



הופכים דאטה קמעונאית מבוזרת
לפעולות עסקיות שמשפרות ביצועים,
ממקסמות ערך לקוח ומגדילות רווחיות.

אוגוסט 2026

דיסקליימר

מצגת זו ("המצגת") הוכנה על ידי Shelfie-Tech Ltd ("ShelfeTech" או "החברה") למטרות מידע בלבד. אין בה משום הצעה למכירה או הזמנה לרכישת ניירות ערך בכל תחום שיפוט. מצגת זו אינה, ובשום נסיבה אין לפרשה כ, תשקיף, מזכר הצעה, פרסומת, או הצעה ציבורית של ניירות ערך.

מידע מסוים במצגת זו מהווה "הצהרות צופות פני עתיד" כמשמעותן בדיני ניירות ערך החלים. הצהרות צופות פני עתיד עשויות לכלול מידע הנוגע לתוצאות פעולות עתידיות, תוכניות עסקיות, שיווק מוצרים, כניסה לשווקים חדשים (כולל צפון אמריקה), אישורים רגולטוריים צפויים, מיזוגים ורכישות, שימוש בתמורות ומטרות אסטרטגיות אחרות.

הצהרות צופות פני עתיד מבוססות על הנחות והערכות ההנהלה לאור מידע זמין ועשויות להיות כפופות לסיכונים ידועים ובלתי ידועים, אי ודאויות וגורמים נוספים. סיכונים אלה כוללים, בין השאר: תנאי שוק, ביקוש צרכני, שינויים רגולטוריים, סיכוני ייצור ושרשרת אספקה, שמירה על כוח אדם מפתח, תחרות, גישה להון וסיכונים נוספים המפורטים בהגשות הגלויות של החברה באתר sedarplus.ca תחת פרופיל המנפיק Shelfie Tech Ltd.

מצגת זו כוללת גם נתוני שוק ותעשייה ממקורות צד שלישי שהחברה מאמינה שהם אמינים, כמו גם הערכות ותחזיות פנימיות. אין לראות ב-FOFI כערובה לביצועים עתידיים. החברה מוותרת על כל כוונה או התחייבות לעדכן הצהרות צופות פני עתיד, אלא אם נדרש על פי דין.

הערה זהירות למשקיעים בארצות הברית: ניירות הערך של החברה לא נרשמו ולא יירשמו בחוק ניירות ערך של ארצות הברית משנת 1933, כפי שתוקן, ואין להציעם או למוכרם בתוך ארצות הברית ללא רישום בארה"ב או פטור רלוונטי. אין לפרש דבר במצגת זו כייעוץ משפטי, פיננסי, חשבונאי, מס, או ייעוץ השקעות. מניות החברה נסחרות בבורסת ניירות הערך הקנדית תחת הסמל "SHLF".



הריטיל טובע בתונים ורעב לביצועים.

**מזקקים נתונים מורכבים לתובנות מעשיות
שמובילות לתוצאות.**

ShelfieTech תמונת מצב

1#
צוות
מוביל

מנהיגות קמעונאית מוכחת

צוות מומחי קמעונאות וטכנולוגיה, עם עשרות שנות ניסון, שהקים, הצמיח והנפיק חברות בבורסות ברחבי העולם.

2X
מנועי
הכנסה

מודל הכנסות כפול

SaaS היום, בתוספת מונטיזציית דאטה מחר.

AI
נייטיב

אינטליגנציית ביצועים מבוססת AI

מאחדת נתונים משלל מקורות המידע הארגוניים, כגון - POS, ERP, CRM ו-eCommerce, מזהה חריגות, מתעדפת משימות ולומדת באופן רציף.

+50
לקוחות
מובילים

פלטפורמה מוכחת

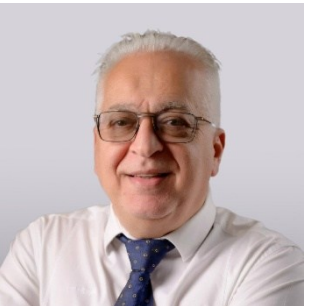
פעילות של עשרות רשתות קמעונאיות בישראל המרחיבות שימוש באופן עקבי – ACE, ZER4U, GOLF&CO, ישראלכרט עוד.

\$
הכנסות חוזרות
וצמיחה

ARR \$M1+

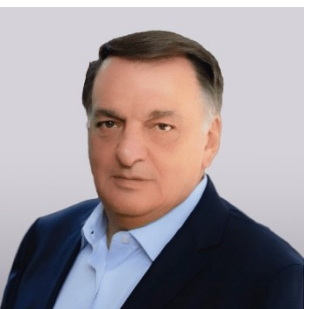
בהשקעת הון מינימלית, המעידה על ביקושים גבוהים, יעילות גבוהה ומודל בר-הרחבה.

צוות שנבנה לסקייל



בן צור יוסף
CEO, FOUNDER & CHAIRMAN

יזם סדרתי עם רקורד מוכח בבנייה והרחבה של חברות. מייסד ויו"ר קודם של A2Z Cust2mate Solutions Corp (NASDAQ: AZ). בין תפקידיו הקודמים שימש כיו"ר רשת המלונות הבינלאומית - Elad Hotels, וכן כמנכ"ל DIG Ltd - חברה ציבורית שנסחרה בבורסת ת"א, ייצרה ושיווקה רכיבים חשמליים ברחבי ישראל.



אלן רוטנברג
CFO

מנהל פיננסי עם יותר מ-35 שנות ניסיון במימון תאגידי ושוקי הון. רו"ח מוסמך עם ניסיון עמוק בחברות ציבוריות הנסחרות ב-NASDAQ, TSX, TSXV, CSE.



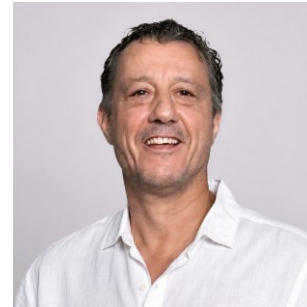
גל אזרח גינדין
COO

מנהלת תפעולית עם רקע חזק בעסקאות הייטק, שוקי הון והנפקות ציבוריות. מובילה ביצוע חוצה-ארגון, סקיילינג ארגוני, ואת המעבר מפיתוח טכנולוגי לחברה תפעולית בשלה. בעבר שימשה כעורכת דין ב-Shibolet & Co.



מיטל יוסף
CBO

מנהלת פיתוח עסקי וצמיחה עם ניסיון בהובלת מוצרי AI משלב הרעיון ועד לצמיחה מסחרית. מתרגמת יכולות AI להזדמנויות שוק, שיתופי פעולה אסטרטגיים וצמיחה מדידה בהכנסות.



איציק אטיאס
CTO

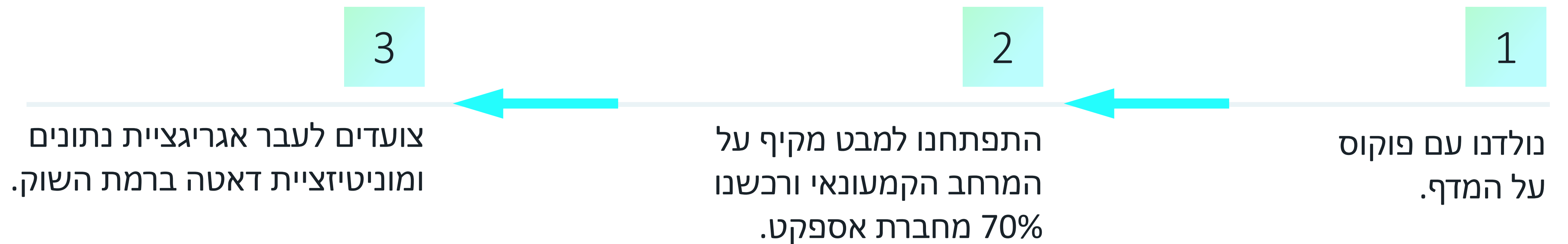
מנהל טכנולוגי עם ניסיון רחב ב־AI, Retail Tech, ופיתוח מערכות בסקייל גלובאלי. מוביל את ארכיטקטורת הפלטפורמה, הופך מחקר מתקדם למערכות רובסטיות, יציבות וגמישות.



רן טימור
CMO

סמנכ"ל שיווק ויזם טכנולוגי, עם +20 שנות ניסיון בסטארטאפים, חברות טכנולוגיה וריטייל. אחראי על אסטרטגיית השיווק, המותג, המיצוב ו-Go-To-Market, תוך מינוף תובנות שוק לצמיחה מהירה.

האבולוציה - מביצועי מדפים לאינטליגנציה קמעונאית



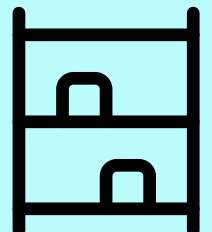
ביצועי מדפים ← אינטליגנציה קמעונאית ← מוניטיזציה ברמת השוק

מפלטפורמת ביצועים לחברת דאטה גלובלית.

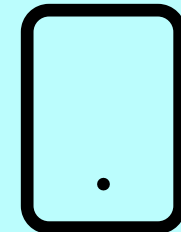
הביזנס והשוק



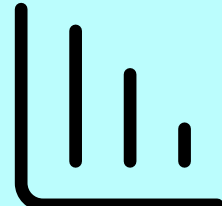
הריטייל טובע בנתונים ורעב לביצועים.

כשל ביצועי 

צוותים פועלים מעט מידי ומאוחר מידי -
וככל שהקמעונאי קטן יותר כך הכשל
הביצועי גדול יותר.

עייפות
מדשבורדים 

כלי BI מסורתיים מציגים מה שגוי אך
לא מראים לצוותים איך ניתן לתקן.

ביזור המידע 

נתוני מכירות, מלאי ונאמנות מנוהלים
במערכות נפרדות ומנותקות זו מזו.

פוטנציאל ביג-דאטה
לא ממומש

\$400-550B

הולכים לאיבוד מידי שנה בגלל חוסרים במלאי בארה"ב בלבד -
ורובם אינם נובעים מבעיית זיהוי, אלא מכשל ביצוע.

\$82B

אינטלגנציית ריטייל
הופכת לשוק
גלובאלי של מיליארדים

\$10B SaaS הכנסות
אנליטיקת ריטייל ותובנות תפעוליות

מונטיזציית דאטה
\$400-550B
נכסי ביג דאטה קמעונאיים

פוטנציאל השוק הגלובאלי (TAM)
\$410-560B

מקורות: Grand View Research (Data Broker Market), eMarketer, Statista, adtech market estimates

לא רק רעיון. פלטפורמה מוכחת. 3 שנים. עשרות קמעונאים.

עם דריסת רגל משמעותית בשוק הישראלי:

"מכסה 99% מהצרכים האנליטיים שלנו, וממשיכה להתרחב."
יוסי כהן, מנכ"ל | ZER4U

"ערך עצום – עלויות נמוכות יותר, תגובה מהירה יותר, יעילות טובה יותר."
שמעון חדד, סמנכ"ל החטיבה העסקית | ישראלכרט



למה עכשיו?

שלוש מגמות הופכות את אינטליגנציית הריטייל לאפשרית ודחופה.

1

ה- AI סוף סוף כאן ובפרודקשן מלא

למידת מכונה (ML) בזמן אמת, בסקייל ובעלות מותאמים לעולם הריטייל, מאפשרת היום לסגור את המעגל בין תובנה לביצוע — גם לקמעונאים **שמחוץ למעגל הראשון** של ענקיות השוק.

2

שולי הרווח נשחקים במהירות

אינפלציה, עלויות עבודה גבוהות ופיצול הולך וגובר בין ערוצי המכירה לוחצים על הרשתות, בדגש על שכבת הביניים. דשבורדים כבר לא מספיקים. הן צריכות **הנחייה לפעולה**.

3

ריטייל דאטה כמנוע הכנסות חדש ועוצמתי

ספקי FMCG, פלטפורמות מחקר ומעבדות AI כבר מוכנים לשלם **סכומי עתק** על הדאטה התפעולית שהריטיילרים מייצרים מדי יום.

עידן הדשבורדים מת.

הפלטפורמה היחידה שסוגרת את המעגל והופכת דאטה להכנסות

יכולות	ShelfieTech	Trax	RetailNext	Zebra Reflexis	UKG (Kronos)	SAP / Oracle/ Snowflake / Tableau
אינטגרציית נתונים רב-ערוצית	✓	~	~	~	✗	✓
תיעדוף משימות מבוסס AI	✓	✗	✗	✓	✓	✗
אימות ביצוע וסגירת מעגל	✓	✗	✗	✓	~	✗
תובנות שוק חוצות-ריטיילרים	✓	~	~	✗	✗	✗
מוניטיזציית דאטה מול מותגי CPG	✓	~	✗	✗	✗	✗

✓ כן ~ חלקי ✗ לא

- על בסיס מחקר תחרותי עדכני, ShelfieTech ממוצבת באופן ייחודי הן בתחום מודיעין השוק והן בתחום מוניטזציית הדאטה.
 - <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/data-broker-market-report>

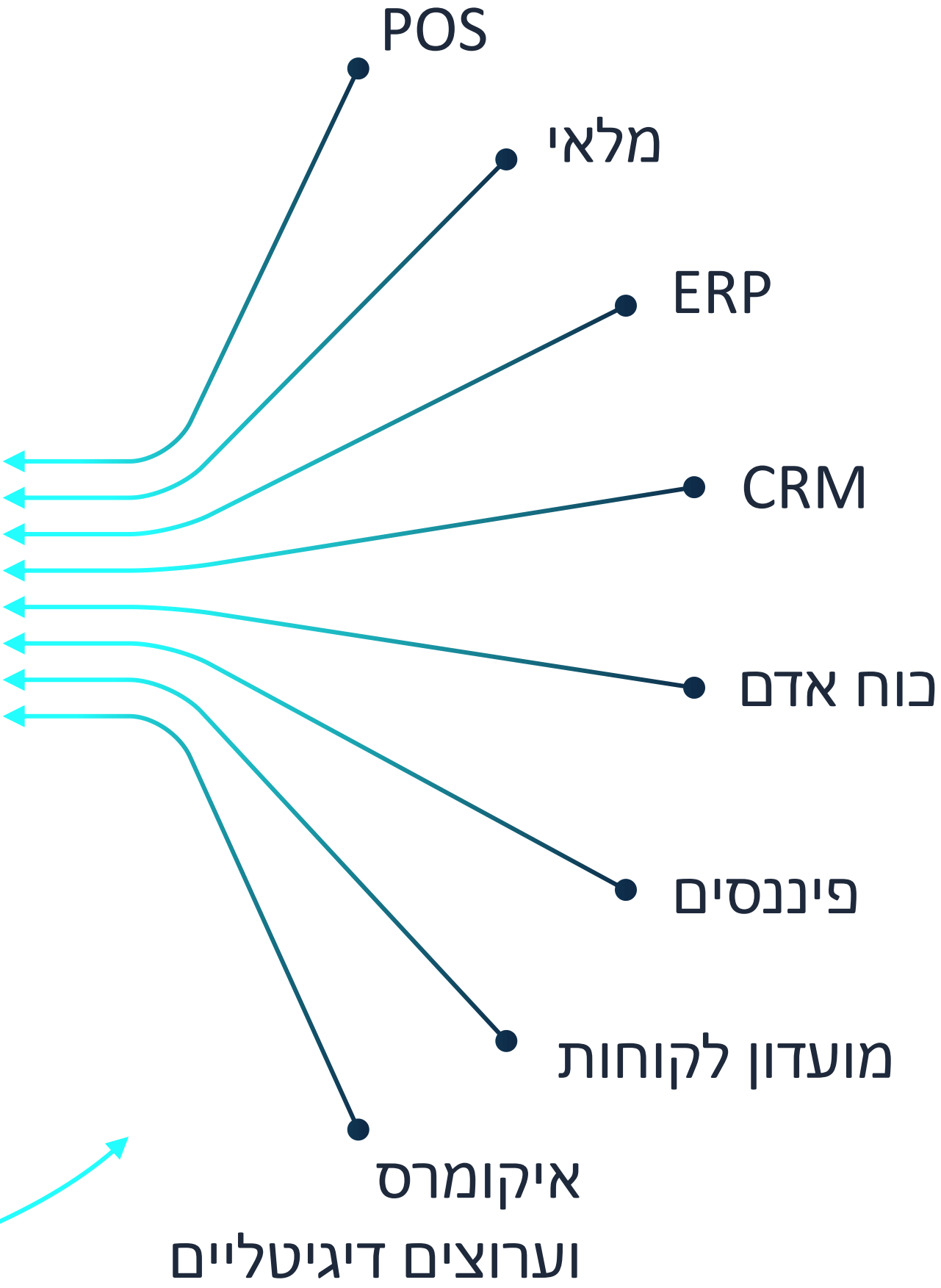
ההצעה שלנו, והטכנולוגיה



קטגוריה חדשה: תובנות ריטייל אופרטיביות

שכבת אינטליגנציית הביצועים ——— תוצרים אופרטיביים

מקורות דאטה גולמיים



התראות ומשימות לדרג ההנהלה - ממנכ"ל ועד למנהל חנות.

- שיפור הרווחיות
- ניהול מלאי חכם ויעיל
- אופטימיזציית תמחור
- ניהול הלקוחות ומקסום ערך הלקוח



נבנתה לסקייל

לומדת ברציפות בין ריטיילרים

מאפשרת מוניטיזציה של דאטה

נבנתה לביצועים

הופכת תובנות למשימות

מתעדפת לפי השפעה עסקית

נבנתה לריטייל

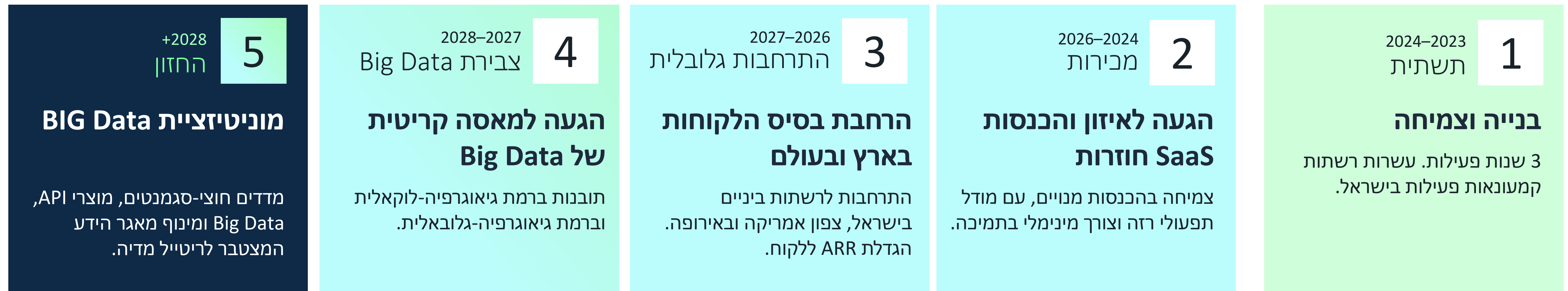
מחברת את כל מערכות הריטייל

תהליכי עבודה ממוקדי ריטייל

לא BI. שכבת ביצוע מבוססת AI לריטייל.

מפלטפורמה מוכחת לעסק Big Data גלובלי

מפת הדרכים שלנו: מפלטפורמת ריטייל פעילה לשכבת ביצוע מבוססת AI ומונטיזציה גלובלית של BIG data



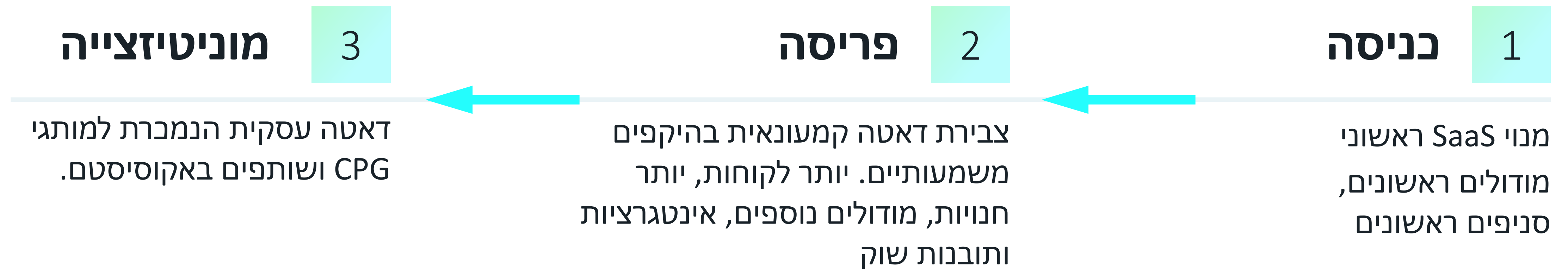
מחר:

פלטפורמת דאטה קמעונאית גלובלית.

היום:

הכנסות SaaS חוזרות.

מודל עסקי: SaaS היום. הכנסות Big Data מחר.



ישראלכרט

חברת כרטיסי האשראי הגדולה בישראל,
עם יותר מ-45 שנות פעילות בשוק.

נסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב, בשווי שוק של כ-3 מיליארד ש"ח

מספקת שירותי סליקה וניכיון למותגי אשראי מובילים

משרתת כ-100,000 עסקים ברחבי ישראל

"המערכת מביאה ערך משמעותי ללקוחות ולניהול
מועדוני הלקוחות - מפחיתה עלויות,
מקצרת זמני תגובה ומשפרת משמעותית את היעילות."

שמעון חדד, סמנכ"ל החטיבה העסקית

האתגר

ייעול ניהול מועדוני הלקוחות והפקת ערך
מנכסי Big Data של עסקאות בהיקף עצום.

הפתרון

תוכנית נאמנות מבוססת AI, עם צבירת נקודות חלקה, ניהול
המימושים ופורטל הטבות ייעודי.

התוצאה

העמקת הפעילות בתוך בסיס הלקוחות הקיים ופתיחת מקורות
הכנסה חדשים משותפים, באמצעות ניתוחי דאטה.



הרשת המובילה בישראל בתחום הפרחים והמתנות.

בעלת פריסת מחסנים וסניפים כלל ארצית.

נמצאת בבעלות ובשליטה של קבוצת פישמן רשתות.

"מכסה 99% מהצרכים האנליטיים שלנו, וממשיכה להתרחב."

יוסי כהן, מנכ"ל



האתגר

ניהול מלאי ותווים במספר רב של סניפים, עם רגישות גבוהה לדיוק, זמינות מוצרים ומניעת חוסרים או עודפים בזמן אמת.



הפתרון

מודל הערכה חכם המבוסס על ניתוח נתוני מכר, מלאי, מגמות ביקוש והתנהגות סניפים – לצורך חיזוי, בקרה והמלצות פעולה.



התוצאה

עליה ברווחיות, שיפור השליטה במלאי, הרחבת הבקרה לנקודת המכירה, קבלת החלטות מהירה יותר והפחתת טעויות תפעוליות בתהליך הניהול.

עם הפנים לעתיד - מודל הכנסות ממוניטיזציית Big Data

ShelfieTech מכוונת לסייע לריטיילרים להפוך את הדאטה הלא מנוצלת להכנסות, ובמקביל לאפשר גם לרשתות קטנות גישה לתובנות שוק, שבעבר היו זמינות רק לענקיות.

שכבת הכנסה	תוצרים
בנצ'מרק ברמת שוק	השוואת ביצועים מול דפוסי שוק רחבים יותר
מוצרי דאטה	תובנות על תמחור, מבצעים, מלאי וביקושים
גישה ל-API	הזרמת דאטה ישירה למערכות של מותגים וספקים
ריטייל מדיה	שיפור טרגוט, מדידה ואופטימיזציה למקסום מכירות

**אינטליגנציית שוק ברמת אנטרפרייז לכל ריטיילר, בכל גודל.
מנוע הכנסות חדש לריטיילרים במודל חלוקת הכנסות.**

WIN-WIN

החברה והנתונים הפיננסיים

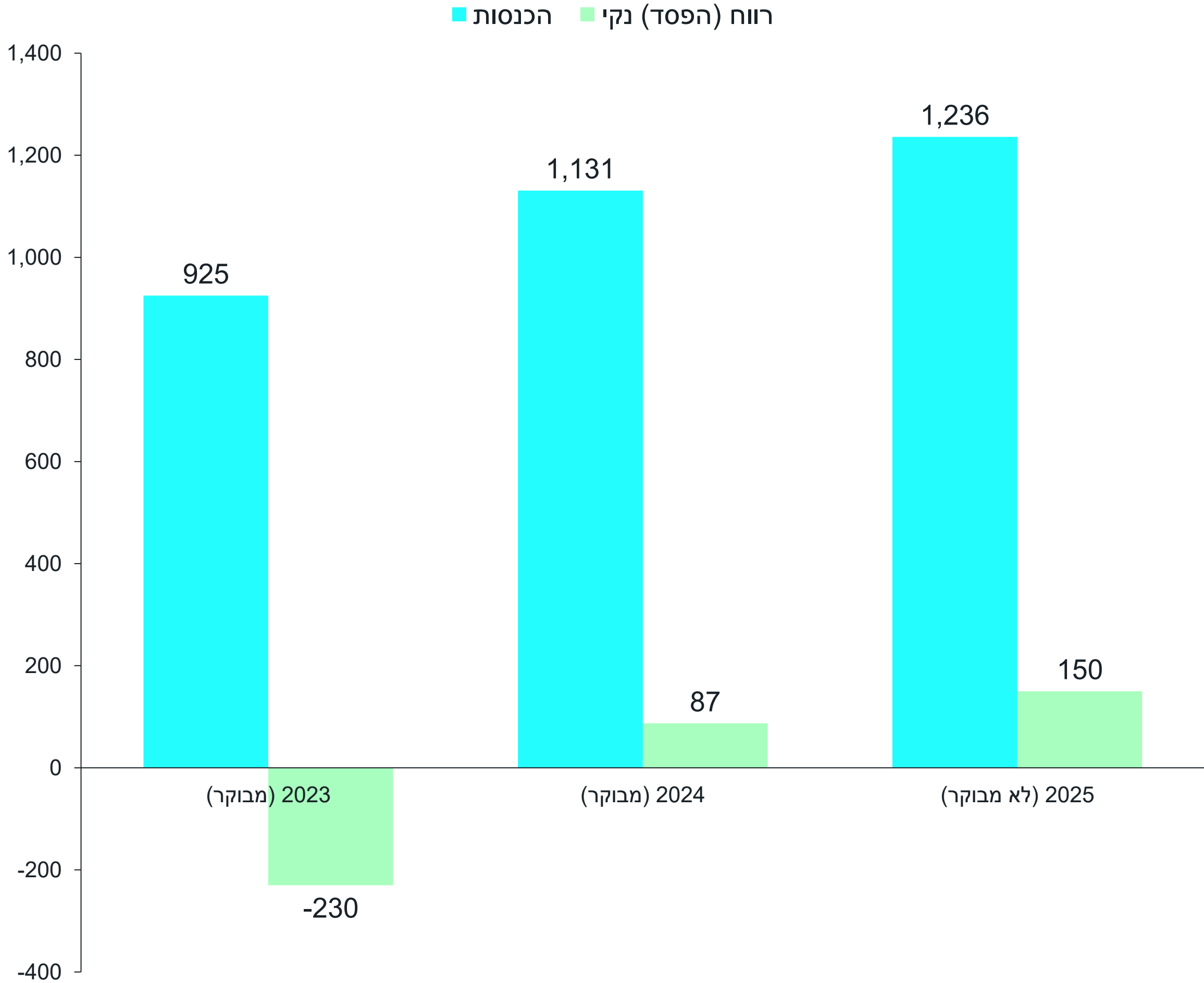


פרפורמה – נכסים נטו

ליום 31 דצמבר 2025 (\$)	
נכסים	סה"כ
מזומן	1,882,305
פיקדון משועבד	9,869
לקוחות	191,762
חייבים אחרים	293,360
סה"כ נכסים שוטפים	2,377,296
רכוש קבוע	56,684
סה"כ נכסים לא שוטפים	56,684
סה"כ נכסים	2,433,980
התחייבויות והון	
ספקים	608,041
הלוואות בנקאיות	164,629
צדדים קשורים	100,802
הוצאות לשלם	164,737
סה"כ התחייבויות שוטפות	1,038,209
סה"כ התחייבויות	1,038,209
הון עצמי (נכסים נטו)	1,395,772

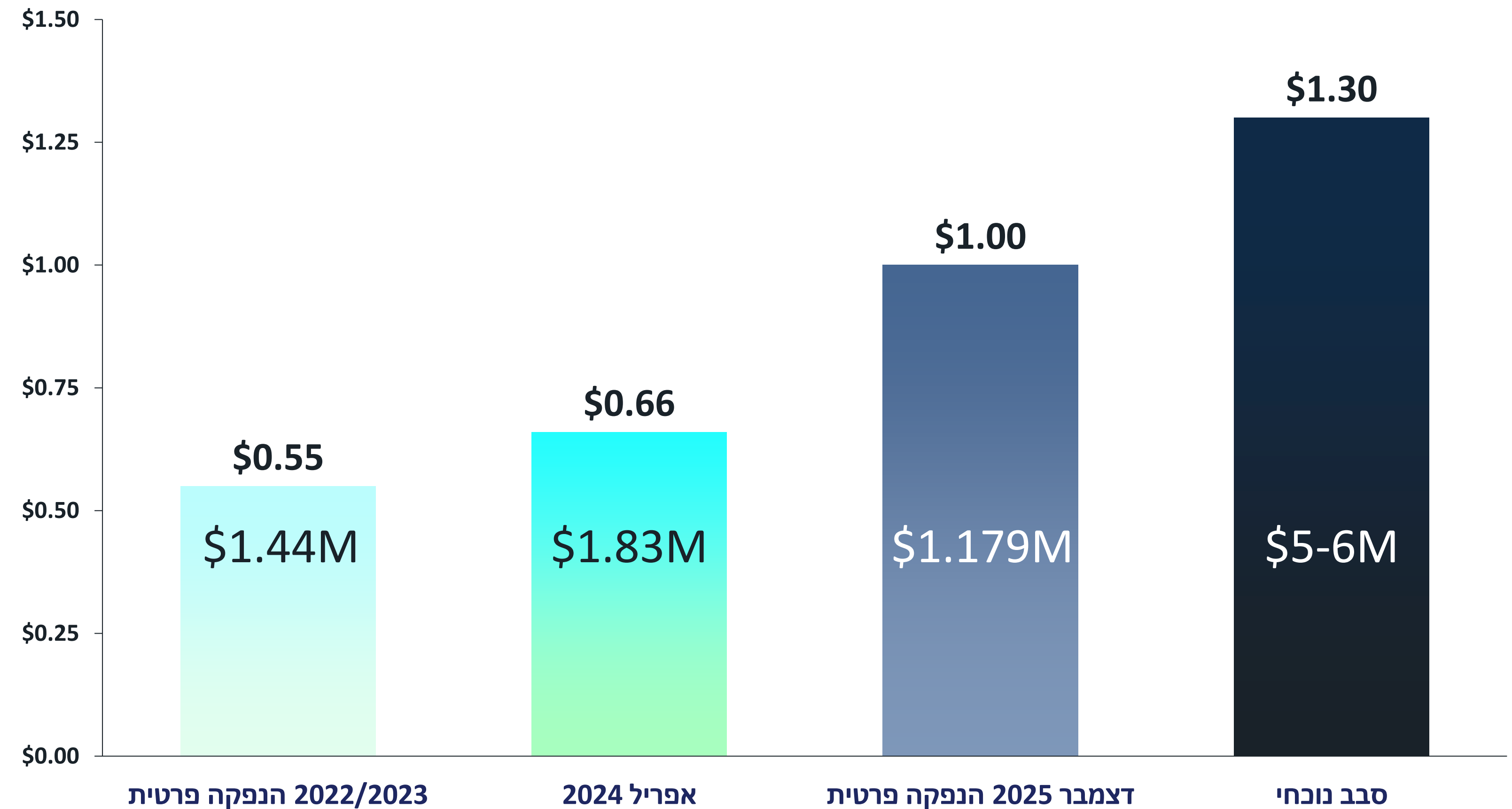
* כעת מחזיקים 70% בחברת אספקט, עם אופציה לגדול ל-85%. יתרת המזומנים
הינה טרם רכישת Aspect

הכנסות ורווח נקי (באלפים, \$ ארה"ב)



ShelfieTech – גיוסי הון ומחיר למניה

מחיר למניה לאורך הסבבים (סה"כ הון שגויס \$4.45M)



48.75% מוחזק ע"י
בן צור יוסף, מנכ"ל

51.25% ע"י הציבור

24M

מניות

אין

אופציות

אין

Warrants

אין

RSU's

תנאי הגיוס הנוכחי

מחיר למניה: 1.30 דולר ארה"ב למניה

חסימת מניות: המניות חסומות לתקופה של 4 חודשים ויום אחד עבור משקיעים שאינם אזרחי ארה"ב

מנגנון ההקצאה:

- המשקיע מעביר את כספי ההשקעה לחשבון החברה
- החברה מתחייבת שלא להשתמש בכספים עד להשלמת הקצאת מניות באמצעות DRS
- לאחר ההקצאה, המשקיע מקבל אישור DRS
- את ה- DRS ניתן להפקיד אצל הברוקר של המשקיע

שימוש בכספי הגיוס

- החברה מתכננת להשתמש בכספי הגיוס לצורך:
- הרחבת פעילות השיווק והמכירות בישראל ובעולם
 - הגדלת בסיס הלקוחות והתרחבות מסחרית
 - המשך פיתוח המוצר
 - פיתוח יכולות מוניטיזציה של הדאטה שנאסף במערכת



**ShelfieTech עוזרת לקמעונאים
להפוך דאטה לפעולות מעשיות,
תוך שיפור הביצועים העסקיים
ויצירת זרם הכנסות חדש.**

**מפלטפורמת ביצועים -
לחברת דאטה גלובלית.**



תודה