



סקירה למשקיעים · 2026

פחות שוק. יותר בית.

שדכנות מודרנית לאנשים שמחפשים פרטנר לחיים.
יהודי בבסיס. אנושי בשפה.

לעד. פשוטו כמשמעו.

סבב ראשון · נמסר באמון אישי

התחלה בטוחה. בית שמחזיק לעד.

אנחנו בונים כלי אחד, על יסודות יהודיים, לכל הדרך מההיכרות ועד הבית: דתיים, מסורתיים, חילונים, לא משנה.

- היכרות בשקט ובכבוד, דרך טכנולוגיה ששומרת על הסיפור שלך.
- ומשם מלווים אותך: דייט ראשון, אירוסין, נישואים, והשנים שאחרי.
- בית: המדד היחיד.

אישור רבני

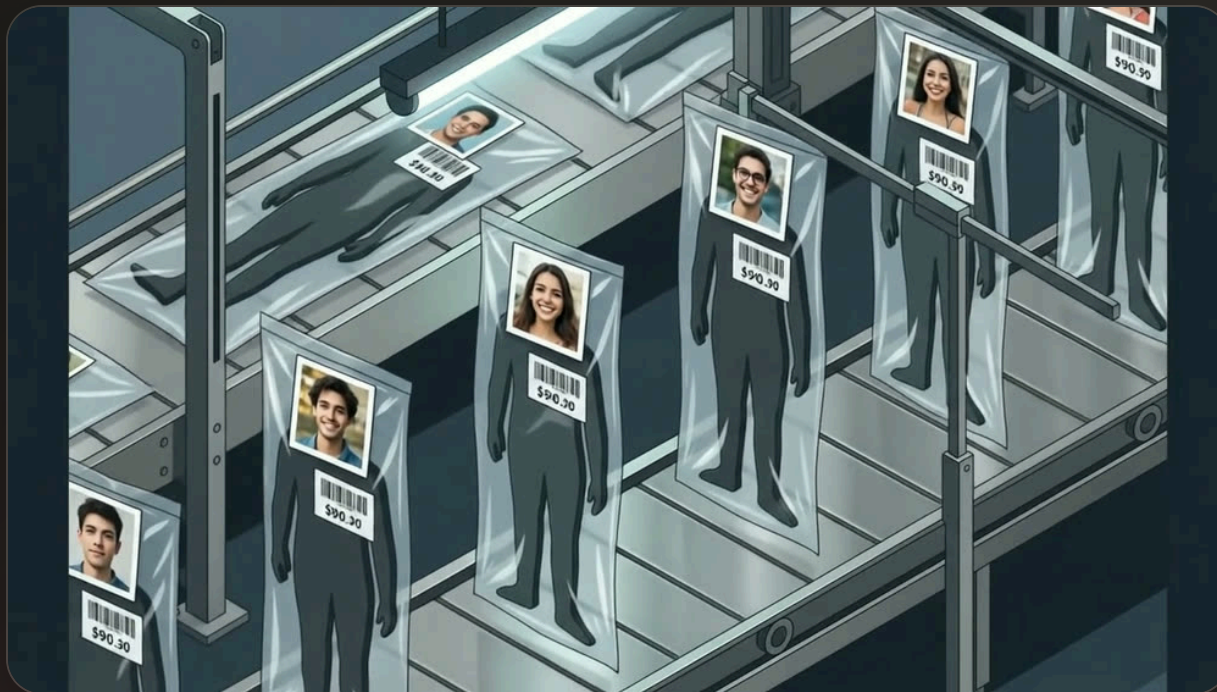
מתוך המכתב

"הדבר פועל על פי כללי הצניעות ושמירת הלשון ... שתזכו לסייע להקמת בתים טובים ונאמנים בישראל."

הרב מיכה הלוי, הרב הראשי לפתח תקווה · אלול תשפ"ו

מכתב ברכה, בחתימתו ובחותמתו, על נייר המכתבים הרשמי של רב העיר · ו' באלול תשפ"ו





הבעיה

פרטנר לחיים לא בוחרים בקצבייה.

האפליקציות בכל זאת פתחו אחת.

אנשים לא ויתרו על אהבה. הם עוזבים את המערכת שמוכרת אותה⁴.

79%

מהסטודנטים לא משתמשים באף אפליקציית היכרויות, אפילו לא פעם בחודש³

78%

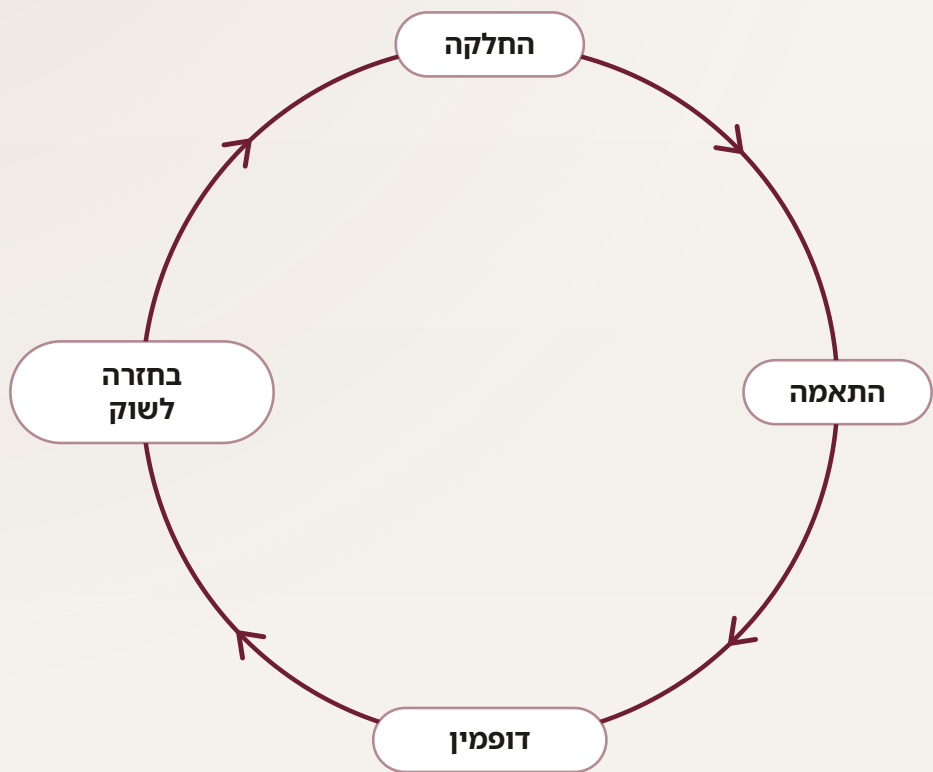
ממשתמי אפליקציות ההיכרויות מדווחים על שחיקה²

88%

מהמשתמשים בהיכרויות מקוונות התאכזבו מהאנשים שהאפליקציות הציגו להם¹

1. Pew Research Center (2023) — דייטינג מקוון בארה"ב: 88% מהמשתמשים התאכזבו
2. OnePoll-1 Forbes Health (2024) — סקר שחיקה: 78% שחוקים
3. Generation Lab-1 Axios (2023) — 79% מהסטודנטים לא באפליקציות

4. Ofcom (2024) — Online Nation: אפליקציות ההיכרויות בבריטניה מאבדות משתמשים



הבעיה העמוקה

מערכת שמתוכננת להשאיר אותך רעב.

1. הכנסות ממנויים צריכות מעורבות³.

2. מעורבות צריכה שתמשיך לחפש.

3. האפליקציות של היום מרוויחות הכי הרבה מהמשתמש שאף פעם לא מוצא².

4. עכשיו גם המשלמים שלהן עוזבים¹.

אנחנו לא מנסים לייעל את שוק הדייטינג. אנחנו מנסים להוציא ממנו אנשים.

1. Match Group (2026) — דו"ח Q4/FY2025: משלמים -5%, הכנסה למשלם +7%
 2. CBS News (2024) — תביעה ייצוגית: טינדר והינג' תוכננו להתמכרות
 3. Deloitte (2025) — צרכנים מוצפים במנויים

האפליקציה נסגרת בשבת ונפתחת מחדש
בצאתה.

הפתרון

שדכן, לא שוק.

שדכן AI מראיין אותך בשיחה אמיתית, ואז מציג אדם אחד ביום. התמונות נחשפות רק אחרי ששואלים שאלות.

לעד	במקום
אחת ביום. נבחרה בקפידה.	החלקות בלי-סוף
לא פרופיל. סיפור שלם.	כרטיסיות-פרופיל
קודם נשמה. אחר כך פנים.	פנים שנשפטות בשנייה וחצי
שני לבבות. חותם אחד.	היעלמויות ומשחקים

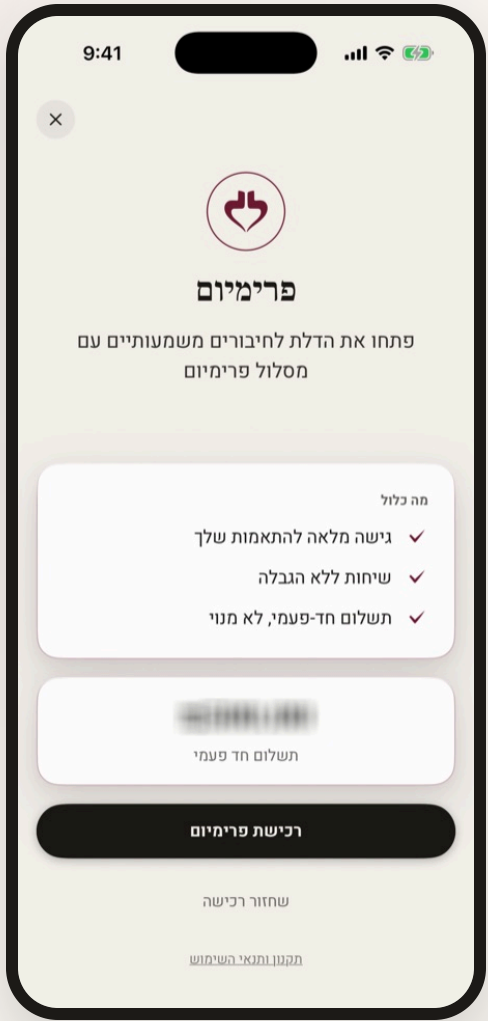
שנתיים לפני הטרנד.



התעשייה משקיעה מיליונים²⁻⁴ כדי לגלות מחדש את מה שהקהילות שלנו מעולם לא שכחו. לא רדפנו אחרי הטרנד. הבאנו את המומחיות שמאפשרת למסורת למנף את הטכנולוגיה.

- ההתאמות באוויר וגדלות.
- אמון מובנה והגעה לקהילה מפה לאוזן.
- מודל תמחור שהם לא יכולים להעתיק בלי לשבור את שלהם.

1. [TechCrunch \(2026\)](#) — מייסד Hinge מגייס \$18M ל-Overtone
2. [TechCrunch \(2025\)](#) — Sitch מגייסת \$5M לשדכנות AI
3. [Keeper \(2025\)](#) — פרי-סיד של \$4M לשדכנות AI אוטומטית
4. [TechCrunch \(2025\)](#) — "Chemistry", ה-AI של טינדר: עמוד תווך ל-2026
v2.25 · ספטמבר 2026 · אלול תשפ"ו



תמחור

תשלום אחד. לכל כיס*

לא מנוי. שום דבר לא מתחדש. אנחנו רוצים שזה יהיה של כולם.

כל חודש, בלי סוף

חודש 3-79₪

חודש 2-79₪

חודש 1-79₪

*מחירים מיוחדים לחיילים קרביים ולסטודנטים.

שדכנות אנושית עולה אלפי דולרים^{1,2} ולא מתרחבת.

מנויי החלקות מתרחבים, ומרוויחים מזה שאתה נשאר רווק⁴.

לעד היא הדרך השלישית.

אינטרסים שמצביעים לכיוון שלך.

נגישה באמת³.

שדכנות אמיתית.

אנחנו מרוויחים כשאתם מצליחים.

הם מרוויחים כשאתם מכורים⁴.

ההצלחה משאירה אתכם איתנו בכל שלב שאחרי ההיכרות, ושולחת אלינו את הלקוחות הבאים.

"תשלום חד-פעמי? אז ההכנסה נעצרת בחתונה?"

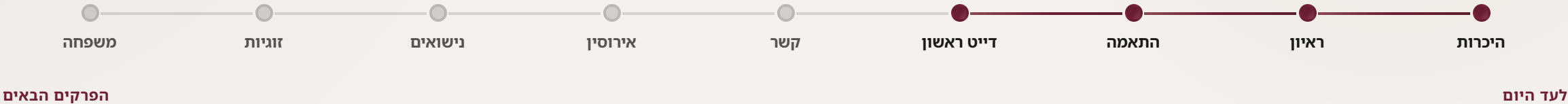
לא. השידוך הוא הכניסה. השלבים שאחריהם הם העסק. ←

1. KUOW/NPR (2026) — תעשיית השדכנות צומחת 14%-20% בשנה; חבילות מ-\$6,300 — M13 (2025) — שדכנות אנושית עולה \$10K עד \$100K+ 2. Pew (2023) — 35% מהמשתמשים שילמו; המשלמים מרוצים יותר 3.

4. וושינגטון פוסט (2024) — התביעה: "לולאת שלם-כדי-לשחק תמידית"

החתונה היא לא סוף הסיפור. היא ההתחלה.

אנחנו מאמינים שאפשר לעזור לאנשים לבנות זוגיות שמחזיקה, לעד.



הכנה לנישואים

הבנת סגנונות תקשורת

הכנה לדייט הראשון

מערכת ההפעלה לזוגיות ארוכת טווח.

חזון

ליווי זוגי ופלטפורמה לתקשורת אינטימית, לאורך כל מסע הזוגיות.

חברה

לעד: מציאת האדם הנכון.

המוצר היום

השאלה מפסיקה להיות "כמה אנשים יורידו את האפליקציה?" והופכת להיות "כמה שנים המשתמש נשאר איתך?"

1. Fast Company (2023) — מנכ"לית Bumble: "לבנות את כל מסע הזוגיות" | 2. JMIR mHealth (2025) — אפליקציית הזוגות Paired חצתה מיליון משתמשים פעילים | 3. The Knot (2026) — תעשיית החתונות של 100 מיליארד דולר

4. הרווארד (2017) — מחקר 80 השנים: קשרים קרובים מנבאים בריאות ואושר

יש טכנולוגיה. היא לא הסיפור.

תרבות כארכיטקטורה, לא כקישוט

דורות של הבנה יהודית של זוגיות, משפחה וכבוד האדם, מתורגמים להכוונה מודרנית ומעשית. המשתמש אף פעם לא מקבל שיעור. ואותה ארכיטקטורה מותאמת לכל קהילה שנבנית על ערכים.

גרף ידע שמצטבר

ערכים, דפוסי תקשורת, סוגי קונפליקטים, שלבי חיים, וההתערבויות שעזרו לזוגות דומים. כל זוג משפר את הליווי עבור הזוג הבא. נכס כזה קשה מאוד להעתיק.

עומק מהיום הראשון

עוד לפני הדייט הראשון, המערכת כבר יודעת איך כל אחד מקבל החלטות, איך הוא מתקשר, מה מפחיד אותו ומה גורם לו להרגיש אהוב. AI גנרי מתחיל כל זוג מאפס.

אם שואלים איך: אלגוריתמי התאמה, מחקר התנהגותי, ניתוח נתונים, ורק אז בינה מלאכותית. בסדר הזה.

השוק

מקהילה אחת לכל קהילה.

היתד

15.8 מיליון יהודים בעולם¹: 7.3 מיליון בישראל, 6.3 מיליון בארה"ב². כ-98% מהזוגות היהודיים בישראל נישאים בתוך הקהילה³; בארה"ב, 61% מהנישואים היהודיים האחרונים הם נישואי תערובת⁴, ושיעורי הנישואים יורדים גם בישראל⁵. שידוך רציני בתוך הקהילה הוא צורך קהילתי דחוף. המוצר כבר קיים בשתי השפות.

הדפוס

מחפשי קשר רציני בקהילות מבוססות ערכים בכל העולם. השכבה התרבותית הופכת כל קהילה להשקה חוזרת.

האופק

מחזור החיים של הזוגות: ההתאמה היא רק שער הכניסה לעשורים שאחריה. תעשיית חתונות של 100 מיליארד דולר בארה"ב⁶ ושוק ליווי זוגי עולמי של 22 מיליארד דולר⁷ נמצאים במורד הזרם של התאמה אחת טובה.



עומק במקום רחב: משתמשים ששונים שנים, לא סשנים.

1. הסוכנות היהודית / דלה-פרגולה, Times of Israel (2024) — 15.8 מיליון יהודים בעולם
 2. Pew (2021) — יהודי ארה"ב 2020: 7.5 מיליון
 3. Pew (2016) — ישראל: כ-98% נישאים בתוך הקהילה
 4. Pew (2021) — 61% מהנישואים היהודיים האחרונים בארה"ב הם נישואי תערובת
 5. מרכז טאוב (2022) — שיעור הנישואים של נשים יהודיות ירד מ-80% ל-70%
 6. The Knot (2026) — תעשיית חתונות של \$100B; חתונה ממוצעת \$34K
 7. The Business Research Company (2026) — טיפול זוגי מקוון: שוק של \$21.8B

כל השאר תקועים בצד הלא נכון של המפה.



אנחנו לא כאן כדי לנצח אותם. אנחנו ממלאים את הפער שהם משאירים. ההצלחה שלנו תמשוך אלינו את הלקוחות שלהם.

1. Fortune (2026) — Hinge צומחת 26% בעוד Bumble יורדת 14%
2. Match Group (2025) — Hinge ב-2024: \$550M, +39%
3. Jewish Journal (2016) — הדמוגרפיה של JDate ו-JSwipe
4. Keeper (2025) — שדכן AI: "תוצאות במקום מעורבות"
v2.25 · ספטמבר 2026 · אלול תשפ"ו

לעד לא מתאימה לכל אחד. וזה טוב.

ואז · קהילה אחר קהילה

אותו פלייבוק עם שכבה תרבותית חדשה: כל קהילה מבוססת ערכים היא יתד חוזרת.

בהמשך · קהילות יהודיות בארה"ב

המוצר באנגלית כבר קיים. השקה עיר אחרי עיר, במקומות שבהם התשתית הקהילתית כבר מרכזת את הקהל שלנו.

עכשיו · ישראל

פתיחה הדרגתית בקבוצות מובחרות. דמויות קהילה ושדכנים כשותפים: הם מקבלים כלי, לא מתחרה. הרב הראשי לפתח תקווה כבר העלה את ברכתו על הכתב. מותג שנבנה כעמדה, שנועדה להיות מצוטטת.

פה־לאוזן הוא הערוץ. אמון הוא היתרון בעלות הרכישה.



סט התמונות החי ב-App Store, בשתי השפות.

הביצוע

שנתיים של בנייה שקטה.

שנתיים של פיתוח: מתזה למוצר שלם.

החוויה המלאה בנויה: ראיון AI, מכתב יומי, חשיפה הדרגתית, הסכמה הדדית, צ'אט, מצב שבת, תשלומים.

דולשוני מלא: מוצר, אתר שיווקי ונוכחות ב-App Store באנגלית ובעברית.

נבנה רזה, כמעט ללא הון חיצוני.

בנוי, לא מובטח.

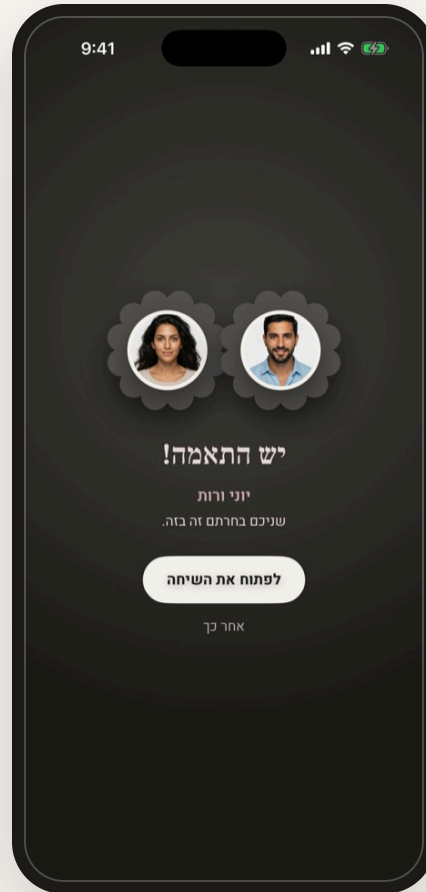
iOS · חי · עברית + אנגלית



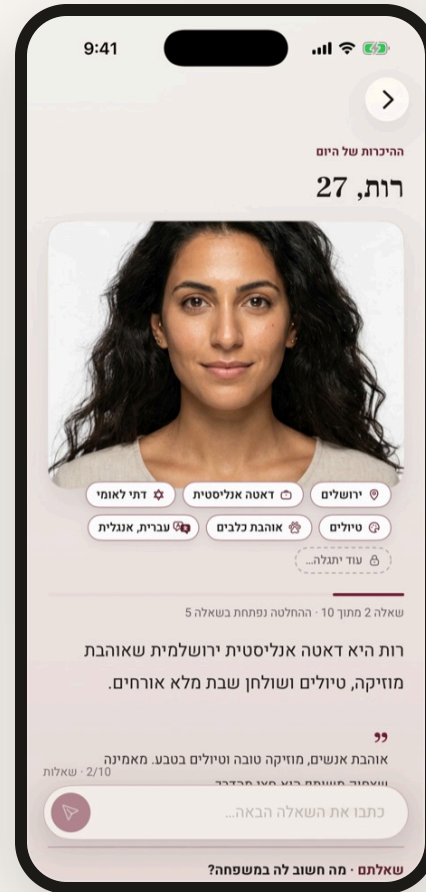
גם האפליקציה שומרת שבת



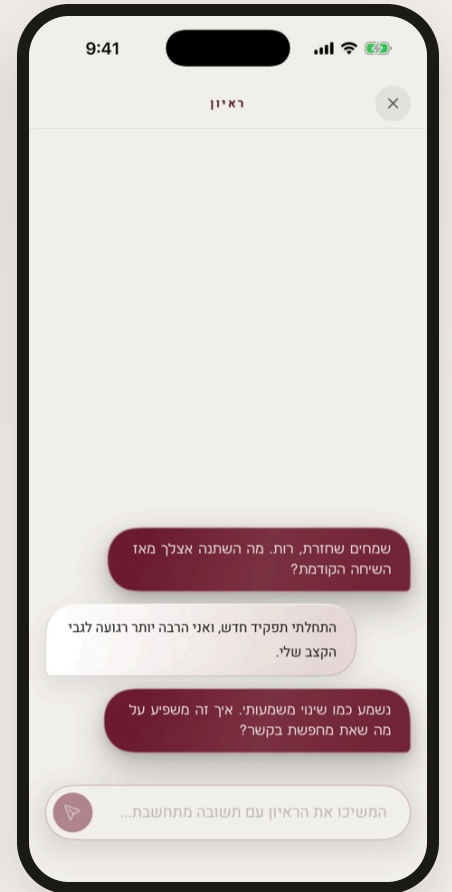
והשיחה עוברת לחיים האמיתיים



בחרתם זה בזה



כל שאלה פותחת עוד פרק



שיחה, לא טופס

כל מה שבעמוד הזה קיים במוצר כבר היום, בשתי השפות.

להיות החותם הראשון.

כבר ראיתם את העבודה שלנו. המוצר שבמצגת הזו הוא התעודה של הצוות. ואנחנו באים מהקהילה שאנחנו משרתים: ארון שאי אפשר לשכור.

מגייסים את הסבב הראשון שלנו. השיחות כבר מתקיימות.

לאן הולך הסבב

השקה וצמיחה קהילתית: קודם ישראל, אחר כך ארה"ב.

מוצר: העמקת המסע גם אחרי ההתאמה.

גיוסים ראשונים: הצוות שהפרק הבא צריך.

מה הוא מוכיח: קבוצות ראשונות. התאמות חתומות. חתונות ראשונות.

היום: למצוא את האדם הנכון.

מחר: לעזור להם לבנות.

תמיד: מערכת ההפעלה לזוגיות ארוכת טווח.



לעד. פשוטו כמשמעו.