



שכבת האינטליגנציה הקמעונאית לעידן ה-AI

**הפיכת קונטקסט עסקי ומומחיות
קמעונאית להחלטות חכמות יותר ולפעולה.**

דיסקליימר

מצגת זו ("המצגת") הוכנה על ידי Shelfietech Ltd ("Shelfietech" 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 Shelfietech 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".

Shelfietech תמונת מצב

צוות
מוביל

1#

מנהיגות קמעונאית מוכחת

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

נייטיב

AI

אינטליגנציית ביצועים מבוססת AI

מאחדת נתונים משלל מקורות, כגון - POS, ERP, CRM ו-eCommerce, לכדי קונטסקסט עסקי אחד - מזהה חריגות, מתעדפת משימות ולומדת באופן רציף.

הכנסות חוזרות
וצמיחה

\$

ARR \$M1+

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

לקוחות
מובילים

+50

פלטפורמה מוכחת

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

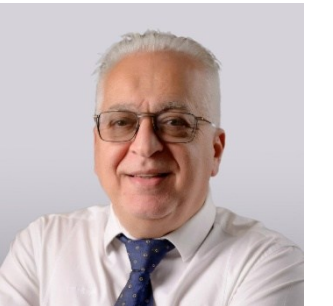
פלטפורמה סקיילבילית

↗

הכנסות חוזרות בצמיחה

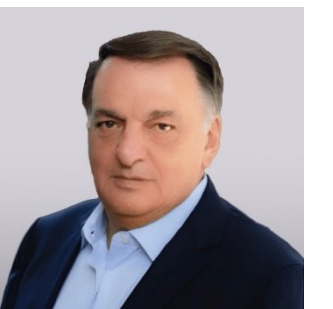
מענה לצורך גדל בקרב קמעונאים בעידן ה AI, דרך התרחבות אורגנית לחנויות נוספות, והעמקה עם מודולים, תהליכים ויכולות חדשות.

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.



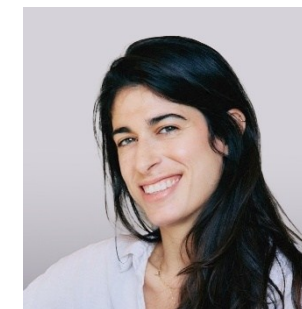
אלן רוטנברג
CFO

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.

הביזנס והשוק

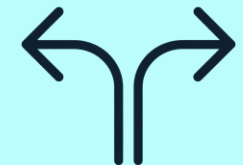


בריטייל יש יותר AI, אבל פחות תיאום.

האתגר

כשל ביצועי 

חוסר תיאום מביא לאבדן ערך
חוסרי מלאי, עודפי מלאי ואבדן מכירות
והזדמנויות עסקיות

המלצות סותרות 

יותר המלצות, פחות בהירות
המלצות הגיוניות כשלעצמן, עלולות
לסתור זו את זו ולעכב פעולה.

AI מקומי 
בכל מקום

כל מערכת מייעלת KPI נפרד
מודולי AI לתמחור, מלאי, נאמנות
וכוח אדם פועלים לפי מטרות שונות.

ככל שיש יותר AI, כך מתחייב קונטקסט עסקי אחד

הולכים לאיבוד מידי שנה בגלל חוסרים במלאי בארה"ב בלבד

\$82B

אינטלגנציית ריטייל
הופכת לשוק
גלובאלי של מיליארדים

הכנסות SaaS **\$10B**
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?

שלושה שינויים יוצרים הזדמנות חדשה באינטליגנציית ריטייל.

1

ה-AI הופך לנחלת הכלל

כל מערכת ריטייל מוסיפה AI, וכך האינטליגנציה נגישה יותר, אך **מפוצלת** יותר ויותר.

2

הריטייל צריך קונטקסט עסקי אחד

המלצות AI מנותקות זקוקות לדאטה, סדרי עדיפויות וכללים משותפים כדי להוביל להחלטות מתואמות.

3

אינטליגנציית הריטייל הופכת לנכס

ידע קמעונאי מצטבר, מסגרות החלטה מוכחות ותהליכי עבודה יוצרים ערך מעבר לכל מודל AI בודד.

**ה-AI הופך את בניית התוכנה לקלה יותר.
את אינטליגנציית הריטייל צריך להרוויח.**

ההצעה שלנו, והטכנולוגיה



קונטקסט ריטייל אחד. החלטות טובות יותר בכל העסק.

מערכות ריטייל

01
קלט

נאמנות

תמחור

מלאי

CRM

ERP

POS

שכבת אינטליגנציית הריטייל של Shelfietech

אינטליגנציית ריטייל מצטברת

מומחיות מתפתחת, פרקטיקות מיטביות ותהליכי עבודה



+

קונטקסט עסקי

דאטה, סדרי עדיפויות ואילוצים



02

אינטליגנציה

• מנוע החלטות AI בלתי תלוי מודל •

03

תוצאה

החלטות ופעולות אמינות

ה-AI מספק אינטליגנציה.
Shelfietech הופכת אותה לישימה ומדויקת.

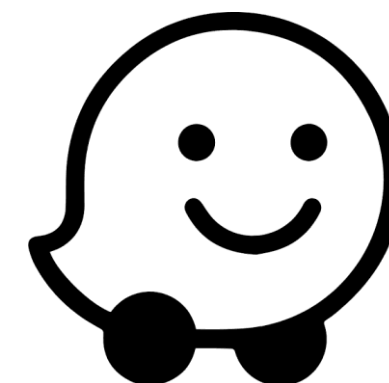
ה-Waze של אינטליגנציית הריטייל

מהבנת העסק שלך – למיקסום הניסיון המצטבר של התעשייה.

מה AI לריטייל צריך

- תמונה עסקית מלאה
 - אילוצים תפעוליים עדכניים
 - סדר עדיפויות עסקי ברור
-
- חוכמת המונים מצטברת של ריטיילרים

מה Waze צריכה



- מפת כבישים מלאה
 - מצב הכבישים העדכני
 - יעד ברור
-
- חוכמת המונים מצטברת של נהגים

המפה מאפשרת ניווט. תובנות ההמונים המצטברות הופכות אותה לחכמה יותר.

Shelfietech משלבת את הקונטקסט העסקי הספציפי של כל קמעונאי עם best-practice מצטבר של כלל התעשייה.

הופכים אינטליגנציית ריטייל לפעולה עסקית

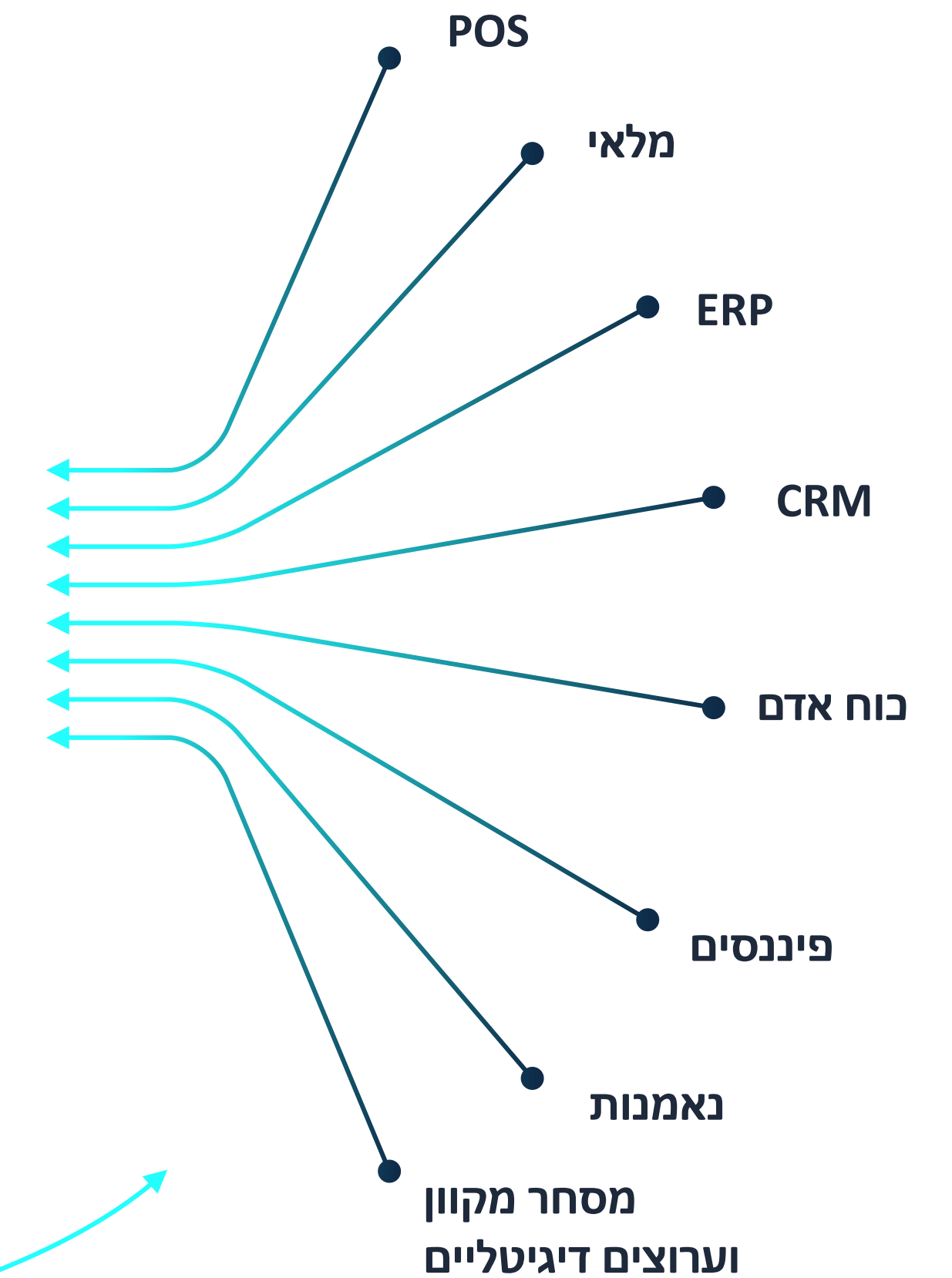
מקורות דאטה גולמיים

מנוע אינטליגנציית הריטייל

תוצאות עסקיות

התראות ומשימות לכל דרג ניהולי – ממנכ"ל ועד מנהל סניף.

- פחות חוסרים במלאי
- צמצום מלאי עודף
- תמחור ומבצעים חכמים יותר
- ערך לקוח גבוה יותר
- שיפור היעילות התפעולית



לולאת למידה
מהביצוע

הפעולות והתוצאות הנמדדות מוזנות בחזרה לקונטקסט העסקי המתפתח של הקמעונאי.

שכבת אינטליגנציית ריטייל שנבנתה להחלטות בכל העסק

שילוב של קונטקסט ייחודי לקמעונאי, מומחיות מצטברת וביצוע תפעולי.

Shelfietech משלבת

קונטקסט עסקי

הדאטה, סדרי העדיפויות, הכללים העסקיים והאילוצים התפעוליים של הקמעונאי

אינטליגנציית ריטייל מצטברת

מומחיות ריטייל, פרקטיקות מיטביות, מסגרות החלטה ותהליכי עבודה לשימוש חוזר

ביצוע תפעולי

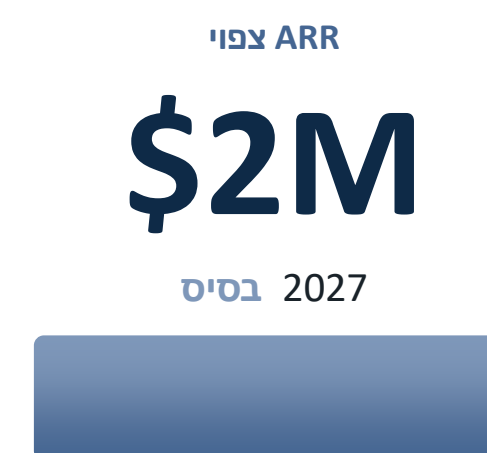
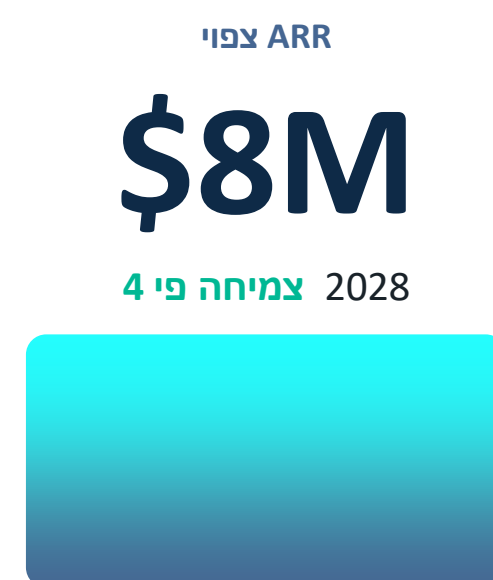
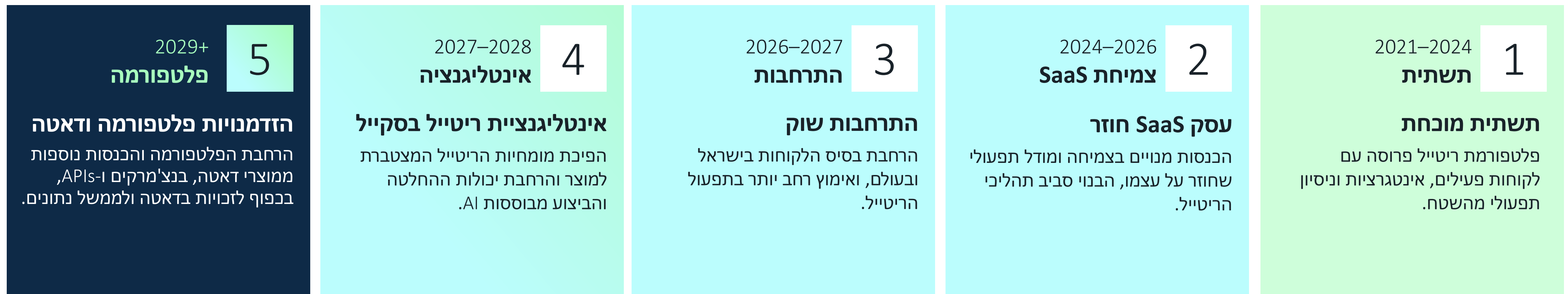
המלצות שמחוברות לפעולות מתועדפות ולתהליכים תפעוליים

קטגוריית פתרון	מיקוד עיקרי
Shelfietech שכבת אינטליגנציית ריטייל	קונטקסט ריטייל כולל, אינטליגנציה תחומית ותהליכי קבלת החלטות
פתרונות נקודתיים Trax / RetailNext	אנליטיקה וביצוע ברמת החנות, המדף והקונה
מערכות פונקציונליות Zebra Reflexis / UKG	ניהול כוח אדם ומשימות תפעוליות
פלטפורמות ארגוניות ופלטפורמות דאטה SAP / Oracle / Snowflake / Tableau	אפליקציות עסקיות רחבות, אנליטיקה ותשתיות AI
AI כללי / פיתוח עצמי Claude, GPT, פיתוח פנימי	יכולות AI גמישות שדורשות התאמה תחומית והטמעה

Shelfietech משלבת קונטקסט ייחודי לקמעונאי עם מומחיות ריטייל מצטברת ותהליכי ביצוע.

מפלטפורמת ריטייל מוכחת לאינטליגנציית ריטייל בסקייל

מפת הדרכים שלנו: מעסק SaaS מבוסס להחלטות וביצוע מבוססי AI ולהזדמנויות דאטה חדשות.



ARR צפוי

צמיחה מאימוץ הפלטפורמה, לקוחות חדשים והרחבת היכולות. הזדמנויות הדאטה הן אפסייד נוסף.



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.



חברת **ברטיס, האשראי הגדולה בישראל**,
מקדמי CASE – מיקום שיווקי נאמנותי ללקוחות
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

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.



השית המבולה 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

מגוון מקורות הכנסה. פלטפורמת אינטליגנציית ריטייל אחת.

הכנסות SaaS חוזרות כבר היום, עם הזדמנויות להרחיב את ערך הפלטפורמה ולפתח מקורות הכנסה חדשים מבוססי דאטה.

שכבת הכנסות

מה היא מספקת

העסק הנוכחי	הכנסות חוזרות מפלטפורמת הריטייל הפרוסה בתעשייה	<	מנויי SaaS בליבה
	ערך גבוה יותר לכל קמעונאי בזכות תהליכים רחבים ויכולות AI	<	הרחבת אינטליגנציה וביצוע
הזדמנויות צמיחה	תובנות ברמת השוק, המבוססות על דאטה ריטייל מצרפי	<	בנצ'מרקים ומוצרי דאטה
	הזדמנויות נוספות לספקים, מותגים ושותפי אקוסיסטם	<	APIs והצעות לשותפים

WIN-WIN

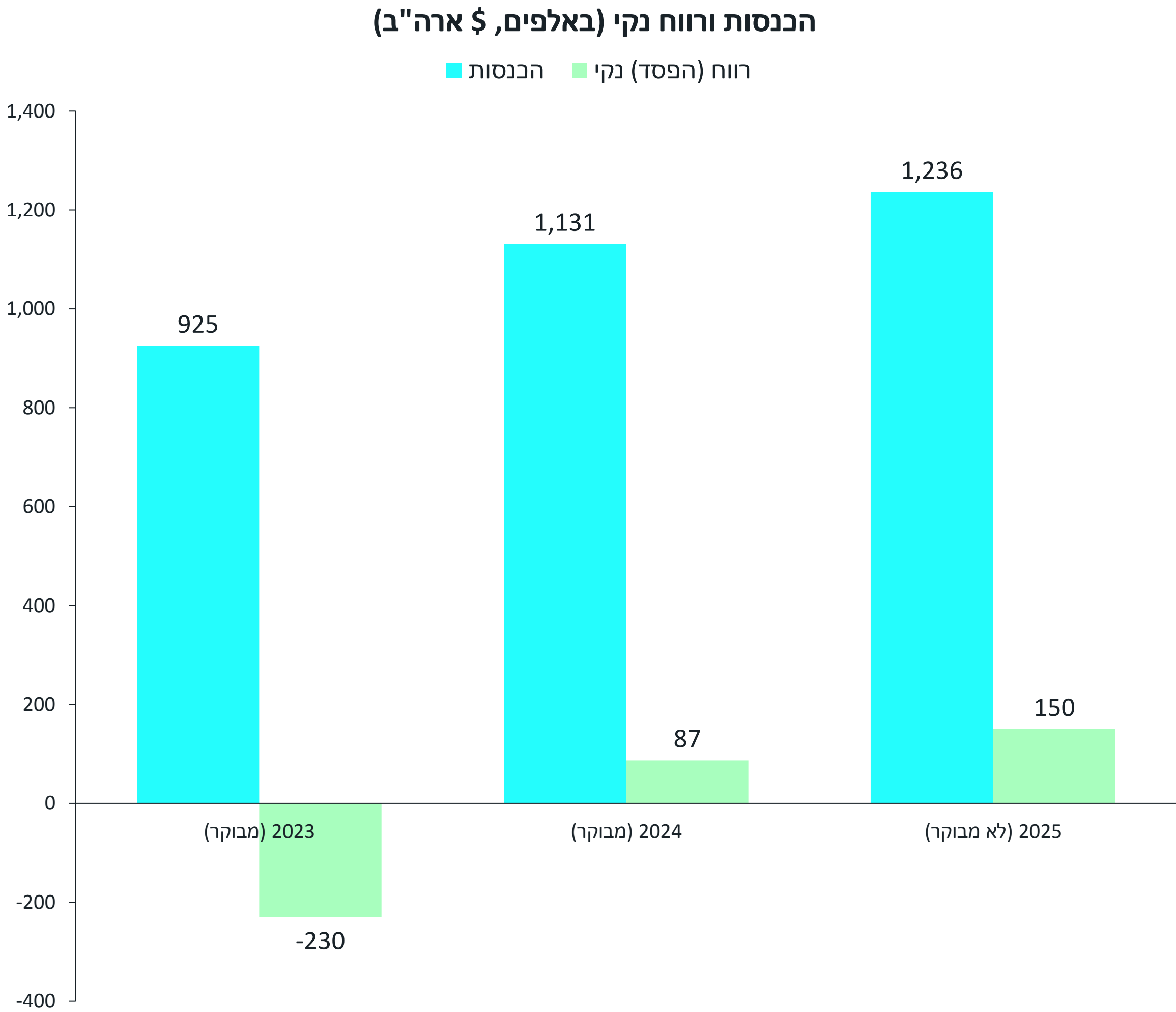
הכנסה חדשה לקמעונאים. מוצרים ויכולות AI חדשים לשוק.
הקמעונאים שותפים בערך שנוצר מהדאטה שלהם, במודל של חלוקת הכנסות.

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



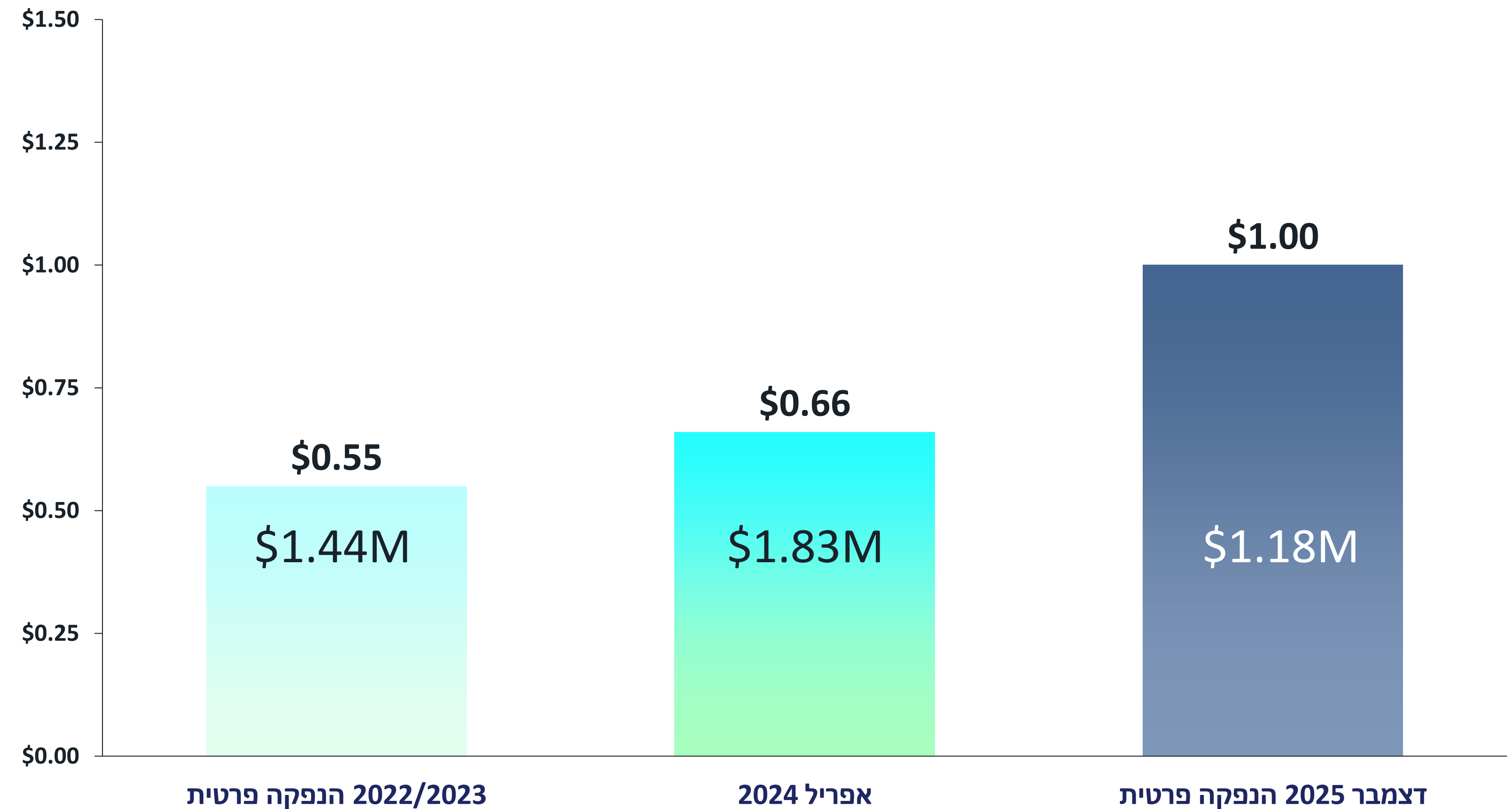
Shelfietech – גיוסי הון ומחיר למניה

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

24M
מניות

אין
אופציות

אין
Warrants



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



**בעידן ה-AI, להבין את העסק חשוב
לא פחות מלהבין את הדאטה.**

**הקונטקסט העסקי הופך את ה-AI
מכלי עוצמתי ליתרון עסקי.**



תודה