

מסמך אסטרטגי

# מיפוי אסטרטגי

# MyBusiness CRM

הזדמנויות, נופ תחרותי, והמהלך הבא

אבי כנר · AI & Automation

מרץ 2026

# למה MyBusiness זה שחקן רציני

בשוק שבו כל שנה צצים מתחרים חדשים, מערכת שפועלת +20 שנה עם לקוחות אנטרפרייז אמיתיים — זה לא מובן מאליו. זה מוכיח דבר אחד: המוצר עובד.

<p><b>MCP</b> שרת AI מובנה</p>	<p><b>ISO 27001</b> תקן אבטחת מידע</p>	<p><b>+20</b> שנות פעילות</p>
------------------------------------	--	-----------------------------------

לקוחות שמדברים בעד עצמם:

קרפור ישראל	מילגם — 1,900 עובדים · 180 רשויות	מטרופולין — 355 קווי אוטובוס
Tel-O-Fun	AKOL	באבקום סנטרס — 3,200 עובדים

מה זה אומר: לקוחות בסדר גודל של מטרופולין ומילגם לא נשארים 20 שנה בגלל מחיר. הם נשארים בגלל שהמערכת עובדת, תומכת בעברית ברמת שפת-אם, ועומדת בתקני אבטחה מחמירים.

<p><b>MCP — תשתית AI מוכנה</b></p> <p>— MyBusiness כבר בנתה שרת MCP — הפרוטוקול שמאפשר לכלי AI לתקשר ישירות עם המערכת. רוב המתחרים עוד לא התחילו.</p>	<p><b>עברית מהיסוד</b></p> <p>— המערכת היחידה בשוק שנבנתה מאפס בעברית — לא תרגום, לא RTL שבור. חוויה טבעית לעסק ישראלי.</p>
---	---

# מערכת עצבים — לא עוד דוח

רוב מערכות ה-CRM מייצרות דוחות. הדוחות מחכים שמישהו יפתח אותם, יקרא אותם, ויחליט מה לעשות. ב-90% מהמקרים — אף אחד לא עושה את זה. המערכת העצבית עובדת הפוך: היא מגיעה אליך עם התובנה, לא מחכה שתבוא אליה.

הרעיון פשוט: כל לילה, מערכת AI סורקת את כל הדאטה ב-CRM — מכירות, שירות, שיווק, מוצר — ומגישה לכל מנהל מחלקה סיכום בוואטסאפ ב-7:30 בבוקר. לא אקסל. לא לינק לדשבורד. הודעה אישית, בעברית, עם בדיוק מה שצריך לדעת היום.

## איך זה עובד — ארבעה שלבים

### שלב 1 — תפיסה

כל לילה ב-2:00, המערכת קוראת את כל הנתונים דרך ה-MCP של MyBusiness: עסקאות פתוחות, פניות שירות, קמפיינים פעילים, באגים פתוחים. היא לא מפספסת כלום — ולא שוכחת.

### שלב 2 — הבנה

ב-4:00, שכבת ניתוח שנייה מחפשת קשרים שאף מחלקה לא רואה לבד. למשל: לקוחות שפונים לשירות 3 פעמים בחודש — נוטשים תוך 60 יום. קמפיין שיווקי שמייצר לידים — אבל גם הצפה בשירות.

### שלב 3 — המלצה

המערכת לא רק מספרת מה קרה — היא מציעה מה לעשות. "לקוח X הפסיק להיכנס למערכת. שווה להתקשר אליו השבוע." אבל — היא אף פעם לא פועלת לבד. כל פעולה משמעותית דורשת אישור אנושי.

### שלב 4 — למידה

אחרי שהמלצה מאושרת, המערכת עוקבת: האם זה עבד? אחרי 7 ימים היא בודקת את המדד. אם ההמלצה הועילה — היא לומדת לתת יותר כאלה. אם לא — היא מתכווננת. מערכת שמשתפרת לבדה, בלי תחזוקה.

## 7 סוכנים — כל אחד מומחה במחלקה שלו

המערכת לא שולחת הודעה גנרית. כל מחלקה מקבלת סוכן AI עם שם, אישיות, וסדרי עדיפויות משלו:

סוכן	מחלקה	מה הוא עושה
רועי	מכירות	עוקב אחרי עסקאות, מזהה הזדמנויות, מתריע על עסקאות שנתקעות
נועם	שירות	מנתח פניות, זמני תגובה, עומסים — ויודע את התשובה לפני הנציג
עומר	שיווק	עוקב אחרי ROI של קמפיינים, מזהה תקציבים שנשרפים
טל	מוצר	מאחד באגים, בקשות פיצ'ר, ודפוסים מכל המחלקות לתמונה אחת

סיכום של 8 שורות — בריאות החברה, סיכונים, הזדמנויות

מנכ"ל

אלון

שקטה. מדברת רק כשמשהו חריג סטטיסטית. לא כותבת לCRM — רק צופה

חריגות

צופי

**למה זה שונה:** כלי BI מראים גרפים. המערכת העצבית מגישה תובנות בוואטסאפ, בעברית, בשפה של המנהל, עם הצעת פעולה — ומחכה לתשובה. כשהמנהל עונה, **אותו סוכן ממשיך את השיחה** ויכול לבצע פעולות ב-CRM באישורו.

## המספרים מדברים

**99%**

חדירת WhatsApp

**+600K**

עסקים פעילים בישראל

**\$667M**

שוק ה-CRM בישראל עד 2028

שוק ה-CRM הישראלי צומח ב-10.4% בשנה. 90% מהעסקים הם SMB — עסקים קטנים ובינוניים שרוב המתחרים הגלובליים לא מתאמצים לדבר אליהם בעברית. WhatsApp הוא ערוץ התקשורת #1 (הותג #1 בישראל, 2024) — ובכל זאת, רוב ה-CRMs מתייחסים אליו כאינטגרציה משנית.



### תיקון 13 — דחיפות רגולטורית

חוק הגנת הפרטיות (GDPR ישראלי) בתוקף מאוגוסט 2025. עסקים שמנהלים לקוחות באקסל ו-WhatsApp נמצאים בסיכון רגולטורי — ומחפשים פתרון.

### monday.com הוכיחו את התיאבון

28,000 לקוחות. ההוכחה: עסקים ישראליים מוכנים לשלם על CRM — אם מדברים אליהם בגובה העיניים. \$100M ARR מ-CRM תוך 3 שנים, 28,000

**הפער:** רוב העסקים הישראליים עדיין מנהלים לקוחות ב-WhatsApp threads ואקסל. זה לא חוסר רצון — זה חוסר חלופה שמדברת עברית, מבינה WhatsApp, ולא עולה כמו Salesforce.

## מי מאיים — ואיפה ההזדמנות

מתחרה	חוזקה	חולשה	איום ל-MyBusiness
Zoho	משרד בתל אביב, צמיחה 24%, מחיר אגרסיבי	עברית חלקית, אין WhatsApp native	גבוה
monday.com	\$2.7B הכנסות, מותג חזק, 28K לקוחות CRM	RTL שבור (תלונות מ-2021), לא CRM-first	בינוני
Fireberry	ישראלי, UI מודרני, נוכחות דיגיטלית חזקה	חדש יחסית, בסיס לקוחות קטן	בינוני
Scalla CRM	SEO אגרסיבי נגד MyBusiness, תוכן בעברית	מוצר צעיר, אין אנטרפרייז	עולה
MyBusiness	עברית, ISO 27001, native, MCP+20 שנה	נראות דיגיטלית נמוכה, אין GEO	ההזדמנות

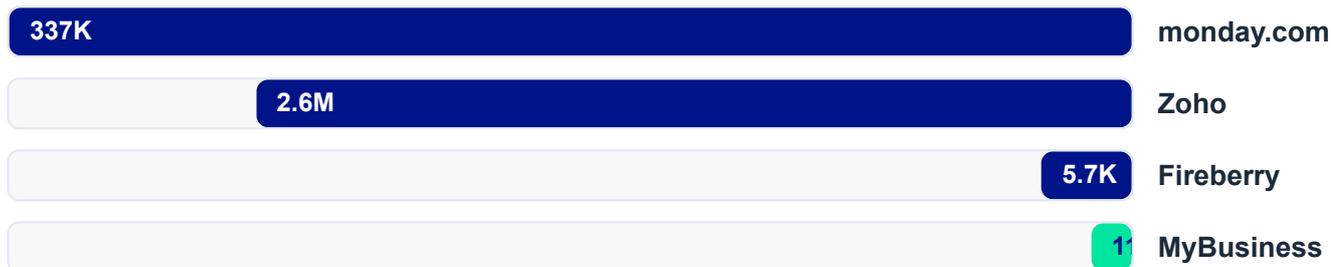
המצב ברור: **MyBusiness מנצחת על מוצר ומפסידה על נראות.** Zoho משקיעה באגרסיביות בשוק הישראלי. Scalla רצים קמפיין SEO ישירות נגד MyBusiness. ו-monday.com, למרות ה-RTL השבור, גורפת לקוחות על סמך מותג בלבד.

**היתרון שאף אחד לא מנצל:** ל-monday.com יש תלונות RTL פתוחות מ-2021. MyBusiness היא המערכת היחידה שנבנתה עברית-first, עם ISO 27001 ו-MCP. זה שילוב שאף מתחרה לא יכול לשכפל בקלות.

## הבעיה המרכזית

MyBusiness יודעת לבנות מוצר. אבל בעולם שבו 68% מהמסע של הקונה מתרחש לפני שהוא פונה לאיש מכירות — מי שלא נראה, לא קיים.

### נוכחות דיגיטלית — השוואה



עוקבים ב-LinkedIn · מרץ 2026

Scalla	Fireberry	Zoho	monday	MyBusiness	פלטפורמה
●	●	●	●	●	G2
●	●	●	●	●	Capterra
●	●	●	●	●	סיקור תקשורתי
●	●	●	●	●	Wikipedia
●	●	●	●	●	נראות AI (GPT/Claude)

8 ביקורות ב-0 Capterra. 0 ב-G2. סיקורים תקשורתיים. 0 נוכחות בתשובות AI. המוצר קיים. הנראות — לא.

# כשהלקוח שואל AI — מה הוא שומע?

Generative Engine Optimization — GEO — זה המונח החדש שמחליף את ה-SEO המסורתי. במקום לדרג אתרים, מנועי AI (ChatGPT, Claude, Gemini) מוצרים ישירות. הם לא מראים עשר תוצאות — הם נותנים תשובה אחת. מי שלא נמצא בתשובה הזו, לא קיים.

## שאלה: "מה ה-CRM הכי טוב לעסק בישראל?"

ChatGPT ענה: monday.com, HubSpot, Zoho, Salesforce, Pipedrive.

Claude ענה: monday.com, Salesforce, HubSpot, Zoho.

Gemini ענה: monday.com, Zoho, HubSpot, Salesforce.

**MyBusiness לא הוזכרה באף תשובה.**

## למה?

- אין פרופיל G2 — המקור #1 שכלי AI מצטטים לביקורות תוכנה
- אין ערך ויקיפדיה — מסמן לכלי AI "חברה לא משמעותית"
- אין תוכן באנגלית — כלי AI מתאמנים בעיקר על תוכן באנגלית
- אין סיקור תקשורת על ה-MCP — ההודעה שלא פורסמה

**הפרדוקס של ה-MCP: MyBusiness** — תשתית שמאפשרת לכלי AI לעבוד ישירות עם המערכת. HubSpot ו-Zoho הוציאו הודעות לעיתונות על ה-MCP שלהם וקיבלו סיקור נרחב. ל-MyBusiness יש את הטכנולוגיה — אבל אף אחד לא יודע על זה.

### Scalla תוקפת

Scalla CRM מריצה קמפיין SEO ממוקד נגד MyBusiness — מדרגת על מילות מפתח שלכם. ללא תגובה, הם גונבים לקוחות שכבר מחפשים אתכם.

### החלון הפתוח

ל-monday.com יש תלונות RTL פתוחות מ-2021 בפורום הקהילה שלהם. עברית שבורה = חוויה שבורה. MyBusiness יכולה למצב את עצמה כ"ה-CRM שמדבר עברית באמת" — אבל צריך שמישהו יספר את הסיפור הזה.

# לפני הפגישה הראשונה

במקום לדבר על מה אני יכול לעשות, העדפתי פשוט להתחיל. הנה מה שכבר נבנה — חלקו מוכן לפרסום, וחלקו תוכניות אסטרטגיות מתועדות שדורשות דיון ושיתוף פעולה עם הצוות.

## מוכן עכשיו

### Structured Data

4 בלוקים של נתונים מובנים שעוזרים למנועי חיפוש ו-AI להבין מה MyBusiness עושה, למי, ומה אומרים עליה.

### 3 מאמרי GEO באנגלית

תוכן ממוקד שמטרתו שכלי AI ימליצו על MyBusiness כשנשאלים "best CRM Israel". פרסמו ומוכנים לאינדוקס.

### אתר ניתוח אסטרטגי

5 עמודים: ביקורת דיגיטלית, הצעת ערך, מפת דרכים, ארכיטקטורת מערכת, ו-GEO. המסמך הזה הוא הגרסה הניתנת להדפסה.

### הגשת MCP Registry

טיוטת הגשה ל-MCP Registry — המקום שבו כלי AI מגלים שרתי MCP. ברגע שזה מתפרסם, ChatGPT ו-Claude יכירו את MyBusiness.

**לא רק תוכנות — מערכות שלמות:** כל מה שלמעלה כבר עובד או מוכן לפרסום. אבל המטרה היא לא לעשות "עוד קצת דיגיטל" — אלא לבנות שכבת AI שמשנה את הדרך שבה MyBusiness משרתת את הלקוחות שלה. העמוד הבא מפרט את החזון.

# מה שאפשר לבנות יחד

לא slide deck עם הבטחות — אלה ארכיטקטורות מתועדות שמבוססות על מערכות AI שכבר בניתי בפרויקטים אחרים. המימוש דורש צוות, גישה לדאטה, ותקופת פיתוח — אבל הכיוון ברור, והידע כבר קיים.

## ארכיטקטורה מתועדת

### "המערכת העצבית" — AI Nervous System

7 סוכני AI עצמאיים שרצים ברקע ומנתחים את הדאטה של כל לקוח ב-CRM — כל אחד עם תפקיד שונה: מכירות, שירות, שיווק, מוצר, ואנומליות. המערכת מזהה דפוסי נטישה לפני שהלקוח עוזב, מגלה הזדמנויות upsell, ומזינה את הצוות באיתותים בזמן אמת. כבר מתועדת עם תרשימי זרימה, טקסונומיית סיגנלים (12 סוגים), ושלבי בנייה מפורטים.

## ארכיטקטורה מתועדת

### MyChat — צ'אט AI שמכיר כל לקוח

לא עוד צ'אטבוט גנרי. MyChat מחובר ישירות ל-MCP הקיים, מושך את ההיסטוריה של כל לקוח בזמן אמת, ועונה בהקשר מלא. לקוח שואל "מה המצב עם ההזמנה?" — MyChat כבר יודע על איזו הזמנה מדובר, מה הסטטוס, ומה הצעד הבא. שכבת retrieval דו-שלבית: חיפוש רחב → דירוג AI → תשובה מדויקת.

## ארכיטקטורה מתועדת

### Proactive Ticket Intelligence — שירות שמגיע לפני הפנייה

מערכת שמנתחת כל פנייה עוד לפני שנציג השירות פותח אותה. התשובה, ההקשר, והפתרון המומלץ — כבר מחכים על המסך. בפרויקט קודם שבניתי הגעתי לכיסוי של 96.7% מתוך 1,154 פניות אמיתיות. התוצאה: נציג שירות שמאמת במקום לחפש — חיסכון של שעות ביום.

## ארכיטקטורה מתועדת

### Self-Learning Intelligence — מערכת שמתפרת לבד

שלושה לולאות למידה אוטומטיות: למידת מונחים חדשים שצוותים משתמשים בהם, זיהוי פערים חוזרים בבסיס הידע, ומדידת אפקטיביות של פתרונות. רץ כ-cron לילי (עלות: 0.50-0.70 ש"ח/לילה) ומייצר תובנות ליום המחרת. הפילוסופיה: מערכת AI שלא צריך לתחזק — היא מתחזקת את עצמה.

## 90 יום ראשונים

לא רשימת משאלות — תוכנית עבודה קונקרטיית עם תוצרים מדידים בכל חודש.

### חודש ראשון — בסיס

01

- סוקן AI ראשון חי על גבי ה-MCP הקיים — הוכחת היתכנות, לא מוצר מוגמר
- פרופיל G2 פעיל עם 15-20 ביקורות מלקוחות קיימים
- הגשת MCP Registry — כדי ש-ChatGPT ו-Claude יכירו את MyBusiness
- ניתוח SEO טכני מלא + תוכנית תיקונים מתועדת

### חודש שני — נראות

02

- רענון אתר: H1, מטא, מהירות — ביצועים טכניים בסיסיים
- עמודי השוואה מול מתחרים — "MyBusiness vs monday.com" וכו'
- השקת אסטרטגיית תוכן — בלוג, case studies, קמפיין SEO ממוקד
- תגובה לקמפיין SEO של Scalla — לא ניתן להם לגנוב את הטראפיק

### חודש שלישי — צמיחה

03

- בטא של MyChat ללקוחות מובילים — צ'אט AI שמחובר לדאטה של ה-CRM
- דף נחיתה לתיקון 13 — "איך MyBusiness עוזרת לעמוד ברגולציה"
- פיץ' ראשון ל-Geektime / TheMarker / TechCrunch Israel — לשים את MyBusiness על המפה
- סיכום Q1: מדידת תוצאות, התאמת אסטרטגיה לפי דאטה

**עיקרון מנחה:** כל חודש מסתיים עם תוצר שאפשר למדוד ולהציג. לא "עבדנו על X" — אלא "הנה מה שעובד, הנה מה שלמדנו, הנה מה הלאה."

## ועכשיו, לתאכלס

### אני לא מפתח — אני בונה

אין לי רקע קלאסי בתכנות. אני מנהל AI כדי לבנות מערכות — +10 פרויקטים שעובדים ומשרתים משתמשים אמיתיים. אני מנצח על תזמורת של כלי AI. הקוד הוא התוצאה, לא הכלי שלי. המשרה מבקשת "Vibe Coding" — ככה בדיוק אני עובד.

### חושב במוצר, לא בקוד

אני חושב ב-user flows, בתוצאות עסקיות, ובמיצוב שוק. אני מתרגם בין הצורך העסקי לבין הביצוע הטכני. רוב אנשי ה-AI יודעים לכתוב קוד אבל לא יודעים לחשוב אסטרטגית. אני יודע לחשוב אסטרטגית ומשתמש ב-AI ככלי הביצוע.

### כבר מכיר את העסק שלכם

הלקוחות שלכם (מטרופולין, מילגם, קרפור). השוק שלכם (\$667M). החוזקות שלכם (MCP, עברית, ISO). הפערים שלכם (GEO, נראות דיגיטלית). לא הגעתי לשלב הזה בלי שיעורי בית — הגעתי עם תמונה מלאה.

### אני צריך צוות לצדי

אני לא צבא של איש אחד. אני מביא את השפה של ה-AI, את החשיבה האסטרטגית, ואת היכולת לשלוח מוצרים. החברה מביאה את הידע התחומי, את ההנדסים, את התשתית, ואת הלקוחות. ביחד — זה משהו אחר.

### המסמך הזה הוא הדוגמה

לא בנית את המסמך הזה כדי להרשים. בנית אותו כדי להראות איך אני עובד. מחקר שוק, ניתוח מתחרים, תוכנית פעולה, ביצוע — כל זה נעשה לפני הפגישה הראשונה. לא הבטחות — עבודה.

**שורה תחתונה:** אני מגיע עם כלי AI שאני שולט בהם, חשיבה אסטרטגית, ויכולת לשלוח מוצרים. לא טוען שאני יודע הכל — טוען שאני יודע איך ללמוד, לבנות, ולמדוד. וכבר התחלתי.

בואו נדבר

# MyBusiness יושבת על הזדמנות של מאות מיליוני דולרים

שוק CRM ישראלי שצומח, מוצר עם 20 שנות הוכחה, טכנולוגיית AI מובנית, ואפס נראות דיגיטלית. זו לא בעיה — זו ההזדמנות הכי גדולה שעומדת על השולחן.

אבי כנר

[avi2k3x@gmail.com](mailto:avi2k3x@gmail.com)

054-717-4272

[mybusiness.schuna.co.il](https://mybusiness.schuna.co.il) — האתר המלא

מסמך זה הוכן על ידי אבי כנר · מרץ 2026  
כל הנתונים מבוססים על מחקר שוק ממקורות ציבוריים