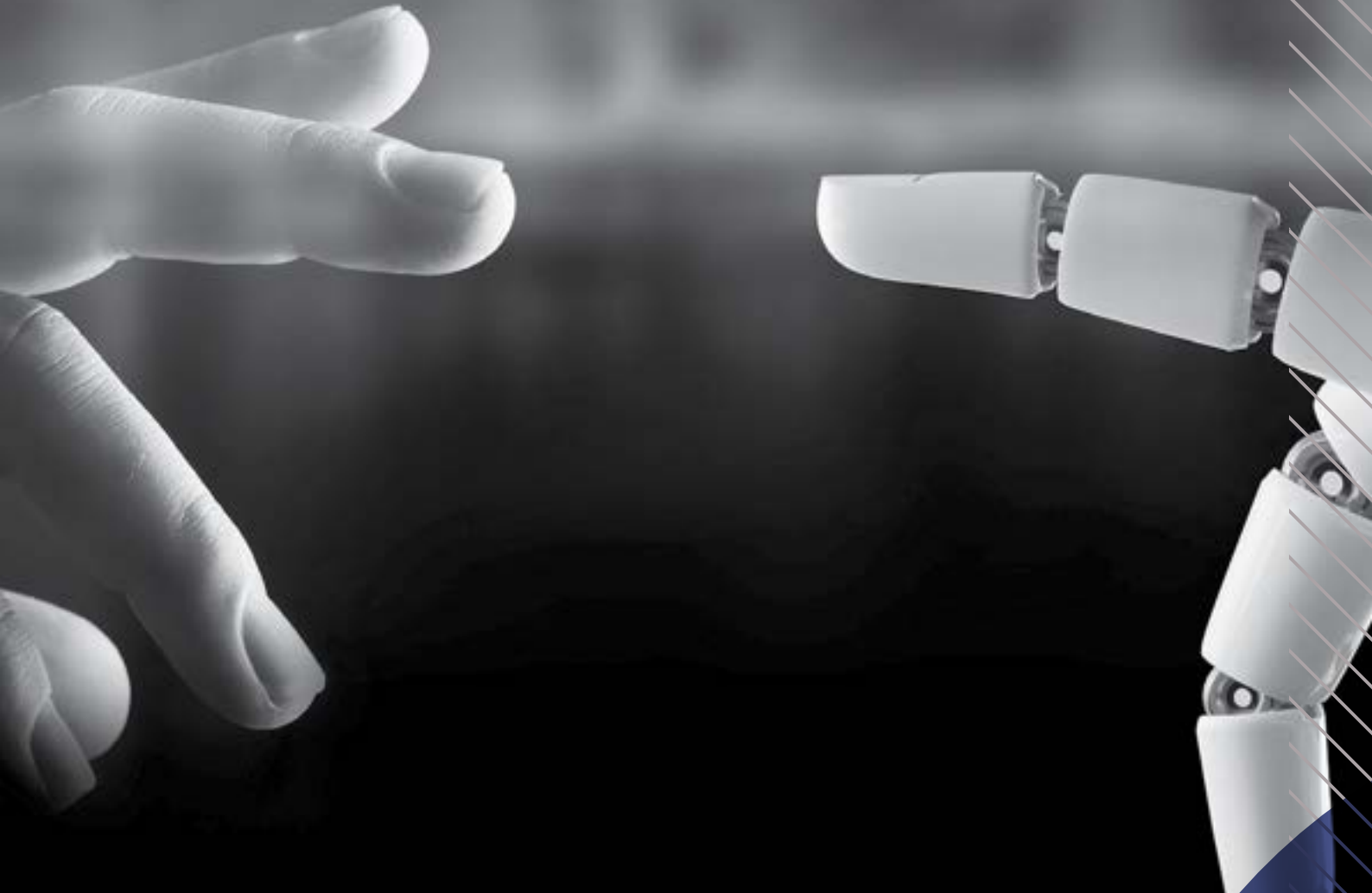


ספר הדיאדה





11 עמ' עמ'

המיזמים שעלו לשלב
הפיילוט היישומי

6 עמ' עמ'

מרכז הדיאדה - מפתחים
חדשנות חברתית

4 עמ' עמ'

- Doing Well, Doing good
טכנולוגיות חברתיות

58 עמ' עמ'

תודות

56 עמ' עמ'

מבט קדימה - שדה
הטכנולוגיות החברתיות

20 עמ' עמ'

מיזמים בולטים שלקחו
חלק בדיאדה



תוכן עניינים



ישראל היא אחת מיצרניות ההיי-טק והחדשנות המובילות בעולם. שוק החדשנות הטכנולוגית בישראל מצוי בתנופה מתמדת בזירה הבין-לאומית, וממוקם באופן קבע בחתך העליון של כלל המדדים הגלובאליים המובילים. במהלך העשורים האחרונים ישראל מייצרת באופן סדרתי שיעור רב של חברות הזנק ויזמויות מקומיות, בין היתר כאלו שמייצרות הנפקות ונמכרות בסכומים גבוהים בעולם, כל אלו תודות לתרבות ה"Start-up Nation" שהתפתחה במדינה.

לצד כל זאת, בחדשנות אימפקט ישראל מצויה הרחק מאחור. תמונת שוק השקעות- האימפקט בישראל עודנה בוסרית, ושבעתיים על רקע מגמה גלובלית ברורה הקושרת אחריות חברתית עם רווח. מדדי ESG המוכרים, מחלחלים לישראל אך במעט, והשקעה חברתית מדוברת לרוב לצד פילנתרופיה או השקעות-לווין, ולא בצדק.

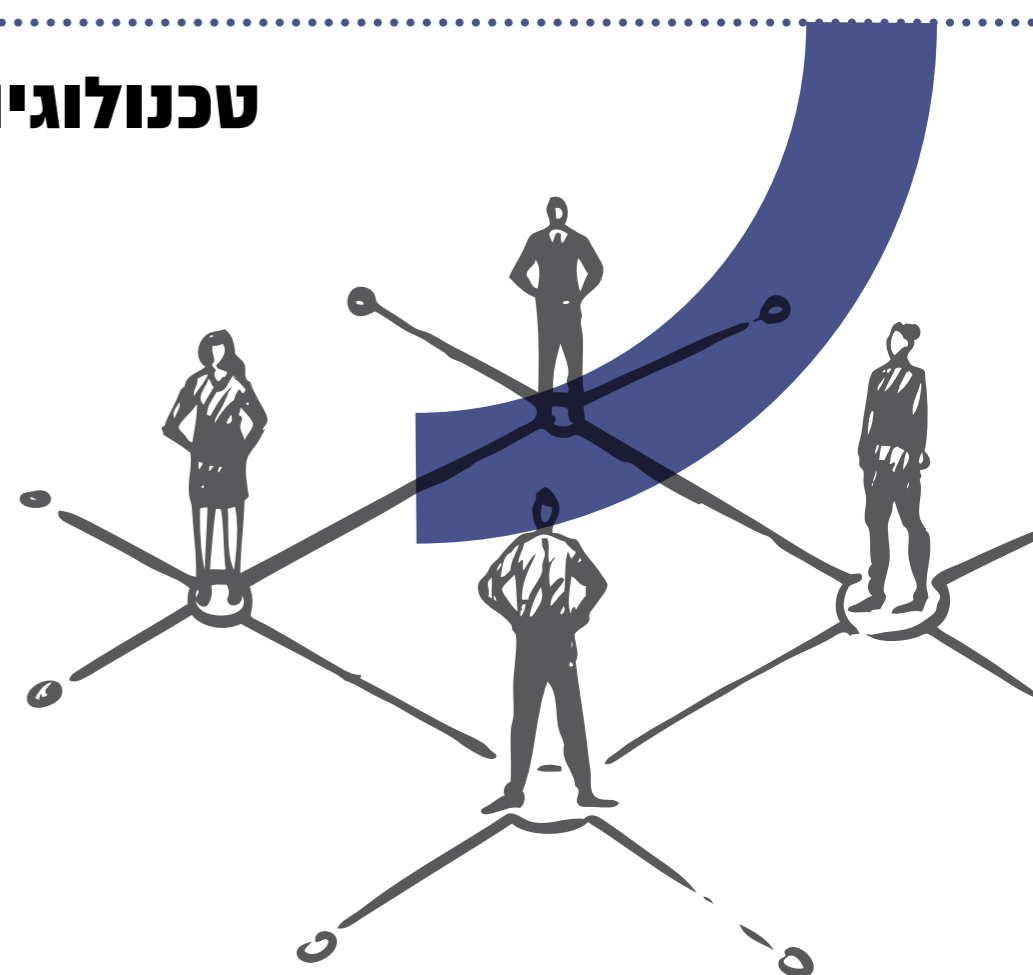
ממצב זה כולם יוצאים נפסדים: המשקיעים מחמיצים שוק שבמקרים רבים הוא גדול ולא ממוצה, המדינה מחמיצה הזדמנות להובלה בשדה משמעותי נוסף, וחשוב מכל - אנשים מאוכלוסיות מוחלשות מנועים מפתרונות שעשויים לשכר את איכות חייהם ועצמאותם. יתרה מכך, במקרים רבים הפיתוחים הטכנולוגיים העכשוויים לא רק שאינם משפרים את אתגרי החיים, הם אף עלולים להעצים את הפער.

הדיאדה נוצרה כדי לעזור לגשר על הפער הזה, כחלק מתפיסה רחבה יותר של חוללות האקוסיסטם היזמי-חברתי בישראל. על ידי יצירת חיבורים מכוונים בין יזמים עם יכולות גבוהות ובין מומחי צורך ואוכלוסייה, אנו שואפים להדגים את ההזדמנות וההשפעה שבטכנולוגיה לשירות החברה. זאת, מתוך הנחה כי כאשר החיבור בין העולמות נוצר באופן מיטבי, באפשרות היזמי-עסקי להגדיל את האימפקט, ובאפשרות החברתי להעצים את התשואה הכלכלית.



Doing Well, Doing good

טכנולוגיות חברתיות

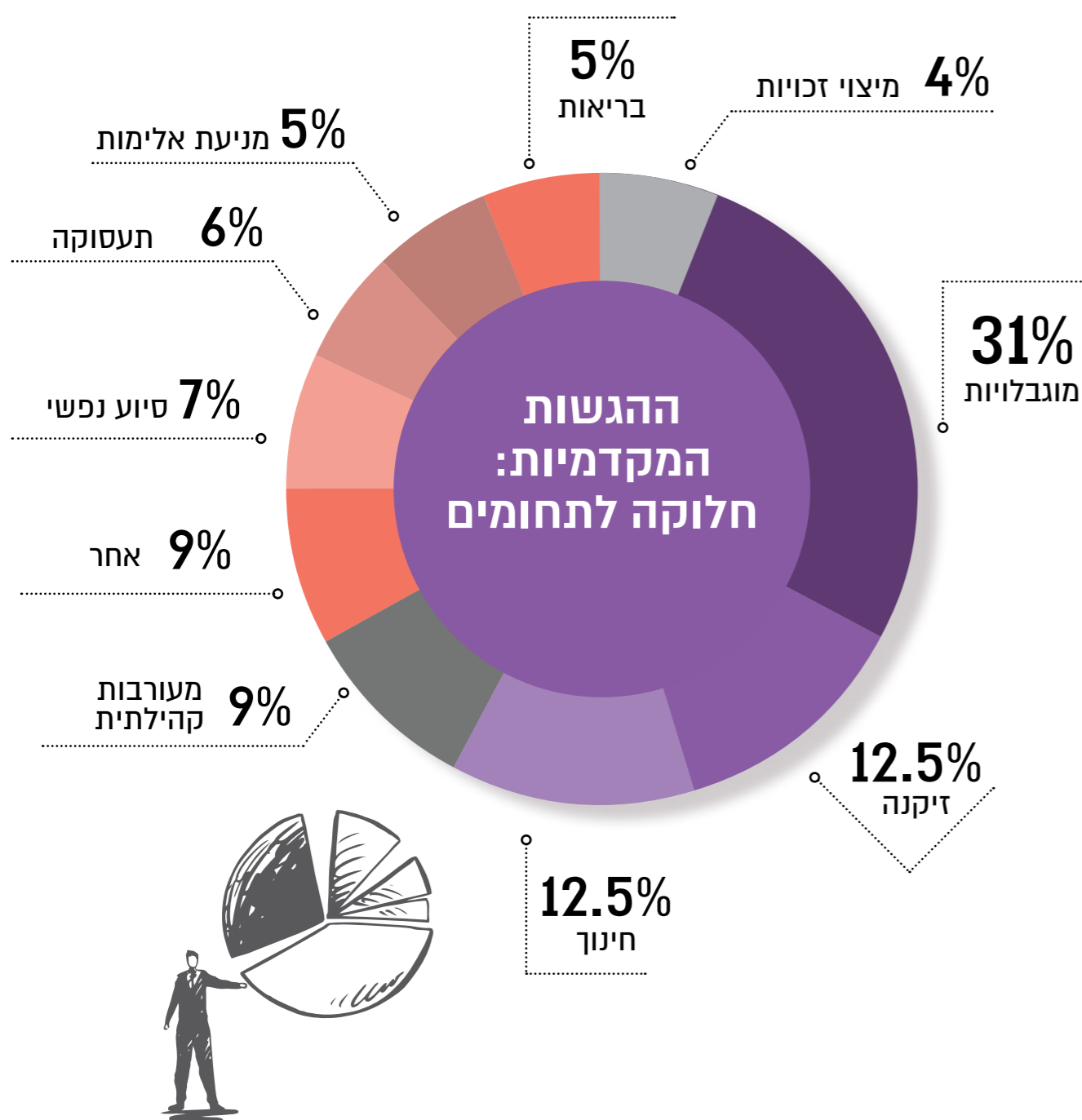


שלב א' של המכרז -

הגשות מקדמיות:

בשלב ההגשות המקדמיות הוגשו 320 הצעות ראשוניות על גבי הטופס המהיר (ראו חלוקה לתחומים בגרף). ההצעות שעמדו בתנאי הסף - שותפות דיאדה, הסבת טכנולוגיה קיימת לשימוש חדש ורלוונטיות לקהלי היעד, עברו בהצלחה את השלב הזה, והוזמנו להגיש הגשה מלאה במסגרת המכרז (127 הצעות בסה"כ).

ההגשות המקדמיות - חלוקה לתחומים



מכרז הדיאדה - מפתחים חדשנות חברתית



מכרז הדיאדה הוא מהלך לתמיכה בפיתוח חדשנות טכנולוגית בשירות החברה. מטרת המכרז היא הסבה מהירה של טכנולוגיות חדשניות קיימות למענה על צרכים חברתיים שאין להם כיום מענה מספק. להובלת המהלך חברו משרדי האוצר, העבודה, הרווחה והשירותים החברתיים, משרד הדיגיטל מטה ישראל דיגיטלית, הבריאות והחינוך לג'וינט אלכא שמוביל את המכרז, ובעזרת הקרן המשפחתית ע"ש תד אריסון ואגפי ג'וינט נוספים (ג'וינט ישראל מעבר למוגבלויות, ג'וינט אשל, הכורת) הוציאו לפועל את מכרז הדיאדה.

בבסיס המכרז עומדת ההנחה שעל מנת לייצר חדשנות חברתית, ישנו צורך בשילוב של מומחי תוכן ומומחי טכנולוגיה בכל מיזם. מכאן למעשה נוצר מנגנון הדיאדה (דיאדה = צמד); הגשה משותפת של שני גופים כתנאי בסיס להשתתפות במכרז הייחודי. מנגנון המכרז נבנו באופן שיבטיח שלב מקדים מקוצר ומהיר הגשה, אשר גם מהווה גורם סינון ראשוני מדויק ומהיר. ההצעות אשר עברו את השלב המקדים הוזמנו להגיש את מסמכי ההגשה המלאים.

מכרז הדיאדה כוון לאוכלוסיות יעד מגוונות: אנשים עם מוגבלות, אוכלוסיות מוחלשות, פריפריה סוציאקונומית וגיאוגרפית, אוכלוסיות בסיכון וזקנים, והורחב עם פרוץ מגפת הקורונה למתן מענה לצרכים נוספים בצו השעה.

מה למעשה חיפשנו?



- מתן מענה על צורך אמיתי ויצירת אימפקט משמעותי
- קיום מודל דיאדה ושותפות חזקה
- הסבה טכנולוגית ברורה וחזקה
- התכנות ושימושים להסבה ועבודה מהירה
- מודל עסקי מפותח ואיכותי
- יזמים מקצועיים שיכולים להביא את המיזם לכדי הצלחה

שלב ב' של המכרז -

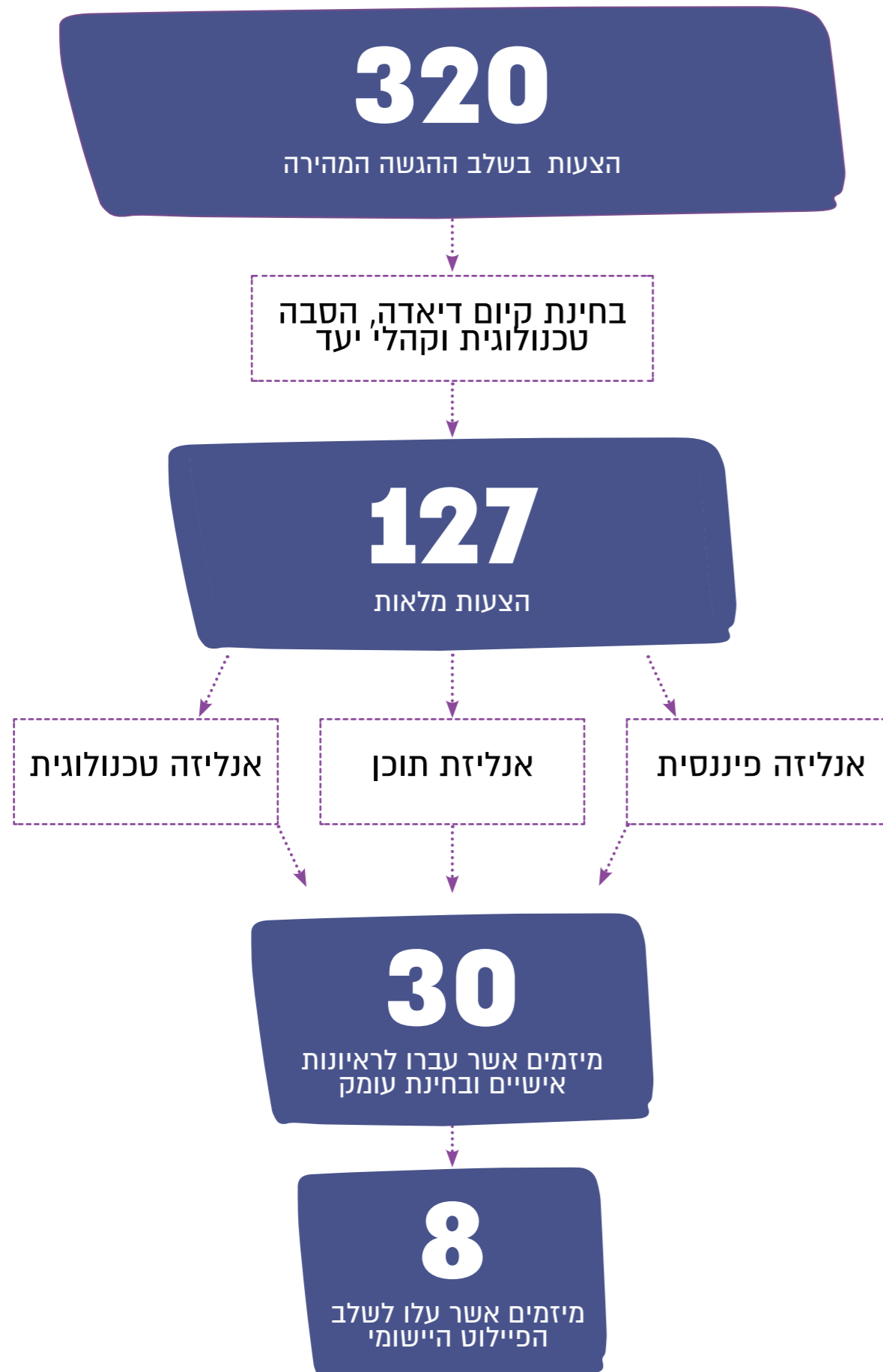
הגשות מלאות:

בשלב זה התבקשו המציעים להגיש הצעה מלאה לפי המפורט במסמכי המכרז. ההצעה כללה הצגת כלל המסמכים המעידים על הגופים המציעים (ובכך גם הוכחה לקיומה של שותפות), וכן מסמך בין 3-6 עמודים המפרט את המענה לצורך, ההסבה והפיתוח הנלווה לה, מידע רלוונטי נוסף ופירוט מלא של המודל העסקי לרבות תוכנית עבודה, אבני דרך ותקציב למיזם.

ההצעות אשר הוגשו בהתאם לנדרש במסמכי המכרז, הועברו להערכה של מגוון רחב של אנליסטים מקצועיים מתחומים שונים, אשר ביצעו הערכות של צורך, אנליזה טכנולוגית וכן אנליזה פיננסית (על מנת לבדוק את ההיתכנות העסקית של המיזם). לטובת הבדיקה גויסו 49 אנליסטים מקצועיים מתחומים שונים לביצוע הערכות לצורך והמענה עליהם המיזמים עונים, כשכל אנליסט בחן 1-6 הצעות שונות. הצעות אשר הוערכו בציון בינוני - גבוה בתחומי הצורך הוערכו ע"י אנליסט פיננסי ואנליסט טכנולוגי. האנליסטים הטכנולוגיים והפיננסיים (11 סה"כ) הינם אנשי מקצוע טכנולוגיים וכלכליים שמתמחים בשדות הרלוונטיים להצעות השונות.

בסיום כלל האנליזות בוצע שקלול הציון בכל אחד מן התחומים (תוכן, פיננסי, טכנולוגי) והמיזם הועבר לדין בוועדה המקצועית. הוועדה המקצועית בחנה כל מיזם על פי הציונים שקיבל באנליזות וכן עברה על פרטי המיזם על מנת לתקף את האנליזות. 30 המיזמים אשר הגיעו לחתך העליון בחלק זה הועברו להליך המיון האחרון בשלב זה - ראיון אישי.

לראיון האישי הועברו 30 ההצעות בעלות הציון הגבוה ביותר. כל שותפות הוזמנה לראיון בן חצי שעה שהועבר ע"י שני נציגים מהוועדה המקצועית שבחנו את חוזק השותפות, ישימות, המודל העסקי והתרשמות כללית. בסיום הראיון ניתן ציון לכל פרמטר, אשר שוקלל עם הציון הכללי. קבלת ההחלטות נשענה על הציונים שניתנו לכל מיזם ע"י האנליסטים, חוות הדעת של הוועדה המקצועית, הציונים שניתנו בראיון האישי ובחינה יסודית לאור תמהיל מאוזן שמשקף את נושאי כלל ההגשות שהוגשו למכרז. בסופו של תהליך זה, נבחרו 8 מיזמים אשר עלו לשלב הפיילוט היישומי.



המיזמים שעלו לשלב הפיילוט היישומי



שלב ג' של המכרז -

שלב הפיילוט היישומי:

בשלב זה שמונת המיזמים שקיבלו את המימון לשלב הפיילוט כבר פועלים בשטח. לעבודה בשטח נלוות עבודת הערכה, לצד ליווי פרטני מקצועי לכל אחד מהמיזמים והצוותים.

רשימת הזוכים שעברו לשלב הפיילוט היישומי

1. דיגיטציה של שירות ייעוץ מתקדם לשיפור בטיחות ונגישות הסביבה לאנשים עם מוגבלות.
2. הנגשת מסמכים בצורה אוטומטית לטכנולוגית קורא מסך עבור לקויי ראייה.
3. התאמה של מערכת ביתית לשיקום נירולוגי לשימוש של מטופלים צעירים.
4. מערכת Safe and sound - מערכת שליחת אות מצוקה לאדם החש בסיכון.
5. ספיקל - מערכת לתרגול וטיפול באנשים עם לקויות דיבור.
6. כלי הערכה למורים המאפשר התמודדות עם מצבים התפתחותיים, נפשיים ורגשיים של תלמידים.
7. תמיכת ראש מודולרית\מותאמת אישית בטכנולוגייה יצור סדרתית.
8. BridgelT - הנגשת שירותים דיגיטליים לאנשים מבוגרים.

שלב ד' של המכרז -

שלב ההרחבה

בשלב זה, לאחר השלמת שלב הפיילוט היישומי, והערכה נוספת של וועדות בחינה מקצועיות, יחולקו מענקי הרחבה לשני מיזמים מתוך המיזמים שעלו לשלב הפיילוט היישומי. כל מיזם יוכל לקבל סכום של עד 750 אלף ₪ במטרה לאפשר ליזמים לפתח את השירות או המוצר באופן מלא.

דיגיטציה של שירות ייעוץ מתקדם לשיפור בטיחות ונגישות הסביבה לאנשים עם מוגבלות

הצורך

בעולם ישנם כיום כ-1.3 מיליארד אנשים עם מוגבלות המהווים כ-15% מהאוכלוסייה הכללית שללא נגישות יתקשו לנהל את חייהם באופן מכבד, עצמאי ושוויוני. אנשים המתמודדים עם מוגבלות נאלצים לבצע התאמות רבות בביתם, על מנת להתאים אותו לצורכיהם. כיום, ההתאמה נעשית באופן פיזי על ידי ביקור ומדידה של מומחה נגישות, אלא שרק מעטים זוכים לשירות זה מאחר והוא יקר ולא דיגיטלי.

המענה

מטרת המיזם היא הנגשת השירות באופן מקוון ובכך להוזיל את עלויות השירות ולהרחיב משמעותית את כמות המטופלים ומשפחותיהם שיוכלו להיעזר בו בישראל ובחו"ל.

הטכנולוגיה

במרכז המיזם תעמוד אפליקציה אשר תבוסס על Mixed Reality, שביכולתה לסרוק את בית המטופל, לצד אפליקציית מומחה אשר תאפשר למומחה הנגישות להתאים את הסביבה הביתית בהתאם לצרכי המטופל.

פוטנציאל שוק

- 1.5 מיליון איש בישראל חיים עם מוגבלות מסוימת.
- 458,900 איש מתוכם לוקים במוגבלות חמורה וכ-661,200 עם מוגבלות מתונה
- 180,000 איש נעזרים בכיסא גלגלים.
- בארה"ב ישנם כ-45,000 מוסדות שיקומיים אשר מתחייבים לתוכנית חזרה לסביבה הביתית של המטופל.

מודל עסקי B2C B2B

אסטרטגיית הטמעה:

- ביצוע מהלך פיילוט מוצלח ובעקבותיו פרסום מאמרים מדעיים ושיווקיים.
- מינוף הקשרים והמוניטין של המוסד הרפואי שיבא ומרכז החדשנות שלו לצורך הגעה ללקוחות פוטנציאליים.
- הפצת הפתרון באופן דיגיטאלי ומכירתו כאפליקציית SaaS תחילה בארה"ב ובהמשך בשווקים בינ"ל נוספים.

היזמים

- מרכז רפואי שיבא - המרכז הרפואי שיבא הינו בין עשרת המרכזים הרפואיים המובילים בעולם. מומחי הנגישות במילבת-שיבא עוסקים באופן שוטף בייעוץ נגישות. לצוות שיבא ניסיון רב בשילוב טכנולוגיית מציאות מורחבת ביישומים קליניים.
- חברת LLS - נוסדה בשנת 2014, שולטת בטכנולוגיה הנחוצה לפיתוח המיזם. בשנתיים האחרונות בצעה פרויקטים המוכיחים את יכולתה בתחומי התלת מימד, ה-AR וה-VR.

הנגשת מסמכים בצורה אוטומטית לטכנולוגיית קורא מסך עבור לקויי ראייה

הצורך

אנשים עם מוגבלות בראייה ברחבי העולם, לרוב משתמשים בטכנולוגיית קורא מסך על מנת לקבל גישה למידע במרחב הטכנולוגי. עם זאת, מסמכים רבים במרחב המקוון אינם מונגשים בעבור אוכלוסייה זאת, ובכך נמנעת מהם גישה למידע בעל ערך עבורם, מה שפוגע משמעותית באיכות חייהם ברבדים שונים.

המענה

בישראל ובמקומות נוספים בעולם קיימת רגולציה שמטרתה הנגשת מסמכים, אך פעולת ההנגשה כיום היא יקרה ואיטית. מטרת המיזם היא פיתוח כלי ממוחשב שיהפוך מסמכים לנגישים באופן אוטומטי.

הטכנולוגיה

המיזם מתבסס על טכנולוגיה קיימת- תוכנה המקריאה בקול מסמכים הנמצאים במחשב, ורכיב נוסף שיאפשר התאמה של מסמכים לקורא המסך.

פוטנציאל שוק

- 12% מבני ה-20 בישראל, שמהווים כ-700,000 איש, סובלים במידה מסוימת מקושי בראיה.
- כ-24,000 איש הם בעלי תעודת עיוור במדינת ישראל.
- על פי ארגון הבריאות העולמי, ישנם כ-285 מיליון אנשים ברחבי העולם אשר הינם אנשים עם מוגבלות משמעותית בראייה. התוכנה תוכל להתאים לשימוש בכל העולם, כך שפלא השוק צפוי להיות גדול באופן משמעותי.

מודל עסקי B2C B2B

אסטרטגיית הטמעה תכלול -

- השלמה של מוצר אשר הלקוחות יוכלו לפעול מולו באופן עצמאי.
- פנייה ממוקדת לשוק היעד, איתור אתרי אינטרנט הזקוקים להנגשת מסמכים, קשר עם חברות פיתוח אתרי אינטרנט, תוך שימוש במערך מכירות קיים של החברה.

היזמים

- נטינג בע"מ - החברה פועלת לתת מענה של 360 מעלות בנוגע לצרכים של נכסים דיגיטליים, מתמחה מזה שנים רבות בתחום הנגישות בדיגיטל.
- נגישות ישראל - לעמותת נגישות לישראל מומחים מקצועיים וניסיון עשיר ורב בנושא נגישות לכל סוגי המוגבלויות ובכל תחומי החיים. העמותה עוסקת בתחום הנגשת המסמכים במשך שנים רבות.

מערכת Safe and sound

הצורך

כ-1 מיליון נשים, גברים וילדים נמצאים כיום במעגל האלימות, כאשר מאז תחילת משבר הקורונה ישנה עלייה של כ-300% בפניות של נשים וגברים בגין אלימות. על אף המספרים העצומים, רבים מאותם אנשים חוששים לפנות לסיוע, ובכך מתקשים לצאת מתוך מעגל האלימות.

המענה

מטרת המיזם היא יצירת מערכת שתפקידה לספק לאדם החש באיום יכולת שליחת אות מצוקה בזמן אמת, ולמנוע אירועי אלימות בטרם קרו בעזרת ניטור וניתוח של פעילות חשודה.

הטכנולוגיה

המיזם יבוסס ברובו על גבי טכנולוגיה קיימת, זיהוי קולי המגיע באופן מובנה בכל טלפון חכם ותוכנת למידת מכונה אשר תפקידה יהיה לאסוף מידע, לנתח אותו ולגבש דפוס או תבנית פעולה העשויה להוביל לאלימות. הטכנולוגיות זמינות והסבתן תהיה מהירה באופן יחסי.

פוטנציאל שוק

• על פי אתר ויצו בשנת 2016 פעלו בישראל 103 מרכזים למניעה ולטיפול באלימות במשפחה, אשר טיפלו ב- 8,935 משפחות, בנוסף ל-10,160 יחידים שהגיעו לקבל סיוע, וזאת מתוך מיליון נשים, ילדים וגברים, אשר כלואים במעגל האלימות.

מודל עסקי

B2C

B2G2C

B2B2C

אסטרטגיית ההטמעה תכלול -

- הפצת המערכת לבעלי עניין, על בסיס אפיון צרכים.
- הפצה במדיה החברתית.
- הפניה לאפליקציה באמצעות שאלון ייעודי.
- יצירת שיתופי פעולה עם גופים בעלי עניין בנושא כגון: משטרה, שירות בתי הכלא.

היזמים

- המרכז לטיפול ולמניעת אלימות במשפחה בר"ג - פועל מזה כ-27 שנה, מהוותיקים בתחום האלימות במשפחה בארץ. המרכז עוסק בפעילות הסברה בתחום האלימות במגזרים השונים בקהילה ובהעברת סדנאות בנושא.
- חברת Safe and Sound - כוללת צוות של חמישה מייסדים אשר כל אחד מביא את הניסיון הרלוונטי לתחומי הפיתוח, מחקר, אפיון מוצר ופיתוח עסקי.

התאמה של מערכת ביתית לשיקום נוירולוגי לשימוש של מטופלים צעירים

הצורך

על אף הצורך כי 1% מכלל אוכלוסיית ילדים ונוער בעולם ידרשו באיזה שהוא שלב לשיקום נוירולוגי, פתרונות השיקום הנוירולוגי ממוקדים כיום בעיקר בבתי החולים ואינם מהווים סביבה מתאימה לילדים. כאשר ניגשים לשיקום ביתי, הפתרונות המוצעים אינם איכותיים ואינם מבטיחים שיקום יעיל.

המענה

מטרת המיזם היא להשתמש בטכנולוגית מציאות מדומה (VR) כדי להפוך את חווית השיקום למהנה ויעילה יותר עבור המשתקם, ותהווה עבור המטפל אופציה למעקב אחר התקדמות השיקום וזמן ביצוע התרגילים.

הטכנולוגיה

הטכנולוגיה תבוסס על משקפי מציאות מדומה ומערכת ניטור ומעקב. הפיתוח מבוסס על גבי מוצר קיים, גם הוא בפיתוח היזמים, ולכן ישנה גישה מלאה אליו ואל כל התוכנות הנלוות ללא עלות.

פוטנציאל שוק

- הקסדה והמערכת יעברו התאמה לשימוש ייעודי של ילדים ונוער.
- 1% מכלל אוכלוסיית ילדים ונוער (גילאי 19-1) בעולם ידרשו באיזה שהוא שלב לשיקום נוירולוגי כתוצאה מכניעת ראש.

מודל עסקי

B2C

אסטרטגיית הטמעה:

החדירה לשוק תבוסס על שיתוף הפעולה עם מיזם החדשנות של בית חולים אל"ן, מרכז לשיקום ילדים ונוער היחיד בארץ ומהמובילים בעולם. התאמת המוצר לצרכי האוכלוסייה הצעירה, תחשוף אותו לקהל היעד הרלוונטי של המרכז.

היזמים

- חברת ליברה - חברה המתמחה בפתרונות שיקום נוירולוגי, וכוללת את מנכ"ל ליברה, רדיו גייסינגר, בעל ניסיון של קרוב ל-15 שנים במחקר ופיתוח של מכשור רפואי, ואלברטו סאול, סמנכ"ל טכנולוגיות, לקראת סיום תואר שני במדעי המחשב.
- בית חולים אל"ן - מרכז לשיקום ילדים ונוער היחיד בארץ ומהמובילים בעולם. אל"ן מתמחה באבחון ושיקום ילדים הסובלים ממגוון רב של מוגבלויות גופניות מולדות ונרכשות.

"רואים רחוק, רואים עמוק" - כלי הערכה למורים המאפשר התמודדות עם מצבים התפתחותיים, נפשיים ורגשיים של תלמידים

הצורך

משבר הקורונה העצים מחד באופן משמעותי את הסיכון לתלמידים החווים בידוד חברתי, בעיות תקשורת, או קשיים נפשיים ורגשיים, ומנגד הגביל את יכולת הטיפול ההולם ומעקב אחר מצבם מצד מוסדות החינוך השונים, שיתכן ומחמיר.

המענה

מטרת המיזם היא לפתח כלי דיגיטאלי פשוט להפעלה, אשר בעזרתו ניתן יהיה לאבחן את מצב התלמיד בעזרים משחקיים שלא יהיו זרים או קשים עבור המשתמש, וכן לאפשר למורים מתן מענים שונים למצבו של התלמיד על פי צרכיו.

הטכנולוגיה

תבוסס על מערכת תיוגים ואנליטיקות של חברת לודוס טכנולוגיות בע"מ המאפשרת לנתח חולשות וחוזקות בעזרת מערכת חכמה של תיוגים וניתוח דוחות.

פוטנציאל שוק

- שוק האבחון הינו שוק גדול מאוד בארץ ובעולם, בשילוב עם עולמות ה-E-LEARNING מדובר בפוטנציאל של מאות מיליונים בשנה.

מודל עסקי B2B B2G

אסטרטגיית הטמעה -

- שימוש בתכניות שטח שונות של בית הספר לחינוך במכללה האקדמית אחווה.

היזמים

- **מכללת אחווה** - מוסד אקדמי אזורי הכולל בית ספר לחינוך המקיים תכניות להכשרת מורים בישראל, מטעם המכללה יובילו את המיזם פרופסור אורית אבידר-אונגר וד"ר פנינית רוסו-נצר.
- **חברת לודוס טכנולוגיות בע"מ** - חברה טכנולוגית מובילה אשר בנתה מערכות למידה, LMS ומערכות שאלונים ממושקות אשר נעשו בשימוש על ידי אלפי תלמידים בישראל. החברה התמחתה ביצירת משחקים ללמידה במכשירים ניידים ומחשבים.

ספיקל - מערכת לתרגול וטיפול באנשים עם לקויות דיבור

הצורך

אנשים הסובלים מלקות דיבור כגון מגגום, דיבור לא רציף, דיבור משובש, או קושי בביטוי שפתי כתוצאה מכבודות שמיעה נתקלים לא אחת בקשיי הסתגלות לחברה הכללית. קשיים אלו משפיעים על יכולתם בהשתלבות במקום העבודה, בקיום תקשורת תקינה ובסיכויים להגיע לעצמאות מלאה בכלל תחומי החיים.

המענה

מטרת המערכת שתפותח, היא לתרגל עם המטופל מצבי חיים שונים באופן וירטואלי, לשמר את טכניקות ההתמודדות הנלמדות בקליניקה לאורך זמן, וללמד כיצד ליישם אותן בצורה נכונה בחיים עצמם.

הטכנולוגיה

המערכת מבוססת על טכנולוגיה של מציאות מדומה (VR), כאשר בתוכנית הנוכחית תפותח אפליקציית MVP לשימוש בקליניקה ולטיפול מרחוק. באפליקציה יוטמעו עזרים טכנולוגיים אשר יסייעו לדמות את הסביבה החיצונית.

פוטנציאל שוק

- כ-12% מכלל אוכלוסיית העולם לרבות ישראל סובלים מלקות דיבור כלשהי.
- כ-1% מכלל אוכלוסיית העולם סובלים מגמגום.
- 5-10% - מקרב הילדים הצעירים סובלים מגמגום, וטיפול מוקדם יסייע במניעה של החמרת הבעיה.

מודל עסקי B2B2C

על מנת להגיע לקהל היעד, היזמים נמצאים בקשר עם מומחים ומטפלים בארץ להם גישה למטופלים רבים. בנוסף היזמים נמצאים בתקשורת רציפה מול ארגון אמב"י (ארגון המגמגמים בישראל), איתם מתוכנן שיתוף פעולה של שילוב הטכנולוגיה עם האוכלוסייה הרלוונטית.

היזמים

- **אפרים רוזן** - בוגר ישיבת "כנסת ישראל", מטפל בבעיות דיבור ובתחום הרגשי. שימש כמנהל בכיר בחברת "ד"ר פלואנסי", מנחה קבוצות מגמגמים, מכשיר ומלווה מטפלים בתחום וסובל בעצמו מגמגום. בשנת 2019 הקים את חברת "ספיקל נט".
- **ניר כהן** - בעל תואר ראשון בהנדסת מכונות, תואר שני בעיצוב תעשייתי טכנולוגי, מרצה בקורסי XR ובעל סטודיו לעיצוב ופיתוח אפליקציות XR.

BridgellT - מצמצמים את הפער הדיגיטלי

הצורך

מהגרים דיגיטליים הם כל מי שלא נולד לעולם הדיגיטל ומתקשה בשימוש בערוצים דיגיטליים. המהגרים הדיגיטליים סובלים מתת שירות עד כדי איבוד עצמאות וקושי רב להתנהל במציאות הדיגיטלית הנוכחית. העולם הדיגיטלי טרום קורונה הווה אלטרנטיבה אפשרית אולם בעידן של קורונה המרחב הדיגיטלי הפך לחובה, מנגד נמצאים עסקים המשקיעים מאמצים רבים בהעברת לקוחותיהם לדיגיטל. מאמצים שלרוב נכשלים.

המענה

DIP - Digital Immigrants Pal הינו תוסף תוכנה שניתן להוסיף לאתרי אינטרנט ואפליקציות, אשר יודע לנבא ולפתור את רגעי התקיעות במרחב הדיגיטלי, ולאפשר חווית משתמש טובה יותר לכולם.

הטכנולוגיה

טכנולוגיית AI

פוטנציאל שוק

- **אזרחים מעל גיל 60** הנצרכים בסיוע או שדרוג יכולות בתחום הדיגיטלי.
- **עסקים** המעוניינים להעביר לקוחות מבוגרים משירות פיזי לשירות אונליין.

מודל עסקי B2B2C

- **Early adopters** : אזרחים מעל גיל 60 הנצרכים בסיוע או שדרוג יכולות בתחום הדיגיטלי.
- **בהמשך:** חרדים, בני מיעוטים ועוד.
- **עסקים** המעוניינים להעביר לקוחות מבוגרים משירות פיזי לשירות אונליין.

היזמים

- **רינה נאור** - תואר ראשון במדעי המחשב ותואר שני בגרונטולוגיה. יזמית טכנולוגית בתחום הזקנה (גרונטכנולוגית) ופתרונות המסייעים לשלב מבוגרים במרחב הדיגיטלי. מעל 250 שעות מחקר משתמשים בתחום הפער הדיגיטלי.
- **ירדן שוורצמן** - ניסיון של שמונה שנים בפיתוח טכנולוגיות בתור מהנדס תוכנה במשרד הביטחון. הוביל פרויקטים רבים ואחראי לפיתוח של מערכות ואלגוריתמים מתקדמים.

תמיכת ראש מותאמת אישית בטכנולוגיית יצור סדרתית

הצורך

אנשים עם מוגבלות המתקשים להחזיק את ראשם בצורה ישרה עקב מחלה או חולשת שרירים מסוימת, ובפרט ילדים עם מוגבלות, אינם מקבלים פתרון הולם ומותאם ועל כן נאלצים להסתפק בפתרונות מגושמים ויקרים המצריכים התאמה אישית.

המענה

מטרת המיזם היא יצירת תומך ראש שיענה על הצרכים השונים של אנשים עם מוגבלות. בניגוד לפתרונות הקיימים בשוק, יהיה תומך הראש מודולרי, זול, קל לשימוש וניתן להתאמה אישית.

הטכנולוגיה

המוצר מבוסס על חומר פולימרי מתקדם וזמין. החומר חזק מאוד, אך גם ניתן לעיצוב באמצעים ביתיים. התכונות הללו יאפשרו פיתוח של מוצר חדיש שיענה על צרכי אוכלוסיית היעד.

פוטנציאל שוק

- **2.3 מיליארד דולר** מהווים את נתח השוק העולמי של אנשים הנעזרים בכיסאות גלגלים נכון לשנת 2019.
- בהנחה כי 5% מתוכם הם קהל יעד רלוונטי למוצר שלנו ובשכלול הגידול השנתי של השוק, נקבל כי נתח השוק הפוטנציאלי עבורנו לשנת 2023 עומד על **430 מיליון דולר**.

מודל עסקי B2C B2B2C

- **המודל העסקי** הוא מודל יצרני משווק. החברה תמכור את המוצרים כמוצר מדף.
- **אסטרטגיית ההטמעה תכלול** -
- פנייה ללקוחות פרטיים - יגיעו באופן עצמאי.
- פנייה למוסדות רלוונטיים.
- התקשרות עם יצרני כיסאות גלגלים - שילוב המוצר בכיסא הגלגלים.

היזמים

- **מעין כהנא** - מרצה לטכנולוגיה מסייעת בהדפסה תלת מימדית באוניברסיטת חיפה. הקימה, ניהלה ופיתחה את מחלקת התלת מימד בעמותת המתעסקת בפיתוח פתרונות לאנשים עם מוגבלות בכל תחומי החיים.
- **אסא לונטל** - בעל ניסיון פיתוח בתחום השיקומי, פיתוח מערכות מוטסות, תכנון מערכות אווירונאוטיקה, חשמל ומכלולי מטוס. מתמחה בתכנון חלקים פולימריים, חומרים מורכבים, התאמת חומרי גלם וייעול תהליכי ייצור ותבניות.

מקרא מיזמים

| מודל עסקי | מיזמים בתחום: מוגבלויות |
|---------------|------------------------------------------------------|
| B2B2C, B2G2C | <u>"סינסטיקס"</u> |
| B2B, B2G, B2C | <u>עוזר וירטואלי לאנשים עם אוטיזם</u> |
| B2C, B2B2C | <u>ACCESS EZRAIDER</u> |
| B2G, B2C | <u>אל חסום</u> |
| B2C | <u>טלפון/ טאבלט נגיש</u> |
| B2C, B2B2C | <u>מוקד לטיפול בבעיות נגישות</u> |
| B2C | <u>נט.חבר 2 - גלישה נגישה לכולם</u> |
| B2B2C, B2C | <u>פתרון שמקנה עצמאות עבור אנשים עם מוגבלות בבית</u> |
| B2B2C, B2C | <u>טיפול רב חושי לילדים עם מוגבלויות</u> |

| מודל עסקי | מיזמים בתחום: זיקנה |
|--------------|---------------------------------|
| B2B B2G, B2C | <u>לימוד סמארטפון בעזרת בוט</u> |
| B2B2C | <u>מערכת Aging in Place</u> |
| B2B2C | <u>טל-אלבי</u> |
| B2G, B2C | <u>מחברים בקהילה</u> |
| B2B2C | <u>איתור קרבה לחולי קורונה</u> |
| B2G, B2C | <u>מערכת obie</u> |

| מודל עסקי | מיזמים בתחום: חינוך |
|------------|--------------------------|
| B2B2C, B2C | <u>למידה מרחוק בקליק</u> |
| B2G | <u>מקריאים מרחוק</u> |
| B2G | <u>SPRINT</u> |

| מודל עסקי | מיזמים בתחום: מעורבות קהילתית |
|-----------|-------------------------------|
| B2C | <u>אפליקציה למרחב השכונתי</u> |
| B2G, B2B | <u>מערכת תמיכה לעמותות</u> |
| B2G, B2C | <u>מרחב משותף</u> |

מיזמים בולטים
שלקחו חלק בדיאדה



מיזמים בולטים: מוגבלויות



גודל שוק של כ-
16\$
מיליארד כל שנה

טכנולוגיה מסייעת
מאפשרת לאנשים עם
מוגבלות להשתלב
בכלל תחומי החיים

1.3

מיליארד אנשים
ברחבי העולם

| מיזמים בתחום: סיוע נפשי | מודל עסקי |
|-------------------------------------------------|---------------|
| פרויקט נוער@רשת | B2B2C |
| חיזוק החוסן של בני משפחה מטפלים | B2C, B2B, B2G |
| Open Mind 360 | B2C, B2B2C |

| מיזמים בתחום: תעסוקה | מודל עסקי |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|
| פלטפורמה דיגיטאלית לקידום תעסוקה במגזר החרדי | B2C, B2B |
| פלטפורמה להערכת יכולות עבודה לאנשים עם לקות ראייה | B2C |
| סוכן קריירה חכם ואקטיבי | B2B, B2C |

| מיזמים בתחום: מניעת אלימות | מודל עסקי |
|----------------------------|------------|
| MedFlag | B2B |
| HearMe | B2B |
| SafeUp | B2C, B2G2C |

| מיזמים בתחום: בריאות | מודל עסקי |
|-----------------------------------------------|-----------|
| אבחון מוקדם של אוטיזם | B2B |
| עוזרת וירטואלית לתהליך ההחלמה | B2G, B2C |
| Akros | B2B |

| מיזמים בתחום: זכויות ומידע לציבור | מודל עסקי |
|--------------------------------------------------------------|------------|
| זכות בקלות | B2B2C, B2C |
| צ'אט בוט למתן ייעוץ בתחום זכויות נשים בעבודה | B2C |
| תחטיט تخطيط (תכנון) | B2C, B2G2C |

עוזר אישי וירטואלי לאנשים עם אוטיזם - טכנולוגיה לבישה לתמיכה בסיטואציות חברתיות

הצורך

אנשים עם אוטיזם מתקשים לעיתים רבות ביצירת אינטראקציה חברתית וסביבתית נכונה, ובשל כך, גם בשילוב בחברה. בגיל צעיר, מקבלים אנשים על הספקטרום האוטיסטי תמיכה על ידי סייעים ומשלבים במסגרות השונות, אך בחייהם המבוגרים הם מוצעים את עצמם ללא מענה בסיטואציות רבות כגון ראיון עבודה, דייט או שיח חברתי.

המענה

מטרת הפרויקט היא לרתום כלים טכנולוגיים שונים בכדי לפתח אפליקציה שתיתן למשתמש בה, הלוקה באוטיזם, מענה יעיל ומידי לשיפור הכישורים החברתיים ולהשתלבות בחברה באמצעות תרגול, מתן כידבק ויזואלי מתאים, ושימוש במשקפי מציאות רבודה.

הטכנולוגיה

הטכנולוגיה הבסיסית היא של מציאות רבודה. היכולת של האפליקציה, לצד בינה מלאכותית, ובשימוש במשקפי המציאות הרבודה יסייעו למשתמש לזהות סיטואציה, פנים, קול וטון דיבור, ולהתנהג באופן תואם סביבה.

קהל המטרה

- עלייה של 169% - בילדים המאובחנים עם אוטיזם בעשור האחרון.
- 44% מן המאובחנים באוטיזם - הינם בעלי אינטליגנציה תקינה או גבוהה ומהווים את קהל היעד המרכזי של המוצר.
- 15 בני נוער עם אוטיזם בתפקוד גבוה - יהיו המשתתפים בתוכנית הפיילוט.

מודל עסקי B2C B2G B2B

אסטרטגיית ההטמעה -

פנייה ויצירת קשר עם ארגונים ומוסדות המטפלים באוכלוסיית היעד בדרכים שונות, פנייה למטפלים עצמאיים, הצעת הפתרון ככלי טיפולי/תרגולי בכיתות החינוך המיוחד, תחת משרד החינוך ומשרד הרווחה, משרד הבריאות ואגודת אלו"ט.

היזמים

- ערן דביר - בעל תואר שני ב-HCI אינטראקטיבית אדם - טכנולוגיה במרכז הבינתחומי (M.A). בעל ניסיון תעסוקתי עשיר בעולם העיצוב, המיתוג והשיווק. אב לילדה על הספקטרום האוטיסטי.
- בירן שער - בעל תואר שני ב-HCI אינטראקטיבית אדם - טכנולוגיה בבינתחומי (M.A). מזה 4 שנים, Senior full stack developer בחברת תוכנה.

"סינסטיקס" - מוצר לראיית קולות וצלילים לכבדי שמיעה וחרשים

הצורך

בעולם ישנם כיום כ-446 מיליון איש אשר מתמודדים עם חירשות ומגבלות שמיעה לסוגיה. אוכלוסייה זאת נתקלת בבעיית תקשורת יום-יומית אל מול יתר האוכלוסייה וכתוצאה מכך חווה קשיי הסתגלות בכלל תחומי החיים העיקריים. הפתרונות הקיימים כיום יקרים ברובם, אינם נותנים מענה אוניברסאלי, וחלקם אינם זמינים באופן מלא 24/7.

המענה

מטרת הפיתוח היא לאפשר לאנשים חרשים ולקויי שמיעה לתפקד באופן עצמאי בחיי היום יום, על ידי הצגה אוטומטית של תוכן הדברים הנאמרים אליהם או פענוח והצגה של רעשי רקע בסביבת החוץ או מקום העבודה.

הטכנולוגיה

המוצר יבוסס על טכנולוגיה של תצוגה שקופה קרובה לעין, מתמללים ומתרגמים אוטומטיים, מערך מיקרופונים, אמצעים אינטראקטיביים ואלגוריתמים של AI הכוללים ML לעיבוד וזיהוי תמונה ושמע.

פוטנציאל שוק

- כ-446 מיליון איש ברחבי העולם, ולמעלה מ-10% מאוכלוסיית ישראל סובלים מירידה בשמיעה.
- על פי ארגון הבריאות העולמי, בשנת 2016 ההשקעה העולמית באוכלוסיית החרשים וכבדי השמיעה עמדה על סכום אדיר של 750 מיליארד USD.

מודל עסקי B2G2C B2B2C

אסטרטגיית הטמעה:

- המוצר יופץ ללקוחות הקצה באמצעות יצירת שיתופי פעולה עם גורמים ממשלתיים בישראל ובחול"ל, וכן באמצעות חברות הפצה רלוונטיות.
- הליך החדירה הראשוני יעשה באמצעות פנייה ישירה לאוכלוסיית החרשים וכבדי השמיעה דרך קבוצות המיועדות לקהילה, וכן יצירת קשר עם ארגונים ועמותות רלוונטיות בישראל, ארה"ב ודרום אמריקה להם מגע עם אוכלוסיות אלו.

היזמים

- גיל סגל - סטודנט לאדריכלות, כבד שמיעה מלידה. מוביל המיזם מבחינת הצורך והאתגרים להם יש לתת מענה.
- אייל דרור - מהנדס אלקטרוניקה בהשכלתו, בעל ניסיון עשיר בעולם היי-טק ובהובלת חברות הזנק. המוביל הטכנולוגי של הפרויקט, גם הוא חווה תהליך של אובדן שמיעה ומכאן הזיקה לתחום.

אל חסום

מניעת חסימות של נתיבי גישה לרכבים מונגשים

אנשים עם מוגבלות המתניידים באמצעות כיסאות גלגלים ייהנו מנגישות מלאה לרכבם ויוכלו לעלות ולרדת ממנו ללא הפרעה. חיישנים מיוחדים שיותקנו על הרכבים המונגשים יתריעו בזמן אמת בעת חסימה, ובכך יבטיחו וישמרו על נתיבי הגישה לרכב פנויים.

קהל המטרה

אנשים עם מוגבלות המתניידים עם כסאות גלגלים באמצעות רכבים מונגשים (בישראל רשומים כ-38,628 רכבים מונגשים).

B2C B2G מודל לקוח

היזמים

אימפקט לאבס, חברה המתמחה בפיתוח סביבת עבודה עסקית ופיתוח מוצרים טכנולוגיים לחברות, יזמים ואנשים פרטיים, ועמותת נגישות ישראל הפועלת לקידום אנשים עם מוגבלויות ושילובם בחברה.

idan@impactlabs.tech

טיפול שיקומי רב חושי מתקדם לילדים ובוגרים עם מוגבלויות

ילדים ובוגרים עם מוגבלויות יוכלו לשלוט בחדר הטיפול הרב חושי באמצעות פאנל אינטראקטיבי שיהיה נגיש לצרכיהם וייהנו מטיפול שיקומי מעצים. הטיפול הנגיש, שאף יהיה ניתן לשליטת המטפל מרחוק, יאפשר למטופל להביע ולתקשר את העדפותיו ורצונותיו, כך שאפשר יהיה להתאים לו את הטיפול האפקטיבי והמהנה ביותר.

קהל המטרה

ילדים ובוגרים עם מוגבלויות

B2C B2B2C מודל לקוח

היזמים

בית איזי שפירא, הפועל לקידום איכות חייהם של ילדים עם צרכים מיוחדים, ודגש טכנולוגיה מסייעת, המתמחה בהתאמה, הנגשה והדרכה של פתרונות טכנולוגיים לאנשים עם צרכים מיוחדים.

sharony@beitissie.org.il

ACCESS EZRAIDER

הנגשת רכב חשמלי זעיר לתנועה בשטח לא נגיש

הצורך

עבור אנשים עם מוגבלות בתנועה, השימוש בכיסאות גלגלים וקלנועיות אינו מאפשר התניידות חופשית ועצמאית בשטח שאינו בנוי ומונגש כהלכה, כמו לדוגמה שטחי טבע, פארקים ציבוריים או מסלולי טיולים. על כן, לעיתים קרובות, תנועתם מוגבלת ביותר ואין באפשרותם לנוע באופן בטוח ועצמאי לכלל המקומות במרחב הציבורי, כמו כל אדם אחר.

המענה

מטרת הפרויקט היא ליצור כלי המונגש באופן מלא לאנשים עם מוגבלות בתנועה, בעל יכולות עבירות גבוהה בשטח ובכלל, ובכך לאפשר לאותם אנשים גישה למקומות שאינם נגישים להם כיום.

הטכנולוגיה

כלי הרכב עליו תתבסס התוכנית הוא ה-EZRAIDER, כלי רכב חשמלי אישי שפותח בארץ. על בסיס הכלי יורכב מושב וכידון ייעודיים שיהפכו את תפעולו לאפשריים ובטוחים עבור אנשים עם מוגבלות בתנועה.

קהל המטרה

- 700,000 איש - אנשים עם מוגבלות תנועה מסוימת החיים בישראל.
- 476,000 איש - מתוכם מעוניינים לטייל בארץ, אך אינם יכולים.
- 9,520 איש - פוטנציאל המכירה, מבוסס על כ-2% רוכשים פוטנציאליים.

B2C B2B2C מודל עסקי

- אסטרטגיית החדירה לשוק - שיווק ישיר ללקוחות קצה.
- מפיצים קיימים - שיווק דרך רשת המפיצים של EZRAIDER והכנסת המוצר לקטלוג כהסבת אפטרמרקט.
- פנייה ללקוחות קיימים - ביצוע הסבות לחברות המפעילות כלים של EZRAIDER.
- שיתוף פעולה עם מוסדות כמו משרד הביטחון והביטוח לאומי - לסבסוד רכישת הכלים.

היזמים

- זיו דמטר - עוסק בתחום הנגישות למעלה מעשור, עבד שנים רבות בעמותת אתגרים, ובהמשך הקים חברה העוסקת בטיולים לאנשים עם מוגבלות. כיום מנכ"ל ושותף ב-TrailAccess.
- בן אמרגי - פיזיותרפיסט בהכשרתו עם התמחות בשיקום ומהנדס מכונות עם התמחות בטכנולוגיה מסייעת ומכלולים מורכבים, CTO ושותף ב-TrailAccess.

zdemeter@gmail.com

פתרון שמקנה עצמאות מלאה עבור אנשים עם מוגבלות מוטורית בהתנהלותם בסביבה הביתית

מתניידים על כיסאות גלגלים יוכלו להתנהל באופן עצמאי בסביבה הביתית, ללא תלות באדם נוסף. באמצעות כיסא גלגלים בעל מושב עם תנועה צידית יוכל בעל המגבלה לעבור למיטה או למושב המקלחת ובחזרה באופן עצמאי. כיסא הגלגלים יהיה ניתן לשליטה מרחוק ואפשר לנייד אותו ממקום למקום באמצעות הטלפון.

קהל המטרה

אנשים הסובלים ממוגבלות מוטוריות ומתניידים עם כיסא גלגלים.

B2C B2B2C מודל לקוח

היזמים

ד"ר מיכאל מאראש, יזם בעל ניסיון בתחום פיתוח מוצרים רפואיים, ואידה איגרא, מומחה בתחום השיקום הקונדוקטיבי.

michael@learno-israel.com

נט.חבר 2 - גלישה נגישה לכולם

אנשים עם מוגבלות שכלית יוכלו לגלוש ברשת האינטרנט ולהשתמש ברשתות חברתיות שיונגשו ויותאמו לרמות תפקוד שונות. כל משתמש עם מוגבלות יזכה למסך מותאם ונגיש למגבלותיו (תמלול טקסט, הקראה או הפעלה על ידי מתגים לאנשים עם מוגבלות מוטוריות) שיאפשרו לפתח קשרים חברתיים, ליהנות מתרבות פנאי ולצרוך שירותים מקוונים.

קהל המטרה

בני נוער ובוגרים עם מוגבלות שכלית התפתחותית.

B2C מודל לקוח

היזמים

אלין בית נועם, עמותה ללא כוונת רווח הדוגלת בכבוד האדם ובצדק חברתי ומפעילה מערך מגוון של פרויקטים לסיוע בשיפור איכות חייהם של אנשים עם מוגבלות.

maayang@gmail.com

טלפון/ טאבלט נגיש לאנשים עם מוגבלויות שונות בכל הגילאים

אנשים עם מוגבלויות שונות כגון ראייה, שמיעה ומוגבלויות מוטוריות יוכלו לעשות שימוש בסמארטפון ובטאבלט, יוכלו לתקשר עם הקרובים להם וליהנות ממגוון האפשרויות המתקדמות שמכשירים אלו מאפשרים. על ידי הנגשת תוכנה קיימת והתקנתה על גבי הטלפון ניתן יהיה לספק מענה מותאם וממוקד שיאפשר תקשורת דיגיטלית באופן פשוט ונוח.

קהל המטרה

1,493,100 אנשים עם מוגבלות תוך התמקדות באוכלוסיית המבוגרים והקשישים.

B2C מודל לקוח

היזמים

E2C היא חברת תוכנה העוסקת בפתרונות טכנולוגיים לגיל השלישי, ועמותת נגישות ישראל הפועלת לקידום הנגישות בעבור אנשים עם מוגבלות ושילובם בחברה.

amir@e2c.co.il

מוקד טכנולוגי לדיווח וטיפול בבעיות נגישות לאנשים עם מוגבלות

אנשים עם מוגבלות יוכלו לדווח למוקד מיוחד על כל בעיית נגישות שהם מזהים במרחב הציבורי והווירטואלי, באמצעות טלפון נייד שיהיה מותאם למגוון מגבלות כגון בעיות שמיעה, ראייה ומוגבלות פיזיות. מערכת הניהול שתקלוט את הדיווחים והתלונות תהיה גם היא מונגשת כך שתאפשר העסקה של אנשים עם מוגבלות לטיפול.

קהל המטרה

1,493,100 אנשים עם מוגבלות.

B2C B2B2C מודל לקוח

היזמים

IPACK המתמחה בניהול ויזמות של פרויקטים טכנולוגיים בעלת ניסיון בתחום הטכנולוגיה המסייעת, ועמותת נגישות ישראל הפועלת לקידום הנגישות בעבור אנשים עם מוגבלות ושילובם בחברה.

gilgvirts@gmail.com

מיזם לימוד סמארטפון בעזרת בוט לקהילת הגיל השלישי

מיזמים בולטים: זיקנה

הצורך

קשישים רבים בישראל ובעולם מצויים בבדידות משמעותית במהלך חייהם. ללא מענה לכך, תופעת הבדידות עלולה לפגוע אנושות באיכות חייהם של אוכלוסיית הקשישים, לגרום לדיכאון, ירידה בבריאות הפיזית ואף לתחושת אובדנות.

המענה

מטרת המיזם היא שיפור חיי בני הגיל השלישי, על ידי הקניית כלים טכנולוגיים והדרכתם לשימוש נכון. המיזם ייבנה סביב "בוט" אשר ילווה ויסייע לאזרחים וותיקים בהתמודדות והפעלה של ה-"סמארטפון" (טלפון חכם) באופן אישי, המותאם לצורכיהם.

הטכנולוגיה

במיזם יעשה שימוש ב-API של אפליקציית WhatsApp על מנת ליצור "בוט" אשר ידמה איש קשר, עמו יוכלו הקשישים לתקשר באופן אינטואיטיבי על מנת לקבל את ההדרכה הרלוונטית. הטכנולוגיה כבר קיימת ויש לעשות פעולות של התאמה למיזם.

פוטנציאל שוק

- 91% - שיעור הישראלים המשתמשים באפליקציית WhatsApp, מכך ניתן להסיק כי השימוש נפוץ גם בקרב בני הגיל השלישי.
- 58% - מבני ה-65+ משתמשים בקבוצות דיון חברתיות.
- 75% - מבני ה-65+ יודעים כיצד לשלוח הודעת טקסט.

מודל עסקי

B2C

B2G

B2B

אסטרטגיית ההטמעה תכלול:

- חשיפה של כ-2,000 ממשותפי הקורסים של העמותה לתוכנה ולשימוש ב-"בוט".
- צירוף משתתפים חדשים בעזרת טופס הרשמה שיחבר אותם באופן אוטומטי לשירות.
- פנייה לגופים אשר עובדים עם בני הגיל השלישי, אגפי הגיל השלישי בעיריות השונות, למתנ"סים ורכזי שכונות, וכן לרשתות של דיור מוגן ובתי אבות בארץ ובחו"ל.
- פנייה לקבוצות הגיל השלישי ברשתות החברתיות.

היזמים

- עמותת "נוצר בירושלים" - פועלת מאז שנת 2014 במגוון פרויקטים המקדמים טכנולוגיה ופעילות קהילתית, ובעלת ניסיון רב במגזר הגיל השלישי.
- עמותת הילמ"ה - חברה למען הציבור בעלת יכולות טכניות גבוהות, שמטרתה לפתח את מדינת ישראל כמובילה עולמית בתחום ההיי-טק.

כשליש מהאנשים
בגיל 65-70 וכ-

80%

מבני 85 ומעלה יחוו
ירידה בשמיעה

אוכלוסיית הגיל השלישי
בהיבט הבינ"ל-

65+

9%

מכלל אוכלוסיית
העולם

טל-אלבי

אלבום חכם להפגת הבדידות בקרב קשישים עם דמנציה

באמצעות הפיתוח הקשיש יוכל לצפות באלבומים משפחתיים דיגיטליים אשר מתויגים עם שמות וזיהוי קולי, לצד היכולת לשחק בה משחקים שונים ביחד עם אדם אהוב, אשר אינו נמצא באותו החלל. האדם האהוב יכול לשלוט מרחוק במערכת המוצגת לקשיש על מסך המחשב, וביחד ניתן לדפדף באלבומים ואך להדריך את הקשיש.

קהל המטרה

200,000 קשישים הסובלים מאלצהיימר בישראל. קהל היעד יהיה 100,000 מתוכם, אשר נמצאים בשלבי המחלה הראשונים.

B2B2C מודל לקוח

היזמים

הילמ"ה הייטק למען החברה (חל"ץ), המתמחה בפיתוח פרויקטים בעלי חדשנות פונקציונלית, ועמותת מלב"ב, עמותת המתמחה בטיפול בקשישים עם דמנציה ואלצהיימר בקהילה.

Ytsuria1@gmail.com

מחברים בקהילה

פלטפורמה מאחדת להפגת בדידות לגיל השלישי

בני הגיל השלישי ייהנו משיח ותקשורת מקוונת עם בני גילם ויהיו חלק מקהילה שתתגבש סביב נושאי תוכן משותפים. השיח יתבצע באמצעות פלטפורמה פשוטה לתפעול הניתנת להתקנה על גבי הטלפון והמחשב ותהיה ייעודית ונגישה לשימוש על ידי קשישים שיוכלו להקליט הודעות ולתמלל שיחות.

קהל המטרה

כ-1.25 מיליון בני הגיל השלישי.

B2C B2G מודל לקוח

יזמים

מקשיבים.נט, חברה המתמחה בפיתוח מערכות תוכנה שיקומיות המעודדות אינטראקציה חברתית, ועמותת שלהבת שהוקמה על מנת לתכנן, לפתח ולספק שירותי רווחה וחברה לאוכלוסייה המבוגרת בקריית טבעון.

liat@makshivim.neth

מערכת Aging in Place

הצורך

לאחרונה גוברת ההבנה כי הזדקנות בבית, בתוך הקהילה הטבעית, היא זאת המועדפת על מרבית הקשישים בישראל, ומייצרת אורח חיים בריא יותר בעבור אותה אוכלוסייה. עם זאת, ההזדקנות בבית מצריכה את ביצוע ההתאמות הנדרשות, וזאת על מנת למנוע פגיעה בבריאות הקשישים.

המענה

מערכת המבוססת על בינה מלאכותית שמטרתה לנטר את מצב הקשיש באופן יום יומי, למנוע הדרדרות במצב הגופני והנפשי, להתריע על מקרי חירום ולמנוע חריגה משגרת יום תקינה.

הטכנולוגיה

מערכת המבוססת על טכנולוגיה של בינה מלאכותית, שבשילוב עם חיישנים נוספים תספק תמונה כוללת של מצב הקשיש. המערכת עושה שימוש במצלמה, אך היא מוצפנת לחלוטין והשימוש בה מבטיח את פרטיות הקשיש.

פוטנציאל שוק

- 1.9 מיליון - אזרחים וותיקים בני 65+ חיים בישראל נכון לשנת 2019.
- 40% מתוכם - בני 75+ כאשר תוחלת החיים הממוצעת בישראל היא 82.6.
- 97% - מאוכלוסיית הקשישים בוחרים להזדקן בבית.

B2B2C מודל עסקי

- פנייה לגורמים המעוניינים בפתרון "הזדקנות בבית" בישראל.
- פנייה לכל הקהילות התומכות בישראל.
- יצירת פעילות עסקית משותפת עם גורמים בחו"ל המפעילים את המערכת בבתי אבות ויהיו מעוניינים גם במערכת ביתית.
- קשר עם גופים באירופה אשר הביעו עניין במערכת ולהם קהל לקוחות רלוונטי.

היזמים

- קסורקום - הוקמה בשנת 2004, עוסקת בפיתוח מערכות תקשורת, בעיקר מרכזיות טלפון כולל מרכזיות ענן. משנת 2010 החלה החברה לפתח מוצרים "תומכי זקנה", במטרה לאפשר לאנשים מבוגרים להזדקן בביתם בכבוד ובביטחון.
- עמותת עלמה - העמותה למען הקשיש בנוף הגליל. העמותה הוקמה בשנת 1983 והיא מתמחה בפיתוח והפעלת שירותים טיפוליים, סיעודיים, חברתיים, רפואיים ושיקומיים. העמותה היא מהגדולות והמובילות בארץ בתחומה.

izzy.gal@xorcom.com

מיזמים בולטים: חינוך

מערכת לאיתור קרבה לחולי קורונה במוסדות לגיל השלישי בקרב אנשי צוות ושוהים

אנשי צוות, עובדים ושוהים במוסדות לגיל השלישי שנמצאו בקרבת חולי קורונה וקיים חשש כי נחשפו לנגיף יאותרו במהירות ויקבלו התראה בזמן אמת. ההתראה תתקבל באופן אוטומטי ישירות אל הטלפון באמצעות אפליקציה ייעודית ופשוטה לתפעול ותאפשר בידוד מהיר ומניעת הדבקה של בני הגיל השלישי המצויים בסיכון גבוה.

קהל המטרה

קשישים השוהים במוסדות לגיל השלישי.

B2B2C מודל לקוח

היזמים

צ.ק הנדסה, חברה המתמחה בניהול פרויקטים וייעוץ הנדסי, ועמותת בראט, המפעילה בתי אבות ומוסדות יום לקשישים.

eitan@tskeng.co.il

מערכת obie

מערכת משחקים אינטראקטיבית להתמודדות עם בדידות וירידה קוגניטיבית ומוטורית בקרב קשישים

מבוגרים יוכלו ליהנות ממשחקים אינטראקטיביים המעודדים שיח ותקשורת בין האחד לשני ומתרגלים תנועתיות באופן חווייתי ומהנה. המשחקים בנויים על בסיס פלטפורמה חדשנית המאפשרת להקרין אותם על כל משטח קשיח (קיר, רצפה, שולחן) וללא תלות במפעיל או אמצעים טכנולוגיים נוספים. לאורך הפעילות אף אוגרת המערכת נתונים על המשתתפים מהם ניתן להפיק תובנות טיפוליות.

קהל המטרה

מבוגרים מעל גיל 65.

B2C B2G מודל לקוח

היזמים

אייקליק, חברה המפתחת מערכות משחקי רצפה, שולחן וקיר אינטראקטיביים, ועמותת קשת, האגודה למען הקשיש בתל אביב-יפו, המציעה מגוון שירותים לאוכלוסייה הבוגרת.

adi.rubin@eyeclick.com

תחום החינוך הדיגיטלי
צפוי לגדול ב-

21%

בין 2021-2026

עד-2026 שווי שוק גלובלי
של

95\$

מיליארד

כ-

1.85

מיליון תלמידים
בישראל

מקריאים מרחוק

צמצום פערים לימודיים ושיפור מיומנויות קריאה בקרב תלמידים בכיתות א-ג'

התלמידים יוכלו לתרגל מיומנויות קריאה באופן אינטראקטיבי, ויקבלו משוב אוטומטי בזמן אמת שיאפשר להם לשפר מיומנויות ולצמצם פערים לימודיים. באמצעות המערכת ניתן יהיה להקליט את מטלות הקריאה ולשלוח ישירות אל המורה שיוכל להאזין, לתת משוב ולעקוב אחר התקדמות הלומד כל העת.

קהל המטרה

500,000 תלמידים בכיתות א'-ג' עם התמקדות באוכלוסיות מוחלשות.

B2G מודל לקוח

יזמים

חברת ממש - מרכז מחשבים ושירותים בע"מ המתמחה במתן שירותי מחקר, כיתוח וחדשנות, ומכון ברנקו וייס, מוסד ללא כוונות רווח המפעיל רשת ארצית של מוסדות חינוך ובתי ספר.

arnon.yaar@gmail.com

SPRINT

חיזוק לימודי השפה האנגלית והכנה למבחני הבגרות בקרב תלמידי ישיבות תיכוניות

התלמידים ישפרו את שליטתם בשפה האנגלית ויהיו מוכנים למבחני הבגרות ברמות הגבוהות באמצעות סביבת למידה אינטראקטיבית ומהנה הכוללת סרטונים, אנימציות, משחק ועוד. לרשות המורה יעמוד ממשק ייעודי באמצעותו הוא יוכל לבנות מערכי שיעור חווייתיים, לעקוב אחר התקדמות התלמיד בזמן אמת ולהתאים לו את חומר הלימוד.

קהל המטרה

תלמידי כיתות ט'-י' בישיבות תיכוניות חרדיות, מורים לאנגלית בישיבות תיכוניות חרדיות.

B2G מודל לקוח

היזמים

עמותת סנונית, ארגון ללא כוונות רווח שמטרתו לתרום לעולם החינוך בישראל באמצעות שילוב נכון של טכנולוגיה בתוך תהליכי הוראה, למידה והערכה.

dror@snunit.org.il

למידה מרחוק בקליק

הצורך

במהלך תקופת הקורונה התגברה רבות התפיסה כי מחשב הינו מוצר הכרחי בכל בית והימצאותו מסייעת לשמור על חיבור דיגיטלי בכל תחומי החיים באשר הם. עם זאת, מחשב הינו מוצר צריכה יקר באופן יחסי, ורכישתו אינה תמיד מתאפשרת בעבור אוכלוסיות מוחלשות.

המענה

מטרת המיזם היא ליצור מערכת זולה לרכישה, אשר תחובר למכשיר הטלויזיה ותהפוך אותה לכלי בעזרתו ניתן יהיה לשמור על חיבור דיגיטלי ולבצע פעולות שיחפו על היעדר המחשב.

הטכנולוגיה

המערכת תבוסס על סטרימר Easy Meet פשוט הכולל: מצלמה, מיקרופון מובנה, כרטיס זיכרון ואפשרות לחיבור לשיחות ווידאו. הסטרימר יחובר לטלויזיה הנמצאת בבית, וכך תושלם הרכבת המערכת.

קהל המטרה

- 1.8 מיליון תלמידים - לומדים כיום במדינת ישראל.
- 200,000 תלמידים - ללא מחשב בבית.
- 300,000 תלמידים - הזקוקים למחשב נוסף לצורך למידה מרחוק.

פוטנציאל שוק - הצפי הוא להתעניינות במוצר מצידם של קהלי יעד נוספים כמו לדוגמה סטודנטים, ובסך הכול ישנו פוטנציאל מכירה של כמיליון יחידות, רק בישראל. בנוסף לכך, ייתכן ביקוש גדול גם ממדינות עולם שלישי ומדינות מתפתחות.

B2C B2B2C מודל עסקי

אסטרטגיית ההטמעה -

הגעה לקהל היעד העיקרי למוצר שהם תלמידים וסטודנטים על ידי פרסום מקוון, מיפוי צרכים בעזרת מחלקות חינוך והרשויות המקומיות, יצירת קשר עם ראשי האוניברסיטאות, ומשרדי הממשלה הרלוונטיים.

היזמים

- חברת אלמג'לס בע"מ - נוסדה למען קידום פתרונות טכנולוגיים יצירתיים לבעיות בפריפריה החברתית והגיאוגרפית.
- מועצה מקומית עין מאהל - המועצה המקומית חותרת להשגת עזרים טכנולוגיים שיסייעו בצמצום הפער החברתי ויאפשרו את חיבור כל תושבי המועצה לעידן הדיגיטלי.

almjlis.ltd@gmail.com

אפליקציה לגיל השלישי למרחב השכונתי

מיזמים בולטים: מעורבות קהילתית

הצורך

אוכלוסיית הגיל השלישי הינה אוכלוסייה אשר הולכת וגדלה באופן עקבי, ומחקרים רבים מצביעים כי בקרב אלו אשר אינם גרים בדיור מוגן או בדיור המיועד לגיל השלישי, ישנה תופעה הולכת וגוברת של בדידות משמעותית. לתופעת הבדידות בקרב אוכלוסיית הקשישים השפעות שליליות רבות הנוגעות בבריאותם ואיכות חייהם.

המענה

מטרת המיזם היא לעזור לאוכלוסייה של בני ה-60+ לבנות ולהרחיב את הפעילות והמעורבות שלהם במרחב הקהילתי, החברתי והציבורי בעזרת אפליקציה ייעודית, ובכך למנוע את בדידותם ולשפר את איכות חייהם.

הטכנולוגיה

במרכז הפיתוח מערכת GIS מבוססת מפה מקומית ומעליה שכבה של הממשק הרלוונטי. האפליקציה פותחה כך שתתאים למטרת הפרויקט ותהיה נוחה להפעלה עבור בני הגיל השלישי. פיתוח האפליקציה כבר נמצא בשלבים מתקדמים.

קהל המטרה

- 4.8% - מהווה את שיעור הקשישים בישראל כיום.
- 7.3% - שיעור הקשישים הצפוי בישראל בעוד כ-20 שנה.
- 95% - מהווה את שיעור הקשישים בישראל שאינם גרים בדיור מוגן ועלולים לסבול מבדידות.

מודל עסקי B2C

אסטרטגיית הטמעה -

עמותת מרחב פעילה בקרב אוכלוסיית היעד, ובכוחה לשווק את המוצר לקהל הרלוונטי. בנוסף עמותת אד"ם פועלת כקהילה של בני 70-75 וגם להם גישה והשפעה רחבה בהתמקדות בגילאים אלה.

היזמים

- עמותת מרחב - פועלת מזה כ-15 שנה לקידום ערים שטוב לחיות בהן בישראל, בעזרת העקרונות המנחים של העמותה, היא שואפת להפוך את המרחב העירוני לטוב יותר עבור כולם ולמרחב של הזדמנויות עבור התושבים.
- אד"ם (אגודה לדיור משותף) - פועלת משנת 2017, מאגדת קבוצה פעילה של בני הגיל השלישי אשר לקחו אחריות על עתידם ופועלים במשותף.

ב-2016 זמן ההתנדבות בארה"ב הוערך ב-
193\$
מיליארד

בקורונה-אחוז המתנדבים באמצעים דיגיטליים עלה מ-4% ל-
27%

כ-
1.1
מיליון מתנדבים בישראל בגילאי 20+ בשנת 2018

מיזמים בולטים: סיוע נפשי

עלייה של
25%
ברכישת תרופות
הרגעה במהלך 2020

בארה"ב
27.7%
חו מוצקה נפשית
עם פרוץ הקורונה

כ-
20%
מאוכלוסיית ישראל
חווים מצוקה נפשית
בזמן הקורונה

מערכת תמיכה לעמותות

חיבור מתנדבים לאוכלוסיות עם מוגבלות ואוכלוסיות בסיכון

אוכלוסיות הזקוקות לסיוע שאינו מוגדר כחירום, כגון קניית תרופות ומצרכים, הסעה ועוד, יוכלו להגיש בקשה באופן פשוט ולקבל מענה בזמן המהיר ביותר. הפניות ייקלטו במערכת ניהול מרכזית בה יהיו רשומים כלל המתנדבים לפי מיקום גאוגרפי וזמינותם, כך שניתן יהיה להעביר את הפנייה למתנדב הקרוב ביותר.

קהל המטרה

אוכלוסיות הזקוקות לסיוע, אגפי רווחה, עמותות וארגוני סיוע.

B2C B2B מודל לקוח

היזמים

פנגיאה, חברה המתמחה בפיתוח מערכות IT מורכבות לארגונים ממשלתיים, ולימור רגב, יזמת חברתית בעלת ניסיון בעבודה עם עמותות ואוכלוסיות בסיכון.

odeds@pangea-it.com

מרחב משותף

חדרים חכמים להתמודדות עם בדידות וחיזוק הלכידות החברתית

סובלים מבדידות מהחברה הערבית יוכלו ליהנות משיחה סביב תחומי העניין שלהם באמצעות אפליקציה שתחבר ביניהם לבין מתנדבים יהודים המעוניינים בתרגול השפה הערבית. השיחה תתקיים במרחב וירטואלי אינטראקטיבי ותלווה בהנחה קולית ומשימות חווייתיות שיאפשרו למשתתפים ליהנות מתקשורת זורמת ונעימה.

קהל המטרה

אוכלוסיות מוחלשות בחברה הערבית, מתנדבים יהודים דוברי ערבית.

B2C B2G מודל לקוח

היזמים

עמותת בלנדר המתמחה בהוראת ערבית, ובקיום פעילויות חינוכיות, חברתיות וקהילתיות המעודדות לכידות חברתית באמצעות הכשרות השפה הערבית, וחברת Granatum Solutions המתמחה ביצירת מרחבי למידה אינטראקטיביים המסייעים ביצירת תקשורת יעילה.

chenkupperman@gmail.com

מרחב דיגיטלי לחיזוק החוסן של בני משפחה מטפלים

בני משפחה המטפלים ללא תשלום בקרוביהם יוכלו לקבל הדרכות מקצועיות באופן מקוון וייהנו ממענה מקצועי בזמן אמת באמצעות מרחב דיגיטלי ייעודי. במרחב יפעלו קבוצות תמיכה והדרכה שיאפשרו למטפלים לשתף בבעיות ואתגרים וליהנות מליווי מקצועי הולם.

קהל המטרה

1.2 מיליון בוגרים המטפלים בקרוב משפחה חולה או מזדקן.

B2C **B2G** **B2B** מודל לקוח

היזמים

איי לוג'יק, חברה המתמחה בהקמה וניהול של נכסים דיגיטליים למגזר הפרטי ולמגזר הציבורי, ועמותת Caregivers Israel הפועלת להשגת הכרה ותמיכה ומתן זכויות וכלים לבני משפחה מטפלים.

rachel@caregivers.org.il

Open Mind 360

סדנאות וירטואליות להתמודדות עם דכאון וחרדה בקרב בני נוער

בני נוער יוכלו להשתתף בשיח פתוח על התמודדויות וקשיים רגשיים-נפשיים שהם חווים ואף לשתף ברגשות ובמצוקות שלהם באמצעות סדנאות וירטואליות המבוססות על טכנולוגיית מציאות מדומה (VR). המתבגרים יקבלו כלים להתמודדות עם מצוקות רגשיות ונפשיות ותמיכה חברתית ומקצועית בדרך חווייתית ויצירתית.

קהל המטרה

בני נוער ומתבגרים הסובלים מבידוד, חרדה ומצוקה נפשית.

B2C **B2B2C** מודל לקוח

היזמים

Open Mind 360, עסק חברתי המתמחה בפיתוח סדנאות וירטואליות מבוססות טכנולוגיית מציאות מדומה, ומור שרגא, המתמחה בטיפול רגשי והנחיית קבוצות בתחום בריאות הנפש של נערות ונשים, ונוער בסיכון.

iftach.weiser@gmail.com

פרויקט נוער@רשת

הצורך

בני נוער רבים סובלים מתחושות ניכור, בדידות, חרדה ודכאון. לדאבוננו, במהלך משבר הקורונה, תופעות אלו רק הלכו והתחזקו. עם זאת, מרבית בני הנוער כן משתפים את מצוקותיהם ברשתות חברתיות ובפורומים ייעודיים, אך נמנעים מבקשת עזרה באופן ישיר מצד גורמים בבית הספר או גורמים סוציאליים אחרים.

המענה

המטרה העיקרית של התוכנית היא ליצור תשתית תמיכה לנערים במצוקה ברחבי הרשת, על ידי שילוב של מערך בני נוער מתנדבים – "קבוצת מנהיגות", אשר יעברו הכשרה בה יקבלו כלים מקצועיים, תוך ליווי רגשי, למתן מענה איכותי ונכון בסופה.

הטכנולוגיה

- כדי לזהות באופן המהיר והיעיל ביותר מצוקות ברשת, יתבצע שימוש במערכת הטכנולוגית MoodKnight תוך שיתוף פעולה מלא עם פסיכולוגים, עובדים סוציאליים ואנשי חינוך. לאחר איתור התכנים, יצרו המתנדבים קשר עם בני הנוער, ינסו להשתמש בכלים שלרשותם לסייע, וינתבו אותם לקבלת ליווי ומענה מקצועי יותר, לפי הצורך.

קהל המטרה

- 60 בני נוער - יגויסו להיות מתנדבים בתוכנית.
- 1000 בני נוער - צפויים לקבל מענה בתקופת הפיילוט.
- 10,000 בני נוער - צפויים להיחשף לתכנים הללו ברחבי הרשת.

B2B2C מודל עסקי

אסטרטגיית ההטמעה -

- מכירה של השירות לארבעה אתרי תוכן מרכזיים ודרכם הפצה ללקוחות.

היזמים

- מועצת ארגוני הנוער - ארגון הגג של 20 ארגוני נוער, מנוסים בהפעלת תוכניות חינוכיות ומהווים מומחי תוכן בתחום ההעצמה והחינוך לנוער בישראל.
- חברת פור-גירלס - חברה המתמחה באיתור מצוקה נפשית ברשת והפנייה לטיפול, הבעלים של אתר תוכן לצמיחה בריאה של נשים צעירות, והמפתחת של טכנולוגיית MoodKnight אשר תשתמש בטכנולוגיה לעיבוד שפה טבעית לאיתור ולניתוח מצוקה נפשית.

ifatg@coyo.org.il

פלטפורמה דיגיטאלית לקידום תעסוקה במגזר החרדי

הצורך

אלפי דורשי עבודה מהמגזר החרדי אינם נחשפים למשרות פנויות עקב פער תרבותי המונע מהם גישה למעסיקים פוטנציאליים בשוק החופשי. בעקבות כך, נוצר צורך משמעותי כפול במציאת פתרון, גם בעבור דורשי העבודה וגם בעבור המעסיקים המפסידים כוח עבודה איכותי.

המענה

מטרת המיזם היא יצירת אתר אינטרנט אשר יחבר ישירות בין דורשי עבודה במגזר החרדי, ובין חברות המגייסות עובדים.

הטכנולוגיה

הטכנולוגיה תבוסס על מערכת שפותחה על ידי חברת Skillinn, תוך שימוש באלגוריתם שעוקב אחר יכולות העובד ומתעדכן מידי יום על מנת ליצור חיבור אוטומטי עם המעסיק. יכולת הסבת המערכת לצרכים הרלוונטיים תהיה מהירה ותבצע תוך זמן קצר.

קהל המטרה

- האוכלוסייה החרדית בישראל מונה כ-1,250,000 נפש
- אוכלוסיית החרדים בעולם מונה כ-1,400,000 נפש

מודל עסקי

אסטרטגיית כניסה לשוק - הטמעה למבקשי העבודה

- פרסום מקומי במדיה הרלוונטית למגזר
- קשרי קהילה מקומיים
- שיווק דיגיטלי ברשימות תפצה במיל, ברשתות החברתיות במקומות הרלוונטיים
- הטמעה עבור המעסיקים
- שיווק ברשתות החברתיות
- מפגשי זום מקצועיים למעסיקים רלוונטיים
- שיתופי פעולה עם התאחדות התעשיינים, התאחדות חברות ופנייה לקרנות הון סיכון/אזור קראוד

היזמים

- **שירה עמרני** - מנכ"ל מסילות לפיתוח תעסוקה - יועצת תעסוקתית ומתמחה בפיתוח ארגוני ובניהול פרויקטים ברמה ארצית. עוסקת למעלה מעשור בפיתוח תעסוקה בפריפריה למגזר החרדי והדתי
- **איימן עמאר** - מייסד ומנכ"ל Skillinn - בוגר יחידת 8200, בעל ניסיון של כ-20 שנה בתחום ההיי-טק, בעל הישגים עולמיים במיזמים של חיבור חברות טכנולוגיות ומחפשי עבודה.

מיזמים בולטים: תעסוקה

נכון ל-2020, בישראל

47%

מהעובדים יכולים לעבוד מרחוק

בקורונה שיעור האבטלה בישראל נסק מ-3.8% ל-

15.7%

בקורונה שיעור התעסוקה בישראל צנח מ-61% ל-

53%

מיזמים בולטים: מניעת אלימות



ב-2020 נרצחו בישראל
20
נשים בגין אלימות
במשפחה

בקורונה-עלייה של
300%
בפניות נשים וגברים
בגין אלימות

כ-
1
מיליון
נשים, גברים וילדים
נמצאים כיום במעגל
האלימות בישראל

פלטפורמה להערכת יכולות עבודה לאנשים עם לקות ראייה או עיוורון

אנשים עם לקויות ראייה יוכלו להוכיח את התאמתם למשרות באמצעות תהליכי מיון מותאמים ומונגשים לצרכיהם שידמו את דרישות התפקיד. הסימולטור המונגש יאפשר למעסיקים להעריך את ביצועיהם של בעלי לקויות ראייה באופן אובייקטיבי המבוסס על ביצועיהם, ויקדם את סיכויי השתלבותם בעולם התעסוקה.

קהל המטרה

אנשים הסובלים מלקויות ראייה או עיוורון.

B2C מודל עסקי

היזמים

עמותת מגדל אור, המתמחה בסיוע לקידומם התפקודי, תעסוקתי, חברתי ורגשי של אנשים הסובלים מלקויות ראייה, וחברת סקילסט, המתמחה בפיתוח פלטפורמות להערכת יכולות עבודה על סמך ביצועים.

maya@skillsetech.com

סוכן קריירה חכם ואקטיבי

עם פרוץ משבר הקורונה ניכרת פגיעה קשה בתעסוקה בקרב האוכלוסייה הערבית, כאשר מעל ל-30% מקרב עובדים שאיבדו את מקום העבודה הינם מהחברה העברית. הפתרון שמוצע יסייע לחבר בין קהל המועמדים מהחברה הערבית, לבין מעסיקים המקדמים גיוון ומעוניינים להגיע לקהל מועמדים איכותי, ולתרום לשיפור חוויית המועמד שלהם והעלאת המוטיבציה לגבי תהליך חיפוש העבודה.

קהל המטרה

קהל מחפשי העבודה בחברה הערבית, במגוון תחומי ומגזרי התעסוקה.

B2C **B2B2C** מודל לקוח

היזמים

פאדי אלעוברה הוא יזם עסקי-חברתי סדרתי, עם יכולת מוכחת של הובלת יוזמות, והתאמת פתרונות עבור קהל היעד, וראמי דבאח, יזם טכנולוגי מוביל, מייסד ומנכ"ל חברת "מנדומה".

maya@skillsetech.com

HearMe

דיווח ומניעה של אירועי אלימות בתוך המשפחה

אזרחים יוכלו לדווח על אירועי אלימות המתרחשים בתוך המשפחה באופן אנונימי. על בסיס הדיווח ובאמצעות שימוש באמצעים טכנולוגיים ניתן יהיה לזהות בזמן אמת את מיקום האירוע ולקבל מידע נוסף אודות חומרתו. בהתאם לכך, תדע המערכת לסווג את חומרת האירוע ולהזעיק את הרשויות למקום האירוע באופן מיידי.

קהל המטרה

בני נוער ומבוגרים בגילאי 15 - 55.

B2B מודל לקוח

היזמים

רז מלכא, חוקר בתחום הבינה המלאכותית המתמחה בלמידת מכונה ולמידה עמוקה, תמי שלסקי נחלון, מנהלת מוצר, איציק מזרחי, מפתח אלגוריתמים ואנה לי ירון, במאית ותרפויסטית המתמחה בעבודה עם נוער בסיכון.

razmal2509@gmail.com

SafeUp

הגנה מהטרדות ותקיפות מיניות, לנשים לקויות ראייה

נשים הסובלות מלקויות ראייה יקבלו ליווי וסיוע פיזי ווירטואלי בעת סיכון ומצוקה, מנשים החברות בקהילת SafeUp. מיד עם קבלת הקריאה לעזרה תאתר מערת טכנולוגית את חברות הקהילה הקרובות ביותר למיקום האירוע שיעניקו ליווי וסיוע מיידי ובזמן אמת ויחזירו לסובלות מלקויות ראייה את תחושת הביטחון.

קהל המטרה

64,000 נשים הסובלות מלקויות ראייה.

B2G B2G2C מודל לקוח

היזמים

SafeUp הינו מיזם חברתי המאפשר לנשים לתמוך ולסייע אחת לשנייה בזמן אמת ולמנוע מקרים של הטרדות ותקיפות מיניות, ומגדל אור, מרכז רב שירותי המסייע לקידום התפקודי, תעסוקתי, חברתי ורגשי של אנשים הסובלים מלקויות ראייה.

tal@safeup.co.il

MedFlag

איתור מוקדם של אירועי אלימות בתוך המשפחה

באמצעות הפיתוח ניתן יהיה לזהות אירועי אלימות בתוך המשפחה על ידי ניתוח נתונים ממאגרים רפואיים של מרכזי הבריאות. הזיהוי יתבצע באופן אוטומטי על ידי מערכת טכנולוגית, ויאפשר גילוי של פגיעות שנגרמו כתוצאה מאלימות גם במקרים בהם לא דווחו ככאלו על ידי הקורבנות, ועקב כך לא זכו למענה הולם.

הצורך

כיום אין בידי מערכת הבריאות כלי לאיתור נפגעות אלימות שאינו דרך תשאול בסיסי וישיר מצד הצוות או פניה אקטיבית לעזרה מצידן, ויש אומדן חסר משמעותי בתחום במערכת הבריאות. כתוצאה מכך הצוות הרפואי מפספס את ההזדמנות לבצע גילוי ואיתור מוקדם שיובילו להתערבות מצילת חיים.

המענה

הפיתוח מייצר התרעה ממוקדת על בסיס למידה וניתוח סטטיסטי של הסמנים שמצביעים על מטופלת שחשופה לאלימות, באופן שיעודד את יצירת ההתערבות עוד בטרם המטופלת החליטה לפנות אקטיבית לעזרה.

הטכנולוגיה

בליבת הפיתוח טכנולוגיה המבוססת על שימוש באלגוריתמים של איבחון, classification, models, כגון forest random או xgboost על מבנה נתונים המשלב מאגרי מידע ממערכות רפואיות (קהילה ורפואה דחופה) כדי לאפיין את דפוסי הפניה למערכת הרפואית.

קהל המטרה

- נפגעי ונפגעות אלימות במשפחה הפונים לטיפול רפואי מכל סוג במערכת הבריאות (ביה"ח, קופ"ח, מוקדי חירום, וכו').
- בהמשך יהיה ניתן להרחיב את המיזם לטיפול באוכלוסיות נוספות שחשופות לאלימות בדגש על חסרי ישע, קשישים וילדים, וכן לנפגעי אלימות במשפחה במדינות נוספות.

קהל המטרה

נפגעי ונפגעות אלימות הפונים לטיפול רפואי.

B2B מודל לקוח

היזמים

ד"ר סתיו דיבון-זברו, רופאה ותלמידת התוכנית במרכז הרפואי שיבא ובאוניברסיטת בר-אילן, זמירה סילמן, ביו סטטיסטיקאית ומרצה באוני' תל אביב וערן שפיגלמן מהנדס תוכנה ומאסטרנט בביואינפורמטיקה באוניברסיטת ת"א.

Stav.devons@mail.huji.ac.il

אבחון מוקדם ואובייקטיבי של אוטיזם

הצורך

אחת הבעיות הנפוצות ביותר בהתמודדות עם אוטיזם היא היעדר אבחון מהיר ומדויק. האבחונים הקיימים כיום מבוססים על תצפית והפקתם לוקחת זמן רב ומשאבים מיותרים. כך, נמנע מתן טיפול מקדים וישנו קושי לעקוב אחר יעילות הטיפול לאורך זמן.

המענה

מטרת המיזם היא להביא לאבחון מוקדם של אוטיזם בעזרת טכנולוגיה חדשנית ולא פולשנית שניתנת לשימוש כבר מרגע הלידה. האבחון יבוסס על הרעיון כי לרוב התפיסה החושית בקרב אוטיסטים איננה טיפוסית ולכן ניתוח של תגובות חושיות יביא לאבחון מוקדם.

הטכנולוגיה

הטכנולוגיה תבוסס על כלי קיים המודד את תפקוד פנים האוזן. לצורך הסבה לצרכים הרלוונטיים יוספו כלי ניתוח ויפק מידע רב יותר מהמכשיר הקיים.

פוטנציאל שוק

- ההוצאה המוערכת על טיפול באוטיזם בשוק האמריקאי צפויה להגיע ל-461 מיליארד דולר עד לשנת 2025, השוק האירופי צפוי לנפק מספרים דומים
- מספר התינוקות הנולדים מידי שנה מוערך ב-5 מיליון באירופה, 4 מיליון בארה"ב ו-13 מיליון במדינות אסיה
- כניסה לכ-20% משוק האבחונים משמעו כ-220,000 בדיקות מידי שנה

B2B מודל עסקי

אסטרטגיית כניסה לשוק -

הכניסה לשוק תעשה דרך שיתוף פעולה עם קליניקות מובילות, חוקים ומוסדות בתחום האוטיזם. בנוסף, פרסום במגזינים מדעיים, ברשתות החברתיות וברחבי הרשת.

היזמים

רפאל רמברנד וצוות SensPD's - מהנדס כימיה, מתמחה בבקרת תהליכים ועיבוד אותות. לרפאל בן שאובחן כאוטיסט בשלב מאוחר ונמנע ממנו טיפול הולם.
דוקטור עדי ערן - נוירולוג ילדים במרכז רפואי שערי צדק בירושלים. התמחה באבחון וטיפול באוטיזם, חלוץ בחקר טיפול באוטיזם בעזרת מריחואנה רפואית.

מיזמים בולטים: בריאות

במהלך 2020 גודל שוק גלובאלי של
96.5\$
מיליארד

במהלך 2021 התחום צפוי לצמוח גלובאלי במעל
37%

בישראל יש כיום מעל
1000
סטרטאפים בתחום הבריאות הדיגיטאלית

מיזמים בולטים: זכויות ומידע לציבור

עוזרת וירטואלית לתהליך ההחלמה

סיוע בתהליך השיקום וההחלמה לאחר אשפוז רפואי

חולים שהשתחררו זה עתה מבית החולים ייהנו מהחלמה אפקטיבית ומהירה יותר על ידי שליטה והיכרות מלאה עם הוראות השיקום שיתקבלו מהגורמים הרפואיים. ההנחיות הרפואיות יועלו ישירות למערכת בזמן אמת, ללא מאמץ מצד החולה והרופא, יתמוללו ויתורגמו לתכנים ויזואליים ברורים ונגישים ויאפשרו למטופל ליישם באופן מלא אחר הוראות השיקום.

קהל המטרה

מטופלים ששוחררו מבית החולים, מוסדות רפואיים.

B2C

B2G

מודל לקוח



היזמים

מדיספרקס, חברה המתמחה בפיתוח מערכות רפואיות לחוויה והעצמה של מטופלים ותקשורת יעילה בין המוסד הרפואי והמטופל.

eran.david@medisparks.com

Akros

הנגשת שירותי רפואה בבית המטופל

באמצעות הפיתוח ניתן יהיה לעקוב אחר מדדים רפואיים ולהעניק טיפול רפואי הולם בבית המטופל, ללא צורך להגיע לבית החולים. באמצעות פלטפורמה טכנולוגית פשוטה לתפעול שתותקן בבית המטופל, ניתן יהיה לאסוף את המדדים הרפואיים שיהיו נגישים לצוותים הרפואיים שיוכלו לעקוב אחר התקדמות הטיפול מרחוק.

קהל המטרה

חולים במגוון מחלות הניתנות לטיפול בבית.

B2B

מודל לקוח



היזמים

פרנדליי טכנולוגיס בע"מ, המתמחה בפיתוח ותפעול פלטפורמת IoT לניהול מכשירים כגון ראוטרים, בית חכם, מערכות השקיה ועוד.

rubin34@gmail.com

בישראל כ-

2

מיליון

איש מתחת לקו העוני עם צורך מהותי למיצוי זכויותיהם

כ-

50%

מהפונים לבירור זכויות באמצעים דיגיטאליים, מתקשים בכך

כ-

800

אלף

איש בישראל גולשים באתר "כל זכות" מידי חודש נכון ל-2020

זכות בקלות - מערכת לאומית לסיוע אישי במיצוי זכויות

הצורך

שיעור האזרחים שאינם ממצים עד תום את הזכויות להן הם זכאים הינו גבוה. הסיבות המרכזיות לחוסר המיצוי הן קושי בהנגשת המידע ויישומו על ידי הזכאים ולכן עולה צורך בסיוע אישי וליווי של תהליך מצוי הזכויות.

המענה

מטרת הפרויקט היא יצירת פלטפורמה ארצית שתעשה שימוש בטכנולוגיות קיימות של תקשורת טלפונית ודיגיטלית על מנת לתת מענה רחב, מהיר, יעיל, נוח ואישי לבעיית מיצוי הזכויות בחברה הכללית.

הטכנולוגיה

הפלטפורמה תבוסס על טכנולוגיה קיימת, כאשר צורת הפנייה לקבלת השירות יכולה להיות על ידי שליחת הודעת ווטסאפ \ מסרון \ אי-מייל \ טופס פנייה אינטרנטי. לרשות הפונה תעמוד האפשרות לעקוב אחר מצב הבקשה עד אשר תמוצה הזכות במלואה.

פוטנציאל שוק

- כ-800,000 איש גולשים באתר "כל זכות" מידי חודש.
- כ-50% מהם מעידים כי אינם מבינים מה נדרש מהם על מנת להגיע למיצוי זכויותיהם. מדובר על כ-400,000 פונים פוטנציאליים אשר נדרשים לסיוע.
- 160,000 איש חיים בעוני ונמצאים בקשר עם עמותת "פתחון לב". כולם יופנו לשירות.

מודל עסקי

אסטרטגיית ההטמעה תתבצע דרך הערוצים הבאים:

- באמצעות עמותת "פתחון לב".
- כפתור "מעוניין בסיוע אישי למיצוי זכויות" ישולב בכל אתרי האינטרנט הרלוונטיים.
- פרסום ברשתות החברתיות, וכן פרסום אורגני מפה לאוזן.
- הפניה של פונים דרך ארגוני המגזר השלישי המטפלים באוכלוסייה הרלוונטית.

היזמים

- ארז פרלמוטר - בעל תואר במתמטיקה ומדעי המחשב ו-MBA במנהל עסקים. ארז עבד כ-20 שנה בהי-טק ובשנת 2010 יזם והקים את המלכ"ר "כל זכות".
- פתחון לב - ארגון ללא מטרת רווח, נוסד בשנת 1998 ופועל לשבירת מעגל העוני הבין דורי בישראל. הארגון מסייע באופן ישיר לכ-160,000 אנשים מידי שנה.

תח'טיט | تخطيط (תכנון)

הגברת השקיפות ועידוד ההשתתפות החברה הערבית במערכת התכנון והבנייה

כלל המידע בנושאי תכנון ובנייה ייאסף ויונגש לציבור בשפה הערבית. המידע ירוכז בפלטפורמה דיגיטלית שתעודד שיח ציבורי ומקצועי ישירות עם חברי הוועדות המקצועיות, ותכלול כלי ניהול ניתוח שיאפשרו מעקב אחר מדיניות ביצוע.

קהל המטרה

האוכלוסייה הערבית, תוך התמקדות בחוקרים במגזר השלישי ובאקדמיה, צוותים מקצועיים ברשויות המקומיות וחברי וועדות תכנון ובנייה.

מודל לקוח

B2C B2G2C

היזמים

המרכז הערבי לתכנון אלטרנטיבי, עמותה הפועלת להעלאת המודעות לנושא התכנון והבנייה ועידוד מעורבות הציבור ונציגיו בתכנון היישובים הערביים, ובית התוכנה SOFI.

anan.maalouf@gmail.com

צ'אט בוט ומערכת ניהול פניות ציבור למתן ייעוץ בתחום זכויות נשים בעבודה

נשים יקבלו סיוע וייעוץ מקצועי בנושא דיני עבודה, שיעמוד לרשותן 24/7 וייהנו ממענה בזמן אמת. הפניות ייקלטו במערכת ניהול שתקטלג אותן באופן אוטומטי שייעל את הטיפול ויאפשר לאסוף מידע ולעקוב אחר מגמות.

קהל המטרה

נשים בשוק העבודה.

מודל לקוח

B2C

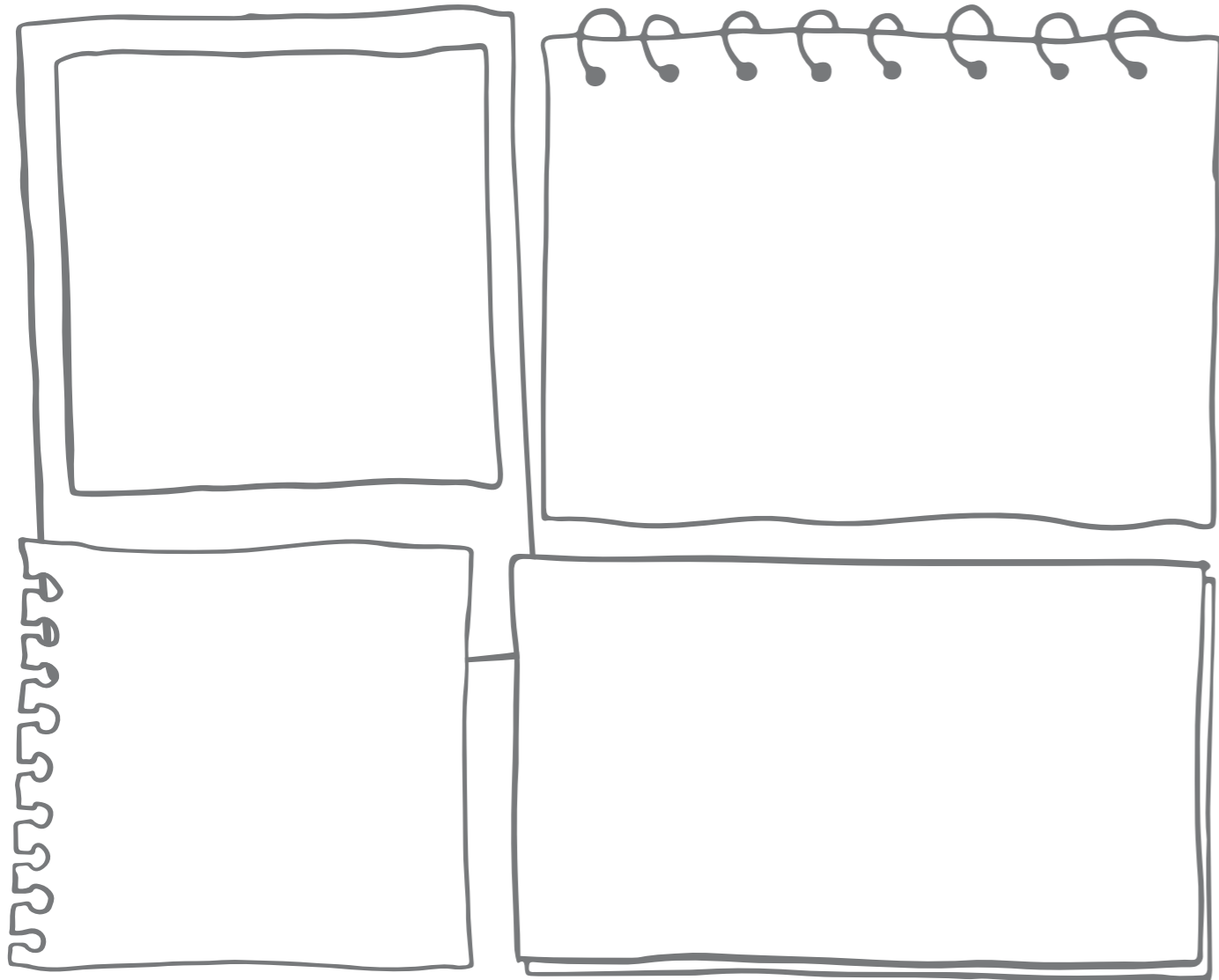
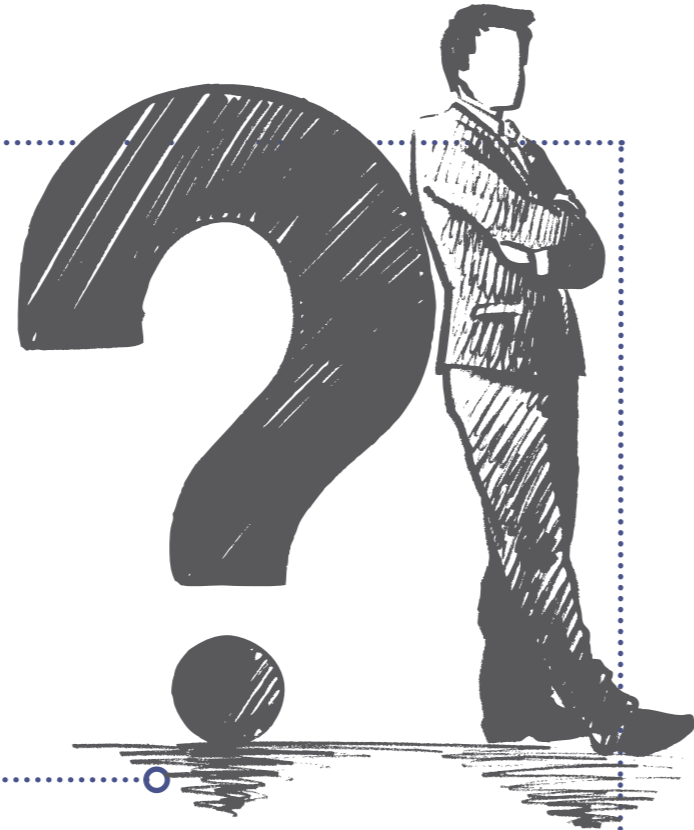
היזמים

עמותת איתך - מעכי - משפטניות למען צדק חברתי הפועלת להשמעת קולן של נשים המופלות על רקע חברתי, גאוגרפי, לאומי, אתני וכלכלי, והסדנא לידע ציבורי, הפועלת לקידום שינוי חברתי באמצעות הפיכת מידע ציבורי לידע.

director@itach.org.il

erezpp@gmail.com

**מדוע מהלך כזה מהווה
חשיבות אדירה לקידום
החדשנות החברתית
בישראל? (התייחסויות
של "לגיטימטורים")**



מבט קדימה - שדה הטכנולוגיות החברתיות

מהלך הדיאדה הוכיח את ההנחה כי שדה הטכנולוגיות החברתיות הוא הזדמנות אמיתית ובעל פוטנציאל ממשי הן מבחינת השקעה כלכלית והן מבחינת אימפקט חברתי.

השותפויות השונות, שבחבירה שלהן מייצרות את היכולת לשלב בין העולמות השונים, מוכיחות שבחיבור נכון האימפקט הזה רק גדל והשדה הופך מקצועי ומדויק יותר. משום כך אנו מבינים היום כי המשך פיתוח השדה הוא הכרחי ובעל משמעות לחברה הישראלית. במוקד הפיתוח העתידי אנו מסמנים עידוד של הקמת שותפויות נוספות וחיזוק הקיימות, פיתוח ההשקעה בשדה הטכנולוגיות החברתיות וסיוע להבשלת המיזמים השונים.



תודות

מכרז הדיאדה ומהלך הסושיאלדייזינג לא היו מתאפשרים הודות לגופים ואנשים רבים לאורך הדרך.

משרדי הממשלה השותפים - משרד האוצר, משרד העבודה, הרווחה והשירותים החברתיים, משרד הדיגיטל מטה ישראל דיגיטלית, משרד הבריאות, משרד החינוך.

שותפים פילנתרופיים - הקרן המשפחתית ע"ש תד אריסון.

אגפי הג'וינט השותפים - ג'וינט אלכא, ג'וינט ישראל מעבר למוגבלויות, ג'וינט אשל, ג'וינט תבת, הכוורת - המרכז לזמנות וחדשנות חברתית של ישראל.

רענן דינור - יזם חברתי ומיזמי מהלך הדיאדה.

חברי וחברות וועדת ההיגוי - אורי גיל, אלי אפריאט, אסתי שלי, גל לנדו, מיכל טביביאן מזרחי, מירב חורב, מירב קדם, ניר קידר, רני דודאי, רענן דינור.

צוות הדיאדה בעבר ובהווה - אביטל אלפנט פילר, אור כהן, ארנון זמיר, גיא אברוצקי, חי פיאסצקי, יוני בן כזי, נטלי דוד שטיינברג, ספיר אפרת, ענבל זיידר.

שותפים נוספים לדרך:

סייעו בהערכת התוכן במעבר לשלב הפיילוט היישומי - אופיר בן נתן, אורלי צבר, אילן אביטן, איריס פלורנטין, אירית פישר רייף, איציק בן דוד, אלי מימרן, גלעד הדס הנדלסמן, דיאנה שמעוני, דפני מושיב, דרור כרמלי, היבה עסילה, הנא ג'יניני, ורד יוליסבורגר, ורד רז, ורדית יצחקי לייבוב, זיו מגור, חאולה ריחאני, חגית אופק, חגית וולף, חנה רובינשטיין, יוסי היימן, יותם אלמגור, יוסף פרטוק, יעל דורון דרורי, יפעת קליין, יקיר פניני מנדל, ליאת חברי, מורן רן, מיכל אבס, מיכל הלפרין בן צבי, מיכל שמול, רחלי אברמסון, מירי נבון נורית וייסברג, ורד רוט, נטע כהן, נעמי אבוטבול, סוהר ריחאני בשאראת, עדי גנאינסקי, עדי דגן, עדי ירום, עדי נאמן, עידן אסף, ענת חבושה, רונית שרביט, רותם פיליפס, שחר בן יהודה, תמר בסביץ.

סייעו בהערכה הטכנולוגית והעסקית במעבר לשלב הפיילוט היישומי - דנה יחיא שווקמן, יורם לביא, ליאור חביב, ליאור קפלן, מיכל קבצניק, ערן פישוב, קטי לוין, רועי בנבנישתי, שילה קם.

סייעו בהערכת המיזמים למעבר לשלב ההרחבה - אפי שוב, ליאת וויסבון

סייעו בתהליך המידול של הדיאדה - חברת DNAIdea



ולבסוף, תודות רבות לכל יתר המיזמים שהגישו במסגרת שלב
ההגשה המלאה להליך הדיאדה

| שם המיזם | המגיש | פרטי יצירת קשר |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------|
| הנגשת מערכת יוניפר לאוכלוסיית העיוורים ואזרחים עם מוגבלות ראייה חמורה. | ישראל ליטבק- יוניפר קייר טכנולוגיות | lisrael@uniper-care.com |
| הנגשת מערכת למידה קיימת ופיתוח תוכן נגיש | אילן גולדברג- קומפדיה פיתוח תוכנה וחומרה בע"מ | ilang@compedia.net |
| הנגשת שירותי שיקום לאוכלוסיות מוחלשות | רייצ'ל אייזמן- השחר החדש בנגב | rachel@anewdawninthenegev.org |
| הפעלה קולית למעלית | שרית תמיר- סקוטי טק בע"מ | sarit@scotty-tech.com |
| הר הזכויות - מיצוי זכויות משפט הנובעות מ- *תובענות ייצוגיות* . | גבי ארז | gabayerez1@gmail.com |
| התכנית האישית בידיים שלי - אפליקציה לניהול תכניות שיקום | רותם דפנה- עמותת גוונים | rotemdafna@gvanim.org.il |
| זיהוי מצוקה רגשית בקרב מתבגרים בתקופת הקורונה באופן ויזואלי | יעל רוזנבאום - עמותת עלם | yael.rozen@elem.org.il |
| חגורה לבישה המתריעה ובולמת מפני נפילות של ילדים עם מוגבלויות | אוסנת וצחי קריזה- המרכז לעיצוב החיים | tzachi@krieze.com |
| חיזוק הקשר בין תושבים ותיקים ותושבים עם מוגבלות ובין הרשות המקומית באמצעות יישומון על בסיס מערכת סיטיקונקט. | מירב יניב - מכללת אורנים | meirav.yaniv@oranim.ac.il |
| טיפול אישי מותאם ומונגש מרחוק לאדם עם מוגבלות בקהילה | דר' ארז אזרחי- עמותת שק"ל | ereze@shekel.org.il |

| שם המיזם | המגיש | פרטי יצירת קשר |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| אבחון דיכאון וחרדה אונליין | פרופ' חיים ראובני הדסית | haim@biomarkerz.com |
| אימון לשימור שיפור שיקום קוגניטיבי באמצעות בינה מלאכותית | שרון אתרוגי | sharonetrogi1969@gmail.com |
| איתור מוקדם וזמין של שריפות בבתיים | שרון חדד | sharonhad0@gmail.com |
| אפליקציה לנפגעות ונפגעי תקיפה מינית | הילה ורנר | hillaliwe@gmail.com |
| אפליקציה לעמותות וארגונים לניהול פעילויות התנדבות וצורכי מוטבים | צ'ק הנדסה | eitan@tskeng.co.il |
| אפליקציית משחק (gamification) פעילה עבור נוער במצבי סיכון בקהילה לרכישת ידע, כישורי חיים וסיוע ליציאה ממצבי סיכון | זהר כהן- למידה בעולם החדש בע"מ | zohar.cohen@lba.co.il |
| אפליקציית ניווט לנתיב נגיש לאנשים המתניידים בכיסאות גלגלים וקולנועיות | אוהד דורון- עמותת נגישות ישראל | ohadoron@gmail.com |
| בוט' סיוע רווחתי לאוכלוסיות מוחלשות ומבודדות בשכונות גאוגרפיות אשר ימפה את צרכיהם ויחבר עם גורמי מענה וסיוע | אסף רג'ואן ליבנה- לוקאל איי. טי. בע"מ | asafrajuan@gmail.com |
| ברזים מותאמים לאנשים עם מוגבלויות מוטוריות | גיורא תדמור- רימוניקס | giyora@ergonomix-concept.com |
| הנגשת אמצעי התקשורת לכבדי שמיעה וקשישים, ע"י תצוגה ויזואלית של תנועות שפתיים | יאיר לאובר | Yair.Lauber@scientific-wizard.com |

| שם המיזם | המגיש | פרטי יצירת קשר |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------|
| מערכת דיגיטלית לחיזוק המעורבות בחברה ותחושת השייכות והחיוניות בקרב אוכלוסיות מבודדות | לילך נקל - Enola | lilach@lilachnakel.co.il |
| מערכת טכנולוגית להפחתת תופעת החרם והשיימינג אצל ילדים | אורלי שמש - טכנולוגיה מקרבת | nitan.be@gmail.com |
| מערכת למידה אדפטיבית ופרסונלית לתלמידי הפריפריה המצויים בסגר או בבידוד | אלי טרגין חברת Class-e | eli@classe.world |
| מערכת למידה מרחוק והפעלה של חדר רב חושי לאנשים עם מגבלה | שרון שפירא בית איזי שפירא | sharony@beitissie.org.il |
| מערכת לניהול טיפול תרופתי של אנשים עם עיוורון ולקויות ראייה | לאוניד פירוגובסקי - VSM4ME LTD | leonid@nutricco.com |
| מערכת לניטור מרחוק ושיפור הטיפול בהתנהגות מאתגרת של אנשים קשישים דמנטיים | ד"ר מוטי צווילינג אוניברסיטת אריאל | motiz@ariel.ac.il |
| מערכת לשידוך פעילויות ספורט וחברה לגיל השלישי | מורן גרא - מדינת הכדורגל (ישראל) חברה לתועלת הציבור בע"מ | moran@football-state.co.il |
| מקריאים מרחוק כפול 2 | ארנון יער - מרכז מחשבים ושירותים בע"מ | arnon.yaar@gmail.com |
| מרקטפלייס לטיולים וירטואליים עבור אוכלוסיות מבודדות | רועי יונס - דה וידאו פוינט בע"מ | roy.ionas@gmail.com |
| משחוק מערכת הצבת מטרות להתאמה לנוער במצבי סיכון | לינדה מרשל Tribe Effects | linda@tribeeffects.com |

| שם המיזם | המגיש | פרטי יצירת קשר |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------|
| טרנסלגו - מערכת לתקשורת שוטפת ורב לשונית בשגרה ובמצוקה עם אוכלוסייה כבדת שמיעה | הילמ"ה - הייטק למען החברה בע"מ (חל"צ) | merav@hilma.tech |
| יצירת רשת חברתית סביב תחומי עניין וקבוצות שייכות עבור אוכלוסיית המבוגרים בישראל בפרט, ובעולם בכלל. | עינב יצחקי - BNZ Impact | einav188@gmail.com |
| לא משאירים סטודנטים מאחור - מערכת לאיתור סטודנטים שעלולים לנשור מבעוד מועד ותוך כדי הלימודים | אורית רפל קרויזר - אלומה | orit@aluma.org.il |
| מאגר דיגיטלי מקצועי של דורשי עבודה מהמגזר החרדי | שירה עמרני - מסילות | office@mjobs.co.il |
| מוניות אוויר לטיפולים רפואיים עבור תושבי הפריפריה | אדווה אמיר - Flike | amadva@gmail.com |
| מועדון חברתי ללימוד אנגלית | רותם מן - ג'רוזלם פוסט | rotemm@jpost.com |
| מי יציל את המציל? - פלטפורמה לסיוע למטפלים העיקריים | שני אבניאלי - Hoodini | shaniavnieli18@gmail.com |
| מיט"ל - מועדון וירטואלי (חברתי-טיפולי) לאנשים עם ירידה קוגניטיבית | מלבב | yossi@melabev.org |
| מסכת הנשמה CPAP - פיתוח מסכת הנשמה בהתאמה אישית | יעל שקד ברגמן - מילבת שיבא | yael.shakedbregman@sheba.health.gov.il |
| מערכת "ערבות הדדית" לניטור פסיבי של שלומם של אנשים עריריים או מוגבלים | דן שורק - אורורה ויו בע"מ | dans@auroraview.com |

| שם המיזם | המגיש | פרטי יצירת קשר |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------|
| פלטפורמה אוטומטית לשליחת סלי מזון בצורה אנונימית | אמיתי צור- Donate IT | amitay@donateit.org.il |
| פלטפורמה דיגיטלית פתוחה, הפרושה כמסך רב-מגע על רצפה, שולחן ו/או קיר לשיקום באמצעות משחק | עופר עתיר טאקארו טק בע"מ | ofer@takarotech.com |
| פלטפורמה למכשג למידה חברתית אינטראקטיבית | חברת תרבותי תרבותי | mehalev1@gmail.com |
| פלטפורמה טכנולוגית לחיפוש עבודה בעבור צעירים בסיכון | עמית אוסטרייכר- אקסטראס פתרונות השמה בע"מ | a@extras.co.il |
| פלטפורמת הנגשה אוניברסלית לאנשים עם מוגבלות שמיעה | ד"ר יניב פיבו- Visualore- | Datalore.Tech@outlook.com |
| פלטפורמת מציאות מדומה לילדים על הספקטרום האוטיסטי | עומר הדר- Simulars | omer@simulars.com |
| פתוח ותיקוף מערכת למידה מלאכותית לזיהוי פגיעות מיניות בילדות באמצעות ציור דמות עצמי | בן זנתי- אנימה דע אותך בע"מ | ben@anima-ey.com |
| קהילה לשיתוף פעולה (לחיי יום-יום איכותיים יותר) | דני קוטן-דרור בתי-חינוך ע"ר | danyco@benear.app |
| קניות דרך האינטרנט בצורה מונגשת למבוגרים ולאנשים עם מוגבלות. | אמיר אלון E2C | amir@e2c.co.il |
| רואים אותי- ממשק המאפשר לקשישים חסרי או בעלי אוריינות דיגיטלית נמוכה, לתקשר באמצעות שיחת וידאו עם בני משפחה וחברים | ארי הראל מפני שיבה בע"מ | ariharel36@gmail.com |

| שם המיזם | המגיש | פרטי יצירת קשר |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------|
| ניווט מותאם ולומד באתרי אינטרנט | אוהד דורון- IPACK | ohadoron@gmail.com |
| סוכן קריירה חכם ואקטיבי | פאדי אלעוברה- טאלנטים גיוון והשמה | fadi@talenteam1.com |
| סיוע לתמלול | עומר זק | w1@zak.co.il |
| פיקוד קולי במערכת התמצאות והכוונה | עידן מאיר- RightHear | idan@right-hear.com |
| פיתוח יכולת במובייל לתמלול בשפה העברית בזמן אמת לטובת הנגשת שעורים, הרצאות וקורסים לתלמידים וסטודנטים כבדי שמיעה | איטייפ eType | kerenb@etype.co.il |
| פיתוח כלי להערכה עצמית למידע על טכנולוגיה מסייעת | אלון קמחי- עזרים דיגיטל | alon@azarimdigital.co.il |
| פיתוח כלי מחקר אוטומטי שיוכל על טיפול רגשי מקוון לצעירים | רחלי מרגלית- עמותת אנוש | rachely.m@headspace.org.il |
| פיתוח מערכת חכמה המותקנת על רכבים מונגשים שמטרתה להתריע ולמנוע בזמן אמת חסימה של גישה לרכב באמצעות כיסא גלגלים | מיכאל מאור | mmerovich9@gmail.com |
| פיתוח מרחב תלת ממדי לגילאי 60+ | אורי שפירא- Eureka World LTD | orishapira@eurekaworld.co.il |
| פיתוח פלטפורמה חדשנית לשיקום פיזיותרפיה חכם מרחוק למטופלים עם פגיעה תפקודית אסימטרית | מני קירמה HIT- מכון טכנולוגי חולון | MennyK@hit.ac.il |
| פיתוח תיק מעקב טיפולים דיגיטלי | מיכל מקבי סלע- אלו"ט | michalm@alut.org.il |

| שם המיזם | המגיש | פרטי יצירת קשר |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------|
| רימטרום- פלטפורמה למתן הצעות עבודה לפריילנסרים ושכירים על הספקטרום האוטיסטי לעבודה מרחוק, תוך ליווי תעסוקתי ומקצועי אונליין. | יהודה גביזון- רימטרום | gabizon9@gmail.com |
| רכב חברה- מיזם רכב שיתופי המופעל באמצעות פלטפורמה טכנולוגית שתחבר בין קשישים, לבין גורמים בקהילה הסובבת אותם. | דני קוטן | danyco@benear.app |
| שירות השגחה טכנולוגי מבוסס קול | ניר ארן- אקוסטיק פרוטוקול | snail@acousticprotocol.com |
| שירות טכנולוגי חכם ומונגש (טלפון/אפליקציה/ענן) - לחיבור יעיל בין מתנדבים וקשישים | שמואל שיינברג- אייקום תוכנה בע"מ | shmulik@icomswg.com |
| תוכנה לבדיקת שמיעה עצמית | רון גנות- אודיוקר תקשורת בע"מ | ron@audiocare.co.il |
| תיק הדמיות ומסמכים רפואיים דיגיטלי | ליאור ויין- MICA AI MEDICAL | lior@micamedic.com |
| תכנית התערבות אונליין לילדים בחינוך המיוחד ומשפחותיהם לטיפוח חוסן, העצמה והרחבת מעגלי תמיכה. | נגה מאיר-גורן, בשם חברת אמוטיפליי אמוטיפליי | nogam@emotiplay.com |
| תמלול בזמן אמת של שיחות טלפון - פתרון ייעודי לאנשים כבדי שמיעה | עידו גרנות | idogranot@gmail.com |
| מערכת ליצירת תקשורת בין אנשים עם מוגבלויות דיבור למוצרי בית חכם | דני וייסברג Voiceitt | miri@voiceitt.com |

