

Photomyne

Photomyne

מצגת לשוק ההון

שנת 2024 | 13 בפברואר 2025



מצגת זו של חברת פוטומיינ בע"מ ("החברה") נערכה כמצגת כללית אודות החברה, לשם תמצית בלבד, אין לראות במידע המוצג במסגרתה משום מצג או התחייבות, לרבות לא לשלמות או דיוק המידע האמור. אין בהצגתה של מצגת זו משום תחליף לדיווחים שמפרסמת החברה לציבור, במסגרת חובותיה על-פי דין לרבות דוחותיה התקופתיים ו/או העיתיים, ובכללם דוחותיה הכספיים, על כלל חלקיהם ונספחיהם (ו/או דיווחיה הוולונטריים) כפי שפורסמו על-ידי החברה במערכת המגנ"א ובאתר ההפצה של הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ.

במקרה של סתירה בין האמור במצגת זו ובין האמור במסמכים ו/או בדיווחים המידיים התקופתיים ו/או הרבעוניים/החצי שנתיים ו/או בדוחותיה הוולונטריים של החברה, כפי שמפורסמים במהלך שנה קלנדרית של החברה כאמור, יגבר האמור באותם מסמכים ו/או בדיווחים האמורים.

מצגת זו איננה כוללת את כל המידע אודות החברה ופעילותה ואינה מתיימרת להקיף או לכלול את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה והיא אינה מחליפה איסוף וניתוח נתונים עצמאיים. המידע הכלול במצגת וכן כל מידע אחר שיימסר במהלך הצגתה אינם מהווים המלצה או חוות דעת של יועץ השקעות או יועץ מס. בפרט יציין, כי החברה אינה אחראית לנתונים ופרסומים סטטיסטיים ואחרים המוצגים במצגת ואשר פורסמו על-ידי צדדים שלישיים וכי נכונותם של נתונים אלה לא נבדקה על-ידי החברה באופן עצמאי ו/או לא אומתה על-ידי החברה. מצגת זו אינה מהווה הצעת ניירות ערך של החברה לציבור או "מכירה לציבור" ואין לפרשה כהצעה של ניירות ערך לציבור.

השקעה בניירות ערך בכלל ובניירות ערך של החברה בפרט נושאת סיכון. רכישת ניירות ערך של החברה דורשת עיון מעמיק במסמכי ההנפקה שתפרסם החברה בקשר עם ניירות ערך כאמור (ככל שתפרסם) בדוחות הכספיים, במידע המפורסם על-ידי החברה לרבות מידע ודיווחים שונים שפרסמה ו/או שתפרסם לציבור בעתיד) וכן ניתוח משפטי, חשבונאי, מיסויי וכלכלי של מידע כאמור. יודגש, כי תוצאות עבר שפרסמה החברה אינן בהכרח מעידות על ביצועים עתידיים.

מובהר כי חלק מהנתונים הנכללים במצגת מהווים נתוני הנהלה, שאינם מבוססים על כללי החשבונאות גרידא ו/או שהינם נתוני Non-GAAP ואלו מובאים כמתן נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה ועסקיה. נתונים אלו אינם מהווים תחליף למידע המפורט בדוחותיה התקופתיים ו/או הרבעוניים/חצי שנתיים ו/או בדוחותיה הוולונטריים של החברה, כפי שמפורסמים במהלך שנה קלנדרית, לרבות, בדוחותיה הכספיים ו/או בדיווחיה המידיים. הנתונים האמורים, וכן נתונים נוספים, עשויים להיות מוצגים באופן, אופן, עריכה, עיבוד או פילוח השונים מהאופן שבו מידע זה מוצג במסמכי ו/או בדיווחי החברה. בהתאם לכך, יש לקרוא את המצגת ביחד עם מלוא המסמכים והדיווחים כאמור. מצגת זו עשויה לכלול הערכות, נתונים, תחזיות ואומדנים המהווים מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח, 1968 המבוסס במידה מהותית על הערכותיה הסובייקטיביות של החברה ובכלל זה בקשר עם תוכניות, יעדים, אסטרטגיה עסקית, התפתחויות כלכליות, ענפיות ואחרות וניתוח מידע כללי שעמד בפני החברה במועד עריכת מצגת זו. מידע צופה פני עתיד כפוף מטבעו לסיכונים אי-התממשות והינו כאמור בלתי-ודאי. מידע זה עלול שלא להתממש או להתממש באופן שונה, ואף שונה מהותית, מכפי שנחזה, בין היתר, בשל גורמי סיכון המאפיינים את החברה ופעילותה, התפתחויות בסביבה הכלכלית שבה היא פועלת וכן התפתחויות רגולטוריות, טכנולוגיות ו/או אחרות אשר עשויות להשפיע על החברה, פעילותה ותוצאותיה וזאת בעיקר כמפורט בפרק הסיכונים של הדוח השנתי של החברה לשנת 2024. כמו כן, ההתייחסות במצגת ליעדים ואסטרטגיה של החברה הינה נכון למועד עריכתה. יעדים אלו יכול שישתנו מעת לעת ובהתאם להחלטות האורגנים המוסמכים של החברה. למען הסר ספק מובהר, כי החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את המידע הנכלל במצגת זו על-מנת שישקף אירועים ו/או נסיבות ו/או שינויים שיתרחשו לאחר מועד פרסומה.

**פלטפורמה המאפשרת לאנשים
ומשפחות לחוות מחדש ולשמר
את הזכרונות שלהם באמצעות
טכנולוגיית AI מתקדמת וייחודית.**

אפליקציות החברה מבוססות על

מחקר ופיתוח
IP
4 פטנטים
רשומים

מודל
SAAS
הכנסות חוזרות
מפעילות B2C
B2B-I

טכנולוגיית
AI & ML
בינה מלאכותית
ולמידת מכונה

לאפשר לכל משפחה
לייצר בקלות מאגר
זכרונות אישי ונוסטלגי
שישרת דורות רבים.

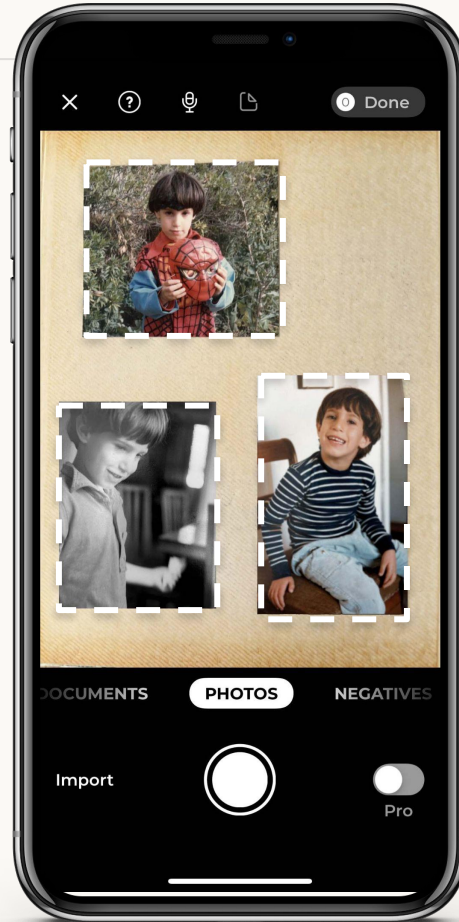


בשנת 2024 בוצעו:

50.9M
סריקות

3.6M
חידודי תמונה

4.6M
צביעות משחור לבן
לצבעוני



“

לאפליקציה הזו יש פוטנציאל לערך
מתמשך עבורנו...יש לנו אלפי
תמונות במגוון אלבומים.

פוטומיין היא מותג מוביל בתחום שימור הנוסטלגיה המשפחתית באופן עצמאי (DIY).



"One of the best apps for scanning photos, Photomyne produced the sharpest scans of any app in my tests...[and] provides the most photo-editing tools"

Family Tree
Magazine



"A unique alternative to Deep Nostalgia by focusing on easily digitising and conserving old images... Photomyne scans and organises whole photo collections with AI technology... simplifies the process of preserving and sharing treasured memories"

AI Tech Trend



"[Photomyne] does something that many... don't even try to do: capture images from old slides and negatives... [that] usually must be done on a machine many times larger than your smartphone...[Photomyne] grabs the images and turns them into digital photos"

USA Today



נובמבר 2024 - זכייה במקום הראשון בקטגוריית "הביצועים הטובים ביותר" (Best Performance) במסגרת תחרות המפרסמים השנתית של TikTok ישראל

ישראל TikTok



מזומן לסוף שנת 2024:
\$12.5M
מזומנים ופקדונות לזמן קצר

התקשרויות - 19%+
\$14.1M ← **\$11.8M**
2024 2023

מנויים משלמים - 6%+
418M ← **395K**
למועד פרסום הדוח 2023

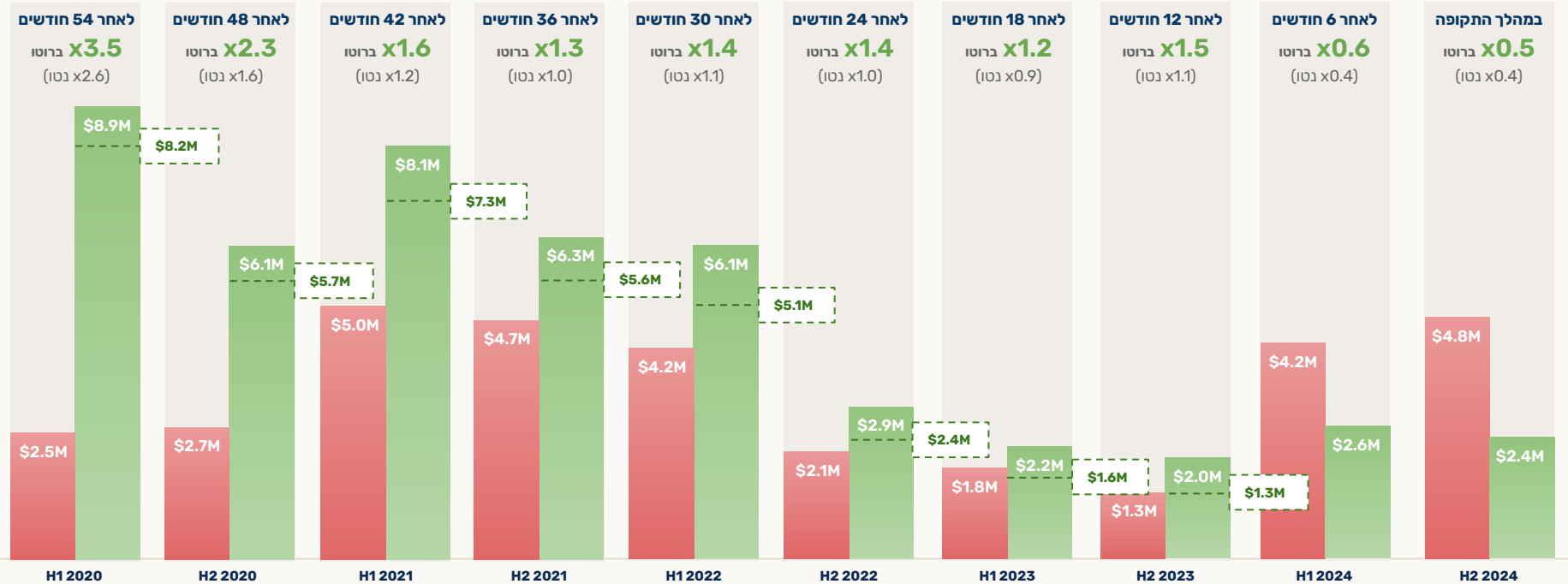
תמונות מגובות - 16%+
487M ← **420M**
למועד פרסום הדוח 2023

המודל העסקי: החזר השקעה חיובי הגדל לאורך זמן

31.12.2023 התקשרויות מצטברות נכון ליום

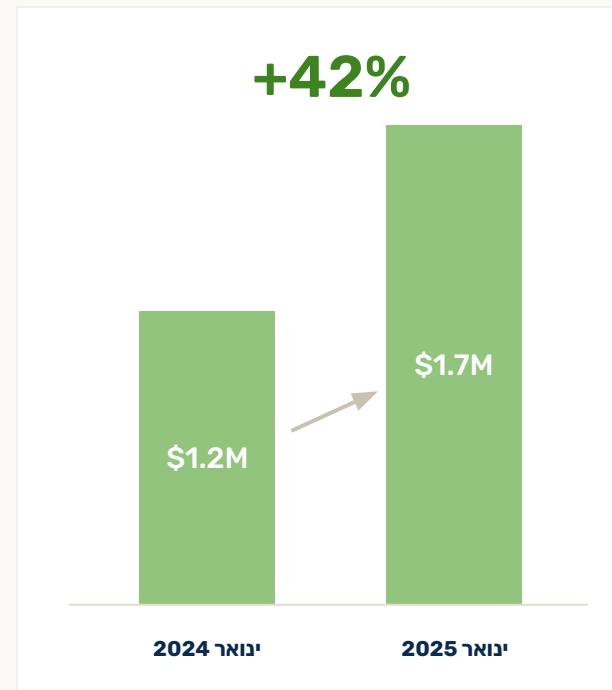
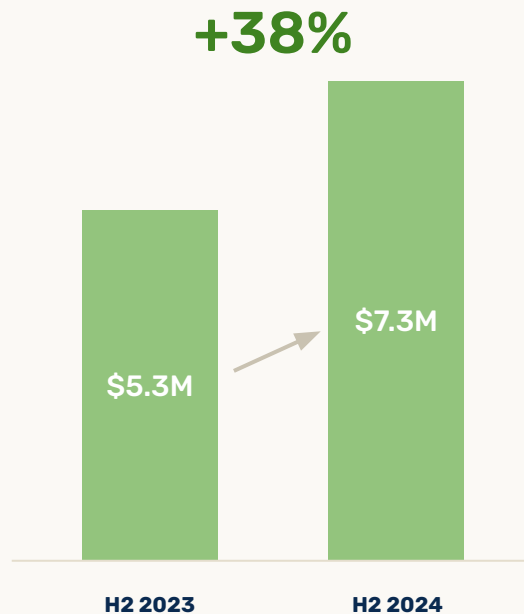
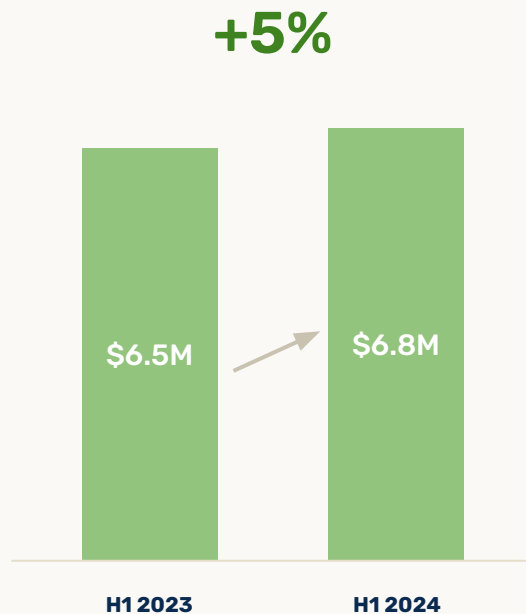
31.12.2024 התקשרויות מצטברות נכון ליום

הוצאה ישירה על פרסום ושיווק



* הזמן נמדד ביחס ליום האחרון של התקופה הרלוונטית. הנתונים נטו מתייחסים לסכומים בייכויי תשלומים לחובות האפליקציות ולשירותי הסליקה.
 ** התקשרויות מצטברות (Non-GAAP) ממשמשים שהפכו פעילים לראשונה בתקופה הרלוונטית. על פי חישובי החברה, בהתבסס על נתונים מחנויות האפליקציות של אפל וגוגל ומשירותי הסליקה.
 *** התקשרויות: אינן מהוות את הכנסות החברה. כוללות תקבולים בפועל וכן תקבולים אשר צפויים להתקבל בגין התקשרויות שבוצעו במהלך התקופה, כפי שהנתונים נמסרו לחברה מצדדים שלישיים.
 הכל כפי שמוגדר בהערת שוליים 55 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2024.

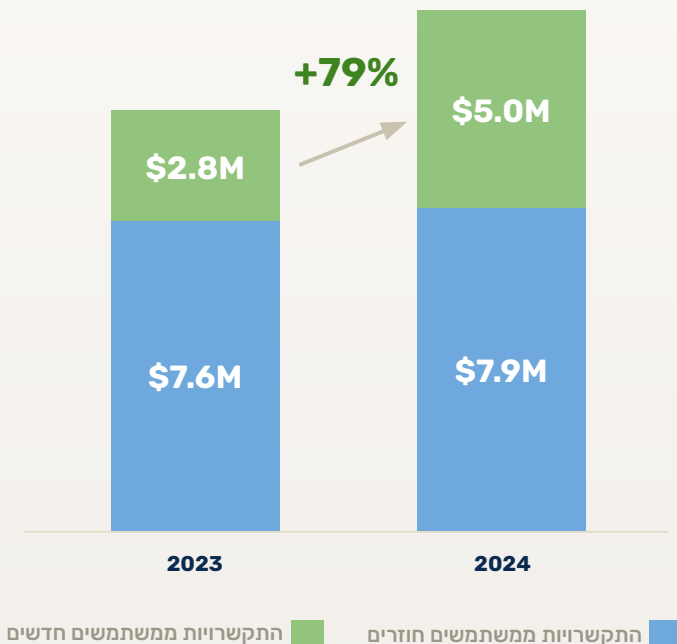
גידול מתמשך בהתקשרויות (Collections)





צמיחה בהתקשרויות בחלוקה למשתמשים חדשים ומשתמשים חוזרים

ההשקעה בפרסום ושיווק באה לידי ביטוי
בגידול של כ-79% בהתקשרויות
ממשתמשים חדשים, אשר בעתיד
יתורגמו לגידול בהתקשרויות חוזרות.



* התקשרויות מ-iOS, Android ומאתר האינטרנט של החברה בלבד (כלומר, ללא פעילות החנות באמזון והתקשרויות B2B), ועל פי חישובי החברה, בהתבסס על נתונים מחנויות האפליקציות של אפל וגוגל ומשירותי הסליקה.

** משתמשים חוזרים הינם משתמשים שהפכו פעילים לראשונה בשנים קודמות.

*** התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בשקף זה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2024.

ליום 31.12.2023	ליום 31.12.2024	למועד פרסום הדוח	
40.2M	44.7M	45.2M	הורדות מצטברות
420M	479M	487M	תמונות מגובות
395K	414K	418K	מנויים משלמים
800K	850K	920K	MAU (Monthly Active Users)

לשנת 2023	לשנת 2024	
\$3.1M	\$9.0M	הוצאות ישירות על פרסום ושיווק

במהלך שנת 2024, הציגה החברה:

← גידול של כ-19K במספר המנויים המשלמים.

← גידול של כ-5% במספר המנויים המשלמים ביחס ליום 31.12.2023.

← כ-375 אלף הורדות חדשות מדי חודש.

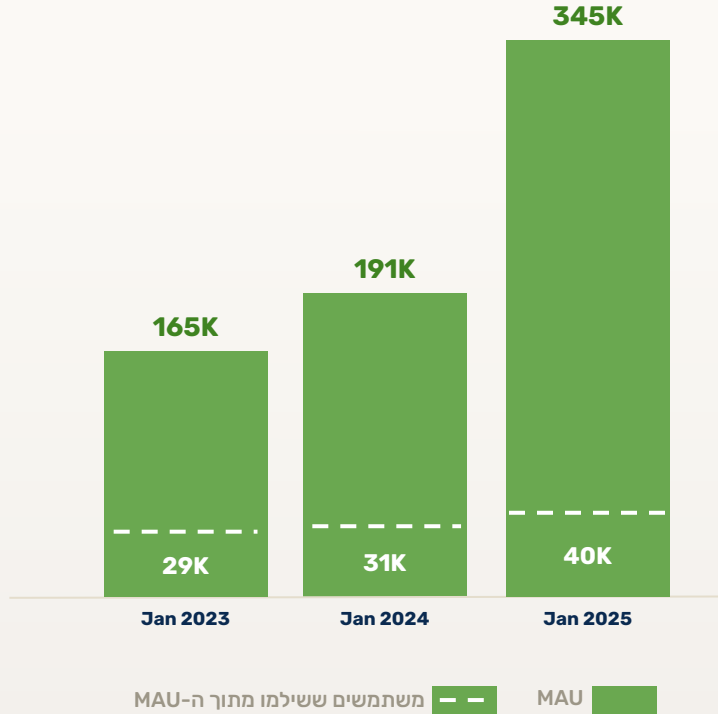
← כ-4.9 מיליון תמונות חדשות מדי חודש (כ-161 אלף תמונות מדי יום).

← העלאת מחיר של כ-50% במנוי השנתי באפליקציה המרכזית של החברה.

* לפרטים נוספים אודות העלאת המחיר, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 בפברואר 2025, מס' אסמכתא: 2025-01-008898.

MAU ופוטנציאל ההמרה של משתמשים למנויים משלמים

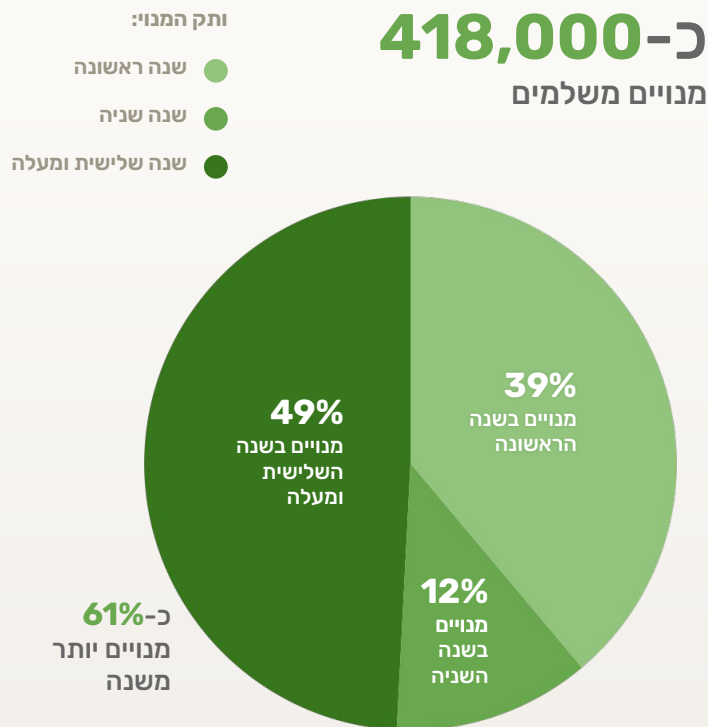
כ-88% מה-MAU טרם רכשו מנוי,
ומהווים פוטנציאל משמעותי להמרה
למנויים משלמים וליצירת התקשרויות
חדשות וחוזרות.



* ה-MAU חושב לפי הממוצע בינואר של כל שנה עבור האפליקציה המרכזית (Photo Scan App by Photomyne (iOS) בצפון אמריקה. משתמשים ששילמו הינם משתמשים ששילמו לחברה בכל נקודת זמן עד לסוף התקופה הרלוונטית. התחזיות, הערכות והנחות החברה האמורים בשקף זה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה ואף שונה מהותית מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, וביניהם התממשות אי אילו מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 21 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2024.

התקשרויות ממשתמשים חוזרים וחלוקה על פי ותק המנוי

התקשרויות ממשתמשים חוזרים מהוות נתח משמעותי מכלל התקשרויות החברה, והן עשויות להוות נתח משמעותי גם בעתיד.



כ-63% מההתקשרויות הגיעו ממשתמשים חוזרים*



Photomyne Google Photos

Digitize and store memories safely, for years to come

With Photomyne and Google Photos working together, your favorite printed memories can now be digitized, edited, and stored safely — so you can share them in a whole new way.



במהלך 2024, השיקה **Google Photos** עמוד שותפים חדש המציג חברות מובילות בתחום שימור הזיכרונות, ומציע פתרונות מתקדמים לשימור תמונות וזיכרונות דיגיטליים.

במסגרת עמוד השותפים החדש, Google Photos שבה וממליצה למשתמשיה על פוטומיין כפתרון איכותי בתחום זה.

בנוסף, מבליטה Google Photos את שיתוף הפעולה בין החברות במסגרת עמוד ייעודי.

הכנסות מ-B2B ב-2024

\$481K

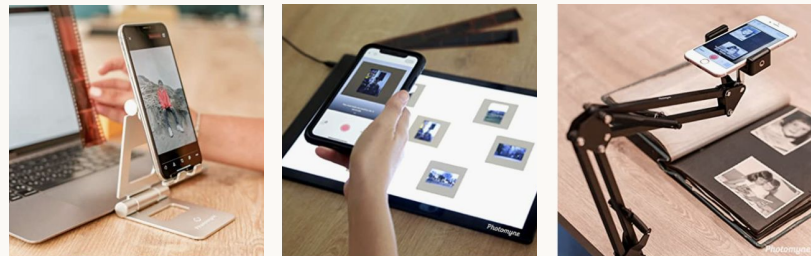
לעומת \$579K אשתקד



החנות משלימה את חוויית הסריקה והשימוש באפליקציות החברה.

אפליקציות החברה מקושרות בלחיצת כפתור עם החנות כדי לאפשר רכישת מוצרים באופן קל, מהיר ונוח.

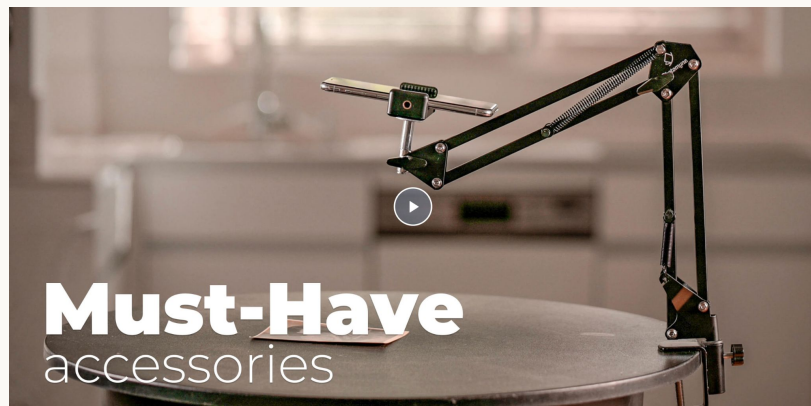
המוצרים בחנות מיועדים למשתמשים שבכוונתם לבצע פרויקט דיגיטציה משמעותי.



הכנסות מ-Amazon ב-2024

\$687K

לעומת \$809K אשתקד



Photomyne

תכנית רכישה עצמית - עדכון

ביום 5 בדצמבר 2024 הסתיימה תכנית רכישה עצמית
בהיקף של כ-2 מיליון ש"ח - מימוש של 100% מהיקף
התכנית שאושר.

במסגרת התכנית ובהתאם לתנאיה, נרכש על ידי החברה
כ-2.74% מההון המונפק והנפרע.

ביום 12 בפברואר 2025, לאחר קבלת אישור בית המשפט,
אשר דירקטוריון החברה תכנית רכישה עצמית נוספת
בהיקף של עד 2.5 מיליון ש"ח. תכנית הרכישה החדשה
תחל ביום 23 בפברואר 2025.

* לפרטים נוספים אודות תכנית הרכישה שהסתיימה בשנת 2024, ראה דיווחים מיידיים של החברה מימים 19 במאי 2024 ו-5 בדצמבר 2024, מספרי אסמכתא: 2024-01-051060 ו-2024-01-622508, בהתאמה.
** לפרטים נוספים אודות תכנית הרכישה הנוספת, ראה דיווחים מיידיים של החברה מימים 8 בדצמבר 2024, 11 בדצמבר 2024 ו-28 בינואר 2025, מספרי אסמכתא: 2024-01-622689, 2024-01-623444, ו-2025-01-007143, בהתאמה, וכן, כמפורט בדיווח המידי של החברה המפורסם בסמוך לאחר פרסום דוח זה.

1

הגדלת חשיפה למותג

הגדלת המודעות למוצר וביסוס המותג והמוניטין של החברה.

השקעה בשיווק ממומן.

תנועה אורגנית, ויראליות, הפניות "מפה לאוזן".

רכישת משתמשים חדשים וחשיפה לקהלים נוספים.

2

יצירת ערך מהירה למשתמש חבמי

חוויית Onboarding קלה, נוחה ואינטואיטיבית.

הצגת הערך המרכזי של המוצר באמצעות הדרכה אינטראקטיבית.

מתן גישה חבמית זמנית לתכונות פרימיום או תקופת ניסיון חבמית.

חוויית משתמש איכותית.

3

מונטיזציה ושדרוג למנוי משלם

הצעת תקופת ניסיון או הנחה לזמן מוגבל.

אופטימיזציה של חומת תשלום (Paywall).

חיזוק יכולות ניתוח ביצועים ואופטימיזציה של תהליך הרכישה.

התראות פוש, תקשורת והמלצות מותאמות אישית.

4

שימור מנויים וצמצום נטישה

עידוד מנויים לתייג ולבצע פעולות - יצירת מעורבות רגשית וחבור לפלטפורמה.

Upsell לרכישה של מוצרים נוספים.

שמירה על קשר רציף עם המנויים לאורך תקופת המנוי.

5

מעבר מהשקעה לרווחיות

חידושי המנוי לאורך זמן ממשיכים להניב לחברה התקשרויות ללא השקעה משמעותית נוספת.

שיעור העמלה מחנויות האפליקציות יורד עם חידושי המנוי השנתיים ומגדיל את שיעור הרווחיות.

