

פרוטוקול ישיבת ועד מנהל

איגוד האינטרנט הישראלי (ע"ר)

1
2

תאריך	16 ביולי 2023 – ישיבת ועד – היברידי: משרד ובזום.
רשימת הנושאים	מצ"ב
חברי ועד משתתפים	עו"ד קרן אלבורג-רימון, ד"ר שרון בר-זיו, אבי נגר, עו"ד ורד זליכה, אורי שדות, ד"ר האמה אבו-קשק, ד"ר תומר סיימון.
חברי ועד נעדרים	
משתתפים נוספים	יורם הכהן, נהורא דגן-הס, גלי אמיר, רו"ח יאיר שביט, עידן רינג, דימא אסעד.
תפוצה	חברי הוועד המנהל, מנכ"ל והנוכחים.
יו"ר הישיבה	ד"ר שרון בר-זיו.
רישום ועריכה	נהורא דגן-הס.

1. אישור סדר היום

סדר היום אושר, מפורט בנספח א'. 4

2. החלטות דוא"ל

אין. 6

3. הכרות עם רו"ח יאיר שביט

יורם הכהן: אני שמח להכיר לכם את רו"ח יאיר שביט, ששכרנו את שירותיו כ-CFO AS SERVICE. יאיר, ספר על עצמך. 8

רו"ח יאיר שביט: אני עוסק בראיית חשבון כ-25 שנה, ועוסק בנושאים המעניינים של תחום ראיית החשבון. כיהנתי 9

כסמנכ"ל כספים בארגונים וגופים רגולטורים. במסגרת זו, עסקתי בניהול כספים של ארגון הג'וינט – כולל ניהול 10

תקציבים ועבודה מול ממשל. בהמשך דרכי המקצועית – עבדתי בקבוצת תקשורת בערוץ מסחרי חדש והובלתי מכרז 11

מאד גדול כחלק מתפקידי. בארבע השנים האחרונות אני עצמאי, המספק שרותי CFO במיקור חוץ – בעיקר 12

13	לסטרטאפים בתחומים רפואיים ואורטופדיים. ביניהם – עבדתי עם יזם שכבר הספיק לבצע אקזיט ענק. בנוסף,
14	התנדבתי בעמותה שעוסקת בזכויות של נכי צה"ל. החיבור לאיגוד נוצר באמצעות רו"ח חיים וורמברנד, אשר הכרותי
15	עימו היתה במסגרת תקופת ההתמחות. בפן האישי – אני בן 53, מתגורר ליד ירושלים.

4. הצגת חלופות ועלויות לשדרוג משרדי האיגוד

17	רו"ח יאיר שביט: בשיחה עם יורם, נבדקו כמה חלופות לנושא. מתוך 6-7 חלופות אפשריות, בחרנו 3 חלופות
18	משמעותיות -שנציג את משמעותן הכספית. תוכלו לראות במצגת את הנקודות המרכזיות.
19	בעבודת הניתוח שעשינו, אנו מציגים מידע העולה בקנה אחד עם הנחות עבודה סבירות, וזה מה שעשינו כאן. אציג
20	את החלופות והמאפיינים העיקריים שלהם, ולאחר מכן את ההשוואה והניתוח שהן, ולסיום – המלצות. אתם
21	מוזמנים לשאול שאלות לאורך כל המצגת.
22	• השווינו בין שלוש חלופות –בשתיים מתוכן מוצגת חלופה של שכירות למשרדי האיגוד, ואחת מהן היא
23	רכישה של משרד חדש. טווח הזמן המוצג, הנו הערכה לתקופה של 10 שנים, על מנת לייצר פריסת זמן
24	סבירה. הנחת עבודה נוספת נוגעת לכספים המיועדים לרכישה – אשר נמצאים כיום בתיק השקעות של
25	האיגוד, המנוהל היטב. לאור זאת, הכספים שינותבו לרכישת משרד, עלולים להוות הפסד בטווח הרחוק.
26	• בנוסף – יש לנו כאן "טרייד אוף" מול תיק ההשקעות – בהינתן שהתשואה מפעילות עומדת על 6.5% רווח
27	• לשנה. אם נוציא כמיליון ש"ח מתוך תיק ההשקעות, נפסיד ריבית רווחית זו, ובמונחי ריבית דה-ריבית –
28	מדובר בהפסד כפול.
29	עוד מבחינת הנחות עבודה כלליות – הערכנו שצפוי גידול של 25% בכמות העובדים. יחד עם זאת, עולם העבודה
30	כיום הוא היברידי, ולכן לא תהיה גדילה בכמות העובדים במשרד. האיגוד הגדיל את הפעילויות שלו גם בהבטי
31	הפעילות ב-Data Centres, שגם הם חיצוניים לאיגוד. כמו כן – ככל שנידרש להשקיע כספים לטובת שדרוג משרדי
32	האיגוד, הם יילקחו מ-50% מתוך ההון העצמי – כלומר מתוך תיק ההשקעות, ו-50% נוספים, באמצעות הלוואה
33	בנקאית. כלומר – אם ניקח כספים מתיק ההשקעות נפסיד את התשואה, ולקיחת הלוואה - תביא עימה עלויות
34	ריבית בהחזר ההלוואה.
35	הנחה חשובה נוספת – במודל הכלכלי שבנינו הכנסנו את ההשקעות, אך לא שקללנו את המרכיב של אבדן זמן
36	עבודה–שזהו אחד המשאבים היקרים ביותר בארגון – וזהו מרכיב שווה כסף. הנחה נוספת שלא ניתן להתעלם
37	ממנה – המשרדים של האיגוד כרגע אינם יעילים מבחינת ניצול השטח, ואינם בעלי נראות אטרקטיבית לגיוס
38	עובדים חדשים. יש חשיבות לנראות של המשרדים בהיבטי גיוס עובדים. היחס בין ברוטו לנטו במשרד הקיים הוא
39	טוב והמחיר למטר שהנו 65 ש"ח+16 ש"ח דמי ניהול למטר – יוצרים תעריף טוב. גם מחירי 7 החניות טובים
40	ובחישוב הכולל תשלום ארנונה בסך 9,000 ש"ח, מדובר בהוצאה של 47,000 ש"ח לחודש. הסכם זה מסתיים
41	באוקטובר 2024, ובנוסף קיימת עלות מופחתת עבור עבודות שבוצעו בנכס בשנים האחרונות. אציג את עיקרי
42	הדברים ביחס לחלופות שנבחנו ועלות השיפוצים בכל חלופה. כאמור, החלופות הן: המשך שכירות המשרד הקיים
43	ושיפוץ, שכירת משרד חדש ושיפוץ ורכישה של משרד חדש. תוכלו לראות שבמשרדים חדשים - לא נידרש ל-360
44	מטר, אלא ל-300 מטר. הקטנת השטח משפיעה על כלל הפרמטרים, ויש כאן גם מסר של יעילות.

45	<u>אורי שדות:</u> איפה מוצגות עלויות השכירות?
46	<u>רו"ח יאיר שביט:</u> בשקף הבא.
47	<u>עו"ד ורד זליכה:</u> איך מסתדר צמצום השטח עם הגידול המוערך במספר העובדים של כ-25%?
48	<u>רו"ח יאיר שביט:</u> היקף העבודה ההיברידית תגדל ולכן כמות העובדים בפועל לא תשתנה.
49	<u>יורם הכהן:</u> יש ימים בודדים שעמדות העבודה במשרד נמצאות בתפוסה מלאה. כשהיינו קרובים לרכישת משרד
50	כלשהו ועשינו תכנון לפי 300 מטר – ביצענו מודל שמכיל את כל עובדי האיגוד, וזהו הצפי המוצג לכם - למעט אם
51	יהיה שינוי דרמטי.
52	<u>אבי נגר:</u> האם מדובר על העובדים הקיימים או שהתכנון כולל את הגידול של ה-25%?
53	<u>גלי אמיר:</u> הגידול ב-25% מעריך טווח של 10 שנים – כלומר עובד נוסף בשנה.
54	<u>יורם הכהן:</u> באיגוד יש מודל עבודה היברידי עמוק, יש הרבה אנשים שעובדים מהבית ובמחלקות מסויימות זה מאד
55	בולט. לכן הנחת העבודה היא שחסכון בעלויות השטח אפשריות, וניתן לבצע השלמות – למשל באמצעות חללי
56	עבודה משותפים.
57	<u>אורי שדות:</u> מהו הגידול במספר העובדים בשנים האחרונות?
58	<u>גלי אמיר:</u> כ- 3 עובדים ב-4-3 השנים האחרונות.
59	<u>ד"ר שרון בר-זיו:</u> כמה עובדים מגיעים למשרד בדרך-כלל?
60	<u>יורם הכהן:</u> המודל הוא מאד גמיש.
61	<u>עו"ד ורד זליכה:</u> השאלה אם המגמה של העבודה ההיברידית תמשיך.
62	<u>ד"ר שרון בר-זיו:</u> מודל היברידי מאפשר מגוון רחב יותר של עובדים. ולא מדובר רק ביכולת להרחבת כח האדם
63	בתשתיות, אלא גם התפתחות האיגוד בכללותו מבחינת המרחב הגאוגרפי, שמאפשר גיוס עובדים מרחוק.
64	<u>אבי נגר:</u> אני חושש שהדבר יהפוך לאילוץ אם נקטין את שטח המשרד.
65	<u>יורם הכהן:</u> מצב התחבורה ב-10 שנים הקרובות לא צפוי להשתפר ולכן היכולת לגייס עובדים מרחבי הארץ מהווה
66	יתרון חשוב.
67	<u>רו"ח יאיר שביט:</u> עם תכנון נכון - ניתן לנצל היטב 300 מטר.
68	<u>יורם הכהן:</u> בסבב הקודם של הדיון בנושא רכישת המשרד הפוטנציאלי בבניין בסר הסמוך אלינו, שכרנו את
69	שירותיה של אדריכלית שתכננה עבורנו משרד לפי שטח של 300 מטר. היא הציעה תכנון מאד נחמד ואפקטיבי על
70	בסיס של כ- 280 מטר.
71	<u>ד"ר האמה אבו-קשק:</u> מהם היקפי העבודה באיגוד?

72	<u>יורם הכהן:</u> רוב המשרד עובד במשרות מלאות, מכיוון שלמיטב נסיונו עבודה בחצי משרה אינה יעילה. עובדים
73	באיגוד כן מעדיפים את המודל ההיברידי, ולפי בחינה שלנו הדבר אינו פוגע בתפקוד האיגוד.
74	<u>אבי נגר:</u> הדיון הנוכחי מתמקד בשאלה האם זהו פרמטר בהשוואת החלופות.
75	<u>יורם הכהן:</u> אם כך, ניתן לקחת את הסכום המופיע בפרמטר הגודל ולהוסיף 20% לעלויות. מה שיאיר ציין בתחילת
76	דבריו, הוא שבתחילת הדרך יצאנו מנקודת הנחה שקנייה היא אופציה טובה יותר, והופתענו לראות שזה לא המצב.
77	מה שהוביל לשינוי בעמדתנו, הוא ההבנה שהאיגוד מבצע את תהליך השקעות הכספים בצורה מיטיבית, ולכן
78	החלופה של רכישת משרד, התאימה לאופי הפעולה של התקופה בה כספי האיגוד היו שמורים בפק"מ ולא
79	בהשקעות.
80	<u>אבי נגר:</u> אם מדברים על 40 עובדים סך הכל, אני לא חושב שהדיון צריך להתבסס על השאלה האם העבודה תהיה
81	היברידית או לא.
82	<u>רו"ח יאיר שביט:</u> בין חלופה א ו-ב ההבדל החודשי הוא זניח (שכירת משרד חדש/המשך שכירת המשרד הקיים).
83	לעומת זאת – ברכישת משרד קיים הבדל משמעותי בסך 350,000 ש"ח לשנה.
84	<u>אבי נגר:</u> האם יש גם חלופה המציעה להישאר במשרד הקיים ולשפץ אותו?
85	<u>יורם הכהן:</u> כן. האפשרות להישאר במשרד הנוכחי ולשפץ אותו קיימת, אך נצטרך לעבור למקום אחר בזמן תקופת
86	השיפוץ.
87	<u>אורי שדות:</u> אם דנים בשטח בגודל 360 מטר, אז יש להוסיף 7000 ש"ח לחלופה ב, ו-2000 ש"ח לחלופה ג.
88	<u>רו"ח יאיר שביט:</u> העלויות של חלופה ג – תאפשרנה שיפור הנראות הקיימת בלבד, לעומת ב-ג שיאפשרו שיפוץ
89	משמעותי. המשמעויות הכספיות הכוללות של החלופות השונות: חלופה א- מיליון ש"ח. חלופות ב-ג -2 מיליון ש"ח.
90	לעומת זאת – מבחינת המעבר – בחלופה א – נזקק למקום שיארח את עובדי האיגוד בעמדות עבודה וארוח לצידוד
91	החומרה של האיגוד. לכן מדובר בכ-240,000 ש"ח לתקופת המעבר.
92	<u>אבי נגר:</u> אולם בחלופה ב – גם נזדקק לשלם שכירות עבור הכנס בזמן השיפוץ.
93	<u>עו"ד ורד זליכה:</u> אשמח להבין - מהן החלופות היקרות יותר? חלופות ב,ג אמורות להיות פחות יקרות אולם
94	כשבוחנים את עלויות המימון נראה שהן יותר יקרות.
95	<u>רו"ח יאיר שביט:</u> מדובר בהתייחסות לנושאים שונים.
96	<u>עו"ד קרן אלבורג-רימון:</u> המשרד הנוכחי לא אטרקטיבי בגלל המיקום הגאוגרפי שלו.
97	<u>ד"ר שרון בר-זיו:</u> לאחרונה אני נחשפת רבות לדיונים בנושאים הללו, בעקבות מעורבות בנושא גם במסגרת
98	האקדמיה. מהדיון הנוכחי עולה, שחסרה כאן הגדרת צרכים מדוייקת – שלאחריה - ניתן לתמחר בצורה טובה יותר
99	ותשקף את רצונות העובדים, ציפיות, נראות האיגוד, מספר העובדים המוערך. יש צורך בדיון צרכים יותר ממוקד.

100	יורם הכהן: אולם התשתית החשבונאית היא חשובה. החלופה של שכירות פחות מסוכנת מחלופה של רכישה. אציין
101	לטובת מי שלא מכיר את ההסטוריה – אותי הטרידה בעבר העובדה, שהאיגוד משלם עבור שכירות ולא רוכש. היו
102	מאז מגמות שהשתנו ואנחנו בוחנים עכשיו את הנושא גם לנוכח עליית הריבית – וגם לאור העובדה שמרבית כספי
103	האיגוד מושקעים ברמת תשואה גבוהה.
104	אורי שדות: האם החלופה של קנייה ירדה מהפרק?
105	יורם הכהן: נדון על כך בסיום ההצגה החשבונאית.
106	רו"ח יאיר שביט: שימו לב שתוצאה מכך שאופן המימון של כל אחת מהחלופות נסמך על שילוב של הון עצמי
107	והלוואה – יש לזכור שגם הלוואה עולה כסף. לכן, הכנסתי את כל אחד מהסכומים הנדרשים להלוואה ל"לוח
108	שפיצר", על מנת להעריך את הריבית על כל סכום שניקח.
109	אבי נגר: ההשוואה בין החלופות נכונה הרי לכל דילמה של רכישה מול קנייה. מה ייחודי לדיון כאן ומה מהווה מידע
110	גנרי?
111	יורם הכהן: אנחנו קונים את הנכס על מנת להשתמש בו. גם אם הנכס יעלה בשווי שלו – זה לא מהווה פרמטר
112	עבורנו, כי נמשיך להשתמש בו.
113	אבי נגר: אתה צודק, לא נלקח בחשבון שווי הנכס עצמו, רק התמורה עבור הכסף שנמצא אצלנו – האם עדיף
114	לרכוש נדל"ן או להשקיע בשוק ההון.
115	רו"ח יאיר שביט: שוק ההון מכפיל את עצמו כל 7 שנים ולעומת זאת – העלייה בשווי הנכס לא רלבנטית, כי הנכס
116	ממשיך להיות בשימוש האיגוד.
117	לגבי כספי האיגוד – 50% אמורים להילקח מתיק ההשקעות ו-50% מהלוואה. בעוד לשווי הנכס אין משמעות כאן –
118	דווקא לשווי כספי ההשקעות יש חשיבות – הם נזילים ויש לבטחון הזה משמעות בדיון הנוכחי.
119	יורם הכהן: מאד קשה כיום להעריך את שווי שוק המשרדים בנדל"ן. ישנן ירידות מחירים בשכירות, כך שניתן יהיה
120	למצוא משרדים במחירים טובים. לכן מבחינתנו זהו זמן טוב לאיתור נכס לשכירות. לגבי העלייה בשווי הנכס-סביר
121	שיעלה.
122	רו"ח יאיר שביט: מציין שוב שפרויקט מסוג זה מצריך זמן של משאבי הנהלה, וגם מסיט אנרגיות ופוקוס וזו גם
123	נקודה למחשבה.
124	אורי שדות: כוועד מנהל עלינו לחשוב גם עשור קדימה ולבסס את הארגון בצורה הכי יציבה. עשיתם טבלאות
125	מעולות וניתוחים שמראים שתנאי המקרו השתנו. הכדאיות נעה לכיוון השכירות ועבורי זה מקל את ההחלטה שיש
126	להישאר בשכירות בשנה-שנתיים הקרובות.
127	יורם הכהן: ניתן למצוא משרד שנראה טוב יותר ולחסוך את עלות השיפוץ, או לחלופין לבצע התאמות.

128	<u>אורי שדות:</u> יש לקבוע פרמטרים ולפי ההזדמנויות שיהיו, לבצע את השינוי. פתח תקוה. החלופה המציעה לרכוש
129	משרד צריכה לרדת או להידחות. כל הפרמטרים מראים שקנייה אינה חלופה טובה כרגע. זה הרבה פחות כדאי
130	כיום.
131	<u>רו"ח יאיר שביט:</u> מחזק את דבריו - בעיקר על רקע תשואה מובטחת של 6.5% להשקעות האיגוד.
132	<u>יורם הכהן:</u> אשמח לשמוע עוד התייחסויות. אעדכן שבצד השני של הקומה בבניין הנוכחי, קיים משרד נוסף. הבעתי
133	התעניינות מול חברת "המפעיל" להשכיר כאן ל-10 שנים הקרובות. בתגובה, עלה רעיון שגם הנהלת "המפעיל"
134	תשב בקומה זו, ואנחנו נשפץ בשלבים את המשרד שנמצא ממול ואת המשרד הנוכחי. מבחינתי כמנכ"ל - מכיוון
135	שהחלטה הקודמת של הוועד המנהל היתה לרכוש משרד, ויש כאן שינוי של החלטה – אני מביא לפניכם את
136	ההמלצה שלי ושל יאיר, המבוססת על הניתוח החשבונאי שביצענו. כפי שגם אורי סיכם: פרויקט של רכישה מוערך
137	בכ-6-7 מיליון ש"ח, לעומת שיפוץ המוערך בכ-2 מיליון ש"ח. אשמח לקבל את ברכת הדרך למתווה הדוגל בשכירה
138	ושיפוץ. לא ברורה עדיין החלופה הסופית מבין השתיים המציעות שכירה ושיפוץ, אולם ניתן גם למצוא נכסים
139	נוספים. יש המון פרמטרים, אולם עלי לדעת שאכן יש הסכמה לשינוי הכיוון מקנייה לשכירה, ובמסגרת זו אפעל.
140	<u>אורי שדות:</u> אני בעד. תקופה של עשר שנים היא ארוכה מידיי.
141	<u>יורם הכהן:</u> אם משקיעים בשיפוץ הכנס המושכר, עדיף חוזה ארוך טווח. תמיד ניתן להשתחרר מחוזה שכירות.
142	הגמישות של שכירות היא הרבה יותר טובה מאשר רכישה.
143	<u>אבי נגר:</u> אני בעד, וגם בעד תקופת הזמן המוצעת של עשר שנים.
144	<u>רו"ח יאיר שביט:</u> אני מסכים.
145	<u>אבי נגר:</u> צריך להשקיע בשיפוץ, העובדים זקוקים לסביבת עבודה ראוייה.
146	<u>עו"ד קרן אלבורג-רימון:</u> מסכימה עם אבי. יש לחשוב על כך שאנשים מגיעים לכאן, ומצפים למקום נח ונעים לעבוד
147	בו.
148	<u>אבי נגר:</u> אני בעד לבחון מקום שיאפשר גדילה נוחה, בהיקף של 300-360 ולשפץ.
149	<u>עו"ד ורד זליכה:</u> אני מסכימה לכיוון חלופת השכירות. עם זאת – יש לאתר מקום שההתעסקות בשיפוצים היא
150	נמוכה יחסית, ומבחינת מיקום – אני חושבת שמה שנאמר קודם – המיקום הנוכחי נראה לי סביר בהחלט. בהינתן
151	שיוצאים מנקודת הנחה שלא ניתן לשכור במיקומים יקרים, אז החלטה על השארת המשרד באזור הקיים נשמעת
152	סבירה בהחלט.
153	<u>ד"ר שרון בר-זיו:</u> מצטרפת לנאמר, ומוסיפה שיש צורך במיפוי צרכים מדוייק.
154	<u>ד"ר האמה אבו-קשק:</u> אם מקום חדש מחייב השקעה ושיפוצים, אז עדיף להישאר במיקום הנוכחי.
155	<u>עו"ד ורד זליכה:</u> מיפוי הצרכים - מוביל אותנו גם לקשר עם הציבור, חברי האיגוד וכו'.

156	יורם הכהן: בהקשר זה – ביצענו בעבר חשיבה על כך, והבנו שבסופו של דבר לצורך כנסים ומפגשים מרובי
157	משתתפים, אטרקטיבי יותר לשכור מקום המיועד לכך בהבטי שרות ונראות.
158	אורי שדות: ארוח בתשתית ארועים של הארגון עצמו מאד מקובל היום.
159	יורם הכהן: אם עושים פעילות אז חשוב לעשות זאת כל עוד מתקיימים תנאי הגעה נוחים למשתתפים. גם אני הייתי
160	בעבר בגישה זו, אולם הבנתי שזה לא נכון להיום. נכון למצוא אתר שמספק שרותים כאלה, ואז ניתן לעשות שילוב
161	של הנושא הזה.
162	עו"ד ורד זליכה: הזכרתי כחלק ממיפוי הצרכים, ייתכן שמפגשים בארגון עצמו מתאימים לפרומים מצומצמים יותר
163	– דוגמת אקדמיה ומשרדי ממשלה.
164	יורם הכהן: בהחלט. האם יש שאלות נוספות ליאיר?
165	ד"ר שרון בר-זיו: תודה על ההצגה המפורטת.
166	ד"ר תומר סיימון הצטרף לשיבה
167	ד"ר תומר סיימון: מה דעתכם לקנות ולהשכיר?
168	יורם הכהן: אם במקרה יזדמן נכס אטרקטיבי, ונמצא גם משרד במחירי שכירות נמוכה זה אפשרי, אולם עקרונית
169	זו לא אופציה סבירה, כי מדובר גם בסוג של הוספת פעילות עסקית.
170	אני רוצה להודות ליאיר על הצגת הנושא.
171	הוחלט פה אחד: הוועד המנהל מאשר את המתווה המוצע של שכירת משרד ושיפוצו. הדרג המקצועי יפעל לקידום
172	ומימוש החלטה זו.

5. הצגת תכנית עבודה לגיוס חברי העמותה

174	יורם הכהן: ביקשתם לקבל סקירה בהרחבה על תכנית הפעולה לגיוס חברי עמותה, כולל KPI's. דימא ועידן יציגו
175	בפניכם את התכנית שבנו.
176	דימא אסעד: בנינו תכניות מפורטת, כולל התכניות שהתחלנו להפעיל והוספנו מדד הצלחה לכל פעילות שאנו
177	מציעים. בכל הקשור לגיוס ושימור חשבנו על שילוב בין גישות שונות, הכוללות גם פעולות שמטרתן לתת לחברים
178	תחושה שמקבלים משהו בנוסף לזכות החברות. התכנית מחולקת לפעולות לטובת שימור חברים וגיוס חברים
179	חדשים: הגיוס מכון לחברים מתחומי עניין מגוונים, וייצוב מספר החברים. השימור מכון לחיזוק הקשר עם החברים
180	הקיימים וחיזוק מעורבות החברים, כך שיהיו חלק מהחלטות ופעילויות. בנוסף – מטרתנו היא לגרום לכך שיתמידו
181	בחברות לשלוש שנים כי אז מקבלים את ההטבה של המשך החברות.
182	עו"ד ורד זליכה: יש לי הערה לגיוס החברים ותחומיהם -הייתי מוסיפה כיעד גם מומחים ובעלי תפקידים בתחומי
183	הדיגיטל, המשפט והמדיניות. ראינו זאת בערב הפרידה מקרין נהון כסוג של Network שעובד היטב.

184	דימא אסעד: אוסיף. זה חלק מהקהל שלנו. זה מתחבר גם לפעילות שלנו בכנסים – אנחנו מתכוונים להיות נוכחים
185	בכנסים, דוגמת כנס DATA, שהיינו בו לא מזמן, ולנצל את הבמות האלה לשיתוף פעולה.
186	אמשיך בהצגת הפעילויות: ניוזלטר חודשי – פועל החל מחודש ינואר, יוצא לחברים פעם בחודש ויש לנו יעד של
187	אחוזי פתיחה. אנחנו משלבים בדיוור מידע מכל כל מיני תחומים – למשל מפגשים שעשינו, לפני כחודשים הוספנו
188	מידע על מרחב "ישראל" ועוד. יעד הצלחה – כמה פותחים את הדיוור הוא 55% מכלל הנמענים.
189	ד"ר תומר סיימון: מהם אחוזי פתיחה?
190	דימא אסעד: סביב ה-50%.
191	ד"ר תומר סיימון: למה שואפים רק ל-55%?
192	עידן רינג: זהו מספר שנחשב לאחוזים טובים.
193	ד"ר תומר סיימון: מה ה-CTR?
194	דימא אסעד: כ-8%. רוב המידע נמצא בפתיחה. כדאי לשים ביעדים גם עידוד הטרפיק לאתר.
195	עו"ד ורד זליכה: ניתן להוסיף כיעד – גם ללא קשר לניוזלטר.
196	דימא אסעד: יש חשיבות גם להתמדה בפתיחה של הניולטר. בנוסף, נבצע קמפיין ממוקד בגיוס חברים חדשים.
197	פעימה ראשונה של הקמפיין תעלה בסוף אוגוסט ופעימה שנייה תעלה באוקטובר. היעד – 10 לידים חדשים.
198	ד"ר תומר סיימון: שמתם גם יעד להצטרפות של הלידים כחברים?
199	דימא אסעד: אם נקבל 10 לידים בתור התחלה, נוכל למנף זאת.
200	ד"ר האמה אבו-קשק: האם הקמפיין יבוצע גם בערבית?
201	דימא אסעד: כן.
202	יורם הכהן: האם נעשה קמפיין כזה בעבר?
203	נהורא דגן-הס: לא.
204	דימא אסעד: הכנו כרטיסי ביקור עם ברקוד, על מנת שנוכל כולנו לחלק במפגשים וכנסים לטובת הצטרפות לאיגוד.
205	בנוסף, הוכן שקף
206	ד"ר תומר סיימון: אין לי כרטיס ביקור ואני לא לוקח כרטיסי ביקור בכנסים.
207	דימא אסעד: הכנו גם שקף שניתן לצרף למצגות
208	עו"ד ורד זליכה: לא הבנתי את ה-KPI של פעילות זו, הוא מעט פלואידי.

209	דימא אסעד: חילקנו את הכרטסיים לאנשי האיגוד השונים שנפגשים עם אנשים רלבנטיים, בכנסים, פגישות, מפגשי קהילה.
210	
211	יורם הכהן: אני מציע להצטרף לחברות באיגוד בכל אינטראקציה שיש לי – כולל פגישות עם מועמדים, גם לכאלו שלא מתקבלים.
212	
213	עידן רינג: פעולת הגיוס היא גם דרך שגרירים - שהם עובדי האיגוד וגם אתם הוועד המנהל.
214	עו"ד ורד זליכה: זה מאד רנדומלי. כדאי ליצור מפגש שהוא בעל ערך להבאת חברים פוטנציאליים.
215	עידן רינג: זה מחזיר אותנו לפעילות עבר, כאשר ייצרנו מפגשים כדי לגייס חברים.
216	דימא אסעד: אני מסכימה שיש לנצל כל הזדמנות להבאת חברים רלבנטיים, לצד המפגשים הרנדומלים. בנוסף, אנחנו בודקים הצעות מחיר למפגשי זום לחברים. עשינו סקר בקרב החברים על מנת לבדוק מה מענין את החברים ולפי זה נבחר את נושא המפגש. המטרה - מעורבות: לייצר עבור החברים תחושה שמקבלים תוכן שמעשיר אותם. לפעילות זו הצבנו יעד השתתפות של 15-20% מכלל חברי האיגוד.
217	
218	
219	
220	ד"ר האמה אבו-קשק: כמה חברים יש כיום?.
221	דימא אסעד: 202. נושא נוסף – שיתופי פעולה בכנסים קיימים – ברמה הראשונה מתן הנחה וברמה השנייה – מפגש צד בהובלת האיגוד במהלך הכנס.
222	
223	אבי נגר: האם יש נושא מוביל?.
224	דימא אסעד: הנושא הכי מעניין כיום הוא AI ובמיוחד - נושא הפרטיות. אנו מקבלים הצעות מחיר לנושא.
225	ד"ר האמה אבו-קשק: תומר (סיימון) מומחה לנושא.
226	אבי נגר: נספיק לעשות שני כנסים? כי אנחנו כבר מתקרבים לאוגוסט.
227	דימא אסעד: כן, נעשה בחודש הקרוב, לפני אמצע אוגוסט את המפגשי הראשון. בנושא השת"פ - שואפים לאתר כנס קיים. נושא נוסף – שיתוף הציבור: אנו רוצים לשמוע דעתם של החברים בנושאים שונים – בנושאי מרשם ותהליכים אחרים במסגרת פעילות האיגוד.
228	
229	
230	עידן רינג: המטרה היא לייצר תהליך שיתוף פנימי, כדי לייצר תחושה של שייכות. לא היו כאלה בעבר, ומנסים לייצר הזדמנויות מבלי לתת לחברים הרגשה של משאל עם מחייב. מצד אחד - מעורבות, מצד שני – לא להתחייב על שימוש בתוצאות התהליך.
231	
232	
233	עו"ד ורד זליכה: אין תחליף למפגשים פיזיים בעיניי. וגם עולה לי השאלה – מה אנחנו יכולים להציע לחברים פוטנציאליים?.
234	
235	עידן רינג: זה בדיוק התהליך שאנחנו מנסים לפתח.

236	דימא אסעד: כמו שהזכרתי קודם - שמנו לנו כיעד לעשות מפגשים פיזיים - או בכנס ייעודי של האיגוד או במסגרת
237	הצטרפות לכנס קיים. אנו בודקים איזה כנסים מתרחשים בתקופה הרלבנטית.
238	ד"ר האמה אבו-קשק: אפשר לבצע את שתי האופציות – האיגוד יכול להציע מושב שלם בכנס כלשהו, כמו בכנס
239	האגודה לתקשורת. יש בקרוב את כנס צ'ייס, כנס האגודה לסוציולוגיה ובמקביל – אפשר ליזום גם יום עיון.
240	עידן רינג: הבעיה היא שאנו צופים שזה לא יביא אנשים, ואנחנו רוצים ליצור איזון בין המשאבים המושקעים ובין
241	כמות החברים שיגיעו. הם גם ככה לא מחוברים, ולבקש מהם לפנות זמן פיזי זה בעייתי. לגבי יום עיון – האתגר
242	הוא שקהילת החברים מאד מגוונת ויש סוגים שונים של אנשים. יום עיון בנושאי סוציולוגיה למשל – לא יביא חברים.
243	אנחנו מנסים למצוא דרך למצוא מכנה משותף באירוע פיזי. כיום - אנשים פחות יוצאים למפגשים פיזיים.
244	עו"ד קרן אלבורג-רימון: אם נדבר על נושאים שאחרים מדברים עליהם, לא יהיה בכך ערך מוסף.
245	עו"ד ורד זליכה: במשרד שלנו עשינו כנס שהביא אנשים ברמה של המתנה בעמידה לכניסה לכנס. יש צורך ביצירת
246	במפגשים הללו תוכן טוב ואז אנשים צמאים לקחת חלק ולצבור ידע.
247	דימא אסעד: תוכלו לראות עכשיו את השקף שאנחנו מציעים לחבר מצגות וגם אתם מוזמנים לשים בסיום כל
248	מצגת.
249	עו"ד קרן אלבורג-רימון: תודה, רעיון נחמד!
250	ד"ר האמה אבו-קשק: ידידותי.
251	יורם הכהן: תודה לדימא ועידן.
252	ד"ר האמה אבו-קשק: יש קבוצה של חוקרים שכדאי להפיץ להם. עידן, דיבנרו בזמנו על יצירת מאגר מומחים.
253	עידן רינג: זה ביחד עם אסף בקהילת המחקר. זה לא בעדיפות הגבוהה כרגע. בגלל זה הפנייה ללינקדאין תחילה.
254	
255	
256	נספח א' – סדר היום לישיבת הוועד המנהל
257	א. הכרות עם ר"ח יאיר שביט – המספק שירותי CFO במיקור חוץ לאיגוד. (מציג: ר"ח יאיר שביט).
258	ב. הצגת חלופות ועלויות לשידרוג משרדי האיגוד. (מציגים: יורם הכהן, ר"ח יאיר שביט).
259	ג. הצגת תוכנית העבודה לגיוס חברי עמותה (מציגים: יורם הכהן, ר"ח יאיר שביט).
260	ד. דוח מנכ"ל (מציג: יורם הכהן).

מועד	אחריות	פעולה לביצוע	נושא
------	--------	--------------	------