית.

ישראל — פעילות חיה

בשנה 5 $453.6M TAM $121.8M SAM $7.5M SOM עומק מקומי, מוצר בעברית, תהליכי נדל״ן ישראליים ותמחור פעיל.

העבודה האמריקאית אינה נדחית "לאחר הוכחת הליבה": היא מתקדמת במקביל, אך אינה מוצגת כפעילות מסחרית לפני פיילוט מאומת.

מסלול ארה״ב: מה קיים, מה מתקדם ומה חסר

מקודם כעת

30 ראיונות גילוי הושלמו; 3 מועמדי design partner מקודמים; מפת התאמה IL/US ותוכנית אינטגרציות.

קיים היום

מנוע חישוב, הרשאות, מסמכים, משימות, AI, תשלומים ודוחות.

דורש בנייה

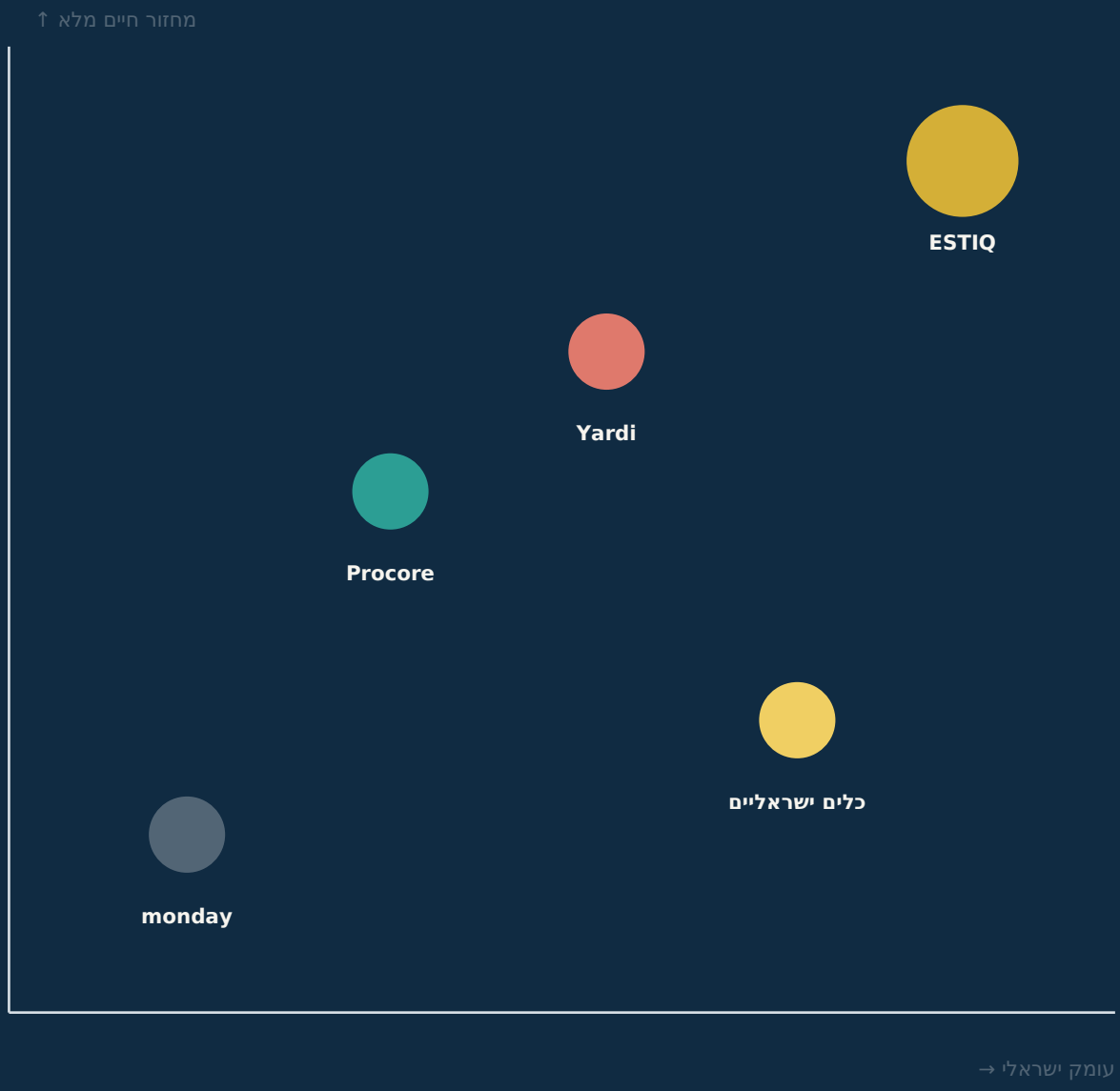
וחיבורי parsers ,יחידות אמריקאיות ,English/LTR, USD מידע. אין להציג את המוצר כזמין בארה״ב כיום.

דורש אימות

,ספקי מידע ,willingness-to-pay ,אמריקאי workflow מסמכים ודרישות מקצועיות מקומיות.

מפת תחרות: היכן נמצאת המשבצת הפנויה

המיצוב הוא טענה אסטרטגית — לא טענה שמתחרים אינם מסוגלים להתרחב.



המשבצת שאליה ESTIQ מכוונת: עומק ישראלי יחד עם רצף עסקה→ביצוע→מסירה→Home. זהו יתרון נוכחי שדורש הגנה באמצעות דאטה, הטמעה ורשת משתמשים.

מה המתחרים נותנים — ומה ESTIQ מאחדת

ESTIQ	פער אופייני	חוזקה	קטגוריה
תהליך נדל״ני	אין מודל נכס	שיתוף ומשימות	כלי עבודה כלליים
עסקה עד Home	לא כל המחזור	שדה וביצוע	ניהול בנייה גלובלי
לפני ואחרי מסירה	לא תמיד יזמות	פורטפוליו ותפעול	מערכות נכסים
מקור אמת אחד	פיצול פרסונות	עומק נקודתי	כלים ישראליים

דוגמאות קטגוריה: monday, Procore, Yardi ופתרונות ישראליים נקודתיים. לא הוצגו מחירי מתחרים ללא מקור מאומת.

המודל העסקי

מנויים חוזרים לפי פרסונה, הרחבות שימוש ומעבר טבעי לנכס לאחר המסירה.

ESTIQ Home

₪6.99 לחודש / ₪69 לשנה נכס נוסף ₪9.90 ועד בית ₪39 רוכשים ומשכירים כמנוע רשת.

Investor

₪49–₪539 לחודש לפי היקף תיק ועומק כלים ניתוח, מעקב, תרחישים ודוחות.

ESTIQ Pro

₪209–₪4,790 לחודש יזמים, מנהלי פרויקטים, קבלנים ומתווכים הרחבות: AI, סריקות, משתמשים, נכסים והקמה.

למה זה שונה מריבוי כלים

במקום לשלם על מספר כלים מנותקים ולאבד הקשר ביניהם, כל תפקיד מקבל מנוי מתאים על אותה שכבת נתונים. ההכנסה יכולה להתרחב עם משתמשים, נכסים, AI ושלב המסירה.

מנוע ההכנסה סביב נכס אחד

כל פרויקט פותח מספר מסלולי הכנסה ושימור.

1	**כניסה מקצועית**	יזם, מנהל פרויקט, קבלן או משקיע
2	**שיתוף**	צוות, ספקים, בנק ובעלי עניין
3	**הרחבה**	משתמשים, נכסים, AI, מסמכים ושירותים
4	**מסירה**	רוכשים, משכירים, שוכרים ו־Home
5	**שימור**	היסטוריה, מסמכים, תחזוקה, תשלומים וועד

כלכלת יחידה

הנחות מודל שעודכנו לאומת הקוהורטים האחרונים

משקיע 7.3x	**קבלן** 7.1x	**מנהל פרויקט** 8.0x	**יזם** 11.7x
US Owner 11.6x	**ועד** 6.8x	**Home** 3.5x	**מתווך** 8.6x

קריאת הנתונים

המרווח הגולמי במודל עולה מ־83% בשנה 1 ל־86% בשנה 5. אין להציג יחסים מרווח גולמי, נטישה ו־ARPA, תלוי ב־LTV/CAC אלה כתוצאה היסטורית.

אסטרטגיית חדירה

עבודה אמיתית היא נקודת הכניסה; פרויקט משותף הוא מנוע ההפצה.

ישראל — מכירה ישירה

אנשי מקצוע, תוכן מקצועי, מקרי בוחן וכניסה דרך כתובת/עסקה/דוח.

הרחבה בתוך חשבון

הזמנת צוות, קבלנים, משקיעים, בנק ובעלי עניין.

מסירה ו־Home

חיבור רוכשים, משכירים, שוכרים וועד.

ארה״ב במקביל

30 ראיונות הושלמו, 3 מועמדי design partner מקודמים ופיילוט סגור בכפוף לשערי החלטה.

תוכנית צוות

המעבר הקריטי: ממייסד יחיד לחברת מוצר ומכירות.

מכירות והצלחת לקוח

שימוש, שימור ומקרי בוחן ,GTM, onboarding

מוצר והנדסה

הובלה טכנולוגית, פיתוח, QA, נתונים ו־AI

תפעול ופיננסים

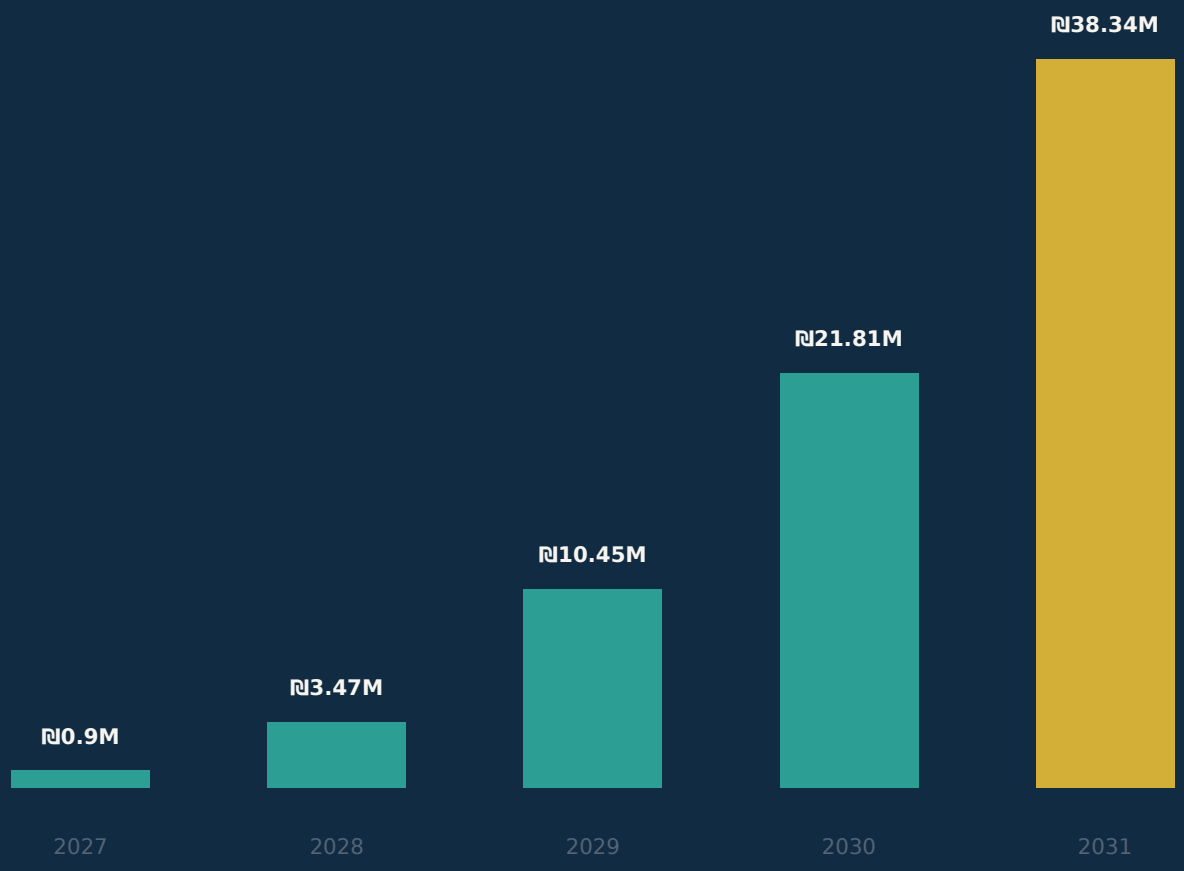
מדידה, תחזית, גבייה, בקרה ותמיכה

אבטחה ומשפטי

הרשאות, פרטיות, חוזים והקשחת תהליכים

תחזית בסיס לחמש שנים

תחזית מודל — לא התחייבות.



לקוחות: 24,474 → 1,830 | EBITDA | GM: 83.1% → 86.2% חיובי לראשונה בחודש 58 | FTE: 7 → 43

תרחישים ורגישות

המודל מציג את הסיכון במקום להסתיר אותו.

אגרסיבי

הכנסות שנה 5 האצת ₪61.41M וגיוס צוות בכפוף למדדים GTM.

בסיס

הכנסות שנה 5 ₪38.34M, אופק בסיס $1.2M Pre-Seed שימוש כ־20 חודשים.

שמרני

הכנסות שנה 5 גיוס ₪17.78M לקוחות איטי יותר, שערי גיוס מחמירים וצמיחה זהירה.

הנחות סבבים

בחודש 44 הן הנחות תכנון במודל. הסכומים והמועדים אינם התחייבות וייקבעו לפי ביצועים ושוק ההון Series Aבחודש 20 ו־ Seed.

הגיוס והשימוש בכסף

כ־20 חודשים · בסיס מודל $1.2M · $0.75M–$1.5M.

33.0%	**מוצר ו־R&D** ליבה פיננסית ומובייל · QA · מוצר · CTO/Full-stack	$396K
25.0%	**מכירות, שיווק ופרסום — ישראל** מכירות ו־BD · קמפיינים ופרסום · תוכן · הצלחת לקוח וכנסים	$300K
23.1%	**הנהלה ו־G&A** שכר מייסד מדוד · כספים · משפטי · ביטוח · כלים ורזרבה	$277K
12.5%	**פיתוח ושיווק בארה״ב** התאמת מוצר $60K · שיווק ופרסום $55K · שותפים והקמה $35K	$150K
4.7%	**Data / AI** מודלים · OCR · ענן · כלי AI לצוות	$57K
1.7%	**SOC 2 / אבטחה** מדיניות · פלטפורמת ציות · pen-test ובדיקות בידוד	$20K

החלוקה נגזרת ממודל 20 חודשים: $1.01M שריפה נטו, $1.2M גיוס, 1.19× כיסוי ו־21 חודשי runway. שכר מייסד הוא שכר עבודה מתוכנן — לא משיכת בעלים.

מה ההון צריך להוכיח

כל הקצאה מחוברת לאבן דרך — לא רק לתקציב.

0–6 חודשים

צוות ליבה, הקשחת מוצר, מדידת שימוש ותשתית אבטחה.

6–12 חודשים

ערוץ מכירה חוזר, לקוחות משלמים, מקרי בוחן ו־CAC ראשוני.

12–20 חודשים

ונטישה, צמיחה חוזרת ומוכנות לסבב הבא NRR.

ארה״ב במקביל

30 ראיונות הושלמו; 3 מועמדי design partner; אימות מחיר, מפרט אינטגרציות והחלטת פיילוט.

סיכונים — והתגובה המתוכננת

לא מוכח בקנה מידה GTM

מדידה לפי ערוץ וקוהורט; עצירה מהירה של ערוצים לא יעילים.

תלות במייסד

גיוס צוות ליבה, תיעוד, בעלויות תפקיד ושערי מסירה.

ארה״ב

אין טענת תאימות או לקוחות; פיילוט סגור רק לאחר התאמה ואימות.

דיוק מקורות חיצוניים

מקור, תאריך ורמת ודאות; אימות אנושי לפני פעולה.

תחזית הון

תרחישים, שערי החלטה ושקיפות לגבי סבבי המשך כהנחות.

אבטחה ופרטיות

הרשאות, יומן ביקורת והקשחה כחלק משימושי ההון.

רשימת בדיקת נאותות

מה משקיע צריך לאמת לפני החלטה.

- ☐ **נתוני הכנסה ולקוחות תחת NDA**
- ☐ **ישות משפטית והעברת IP לחברה**
- ☐ מחירי Pro לפני/כולל מע״מ
- ☐ אזור אחסון, פרטיות ואבטחת מידע
- ☐ תוכנית גיוס תפקיד־מועד
- ☐ הנחות CAC, נטישה ו־ARPA
- ☐ מסלול שותף תכנון והיקף פיילוט בארה״ב
- ☐ מקורות TAM/SAM/SOM
- ☐ תוכנית מדידה חודשית לדירקטוריון
- ☐ תנאי הסבב וטבלת הון

מקורות, מתודולוגיה והסתייגויות

המסמך מבדיל בין עובדה, אומדן, המלצה ותוכנית.

נתוני שוק

מקורות רשמיים ומקורות תעשייה כפי שמופיעים בחומרי המקור. TAM/SAM/SOM הם אומדני מודל.

נתוני חברה

נתונים שמסר המייסד, מערכת ESTIQ, מודל פיננסי למשקיעים וחומרי המוצר הקיימים.

תחזית

מודל 60 חודשים. Seed ו־Series A, תמחור US ויחסי LTV/CAC הם הנחות ולא התחייבויות.

ארה״ב

U.S. Partner Brief אין טענת התאמה. ,ותוכנית הכנסות, שותפות חתומה או תאימות רגולטורית.

אינה טוענת לדיוק מוחלט של מקור חיצוני. כל החלטת השקעה מחייבת בדיקת נאותות עצמאית ESTIQ.

ESTIQ

מוצר חי בישראל. מסלול ארה״ב מתקדם באחריות.

ההזדמנות: להפוך שכבת תפעול שכבר נבנתה במימון עצמי לחברה מדידה, חוזרת ורב־שוקית.

אוריה חלמיש · מייסד ומנכ״ל

050-888-7323 · office@estiqapp.com

למשקיעים: estiqapp.com/investors

Confidential · October 2026