הנית שלום,

שמחתי מאד לפגוש אותך ולהציג את UMATCH  .

שני פערים משמעותיים מאד במפגשי B2B הינן חוסר היכולת לחזות מראש את הפוטנציאל העסקי של המפגש ברגע נתון וחסר היכולת למקסם את מלוא הפוטנציאל העסקי שלו במידה וקיים.

שוק מפגשי ה B2B- הינו שוק של מילארדי דולרים ולוקחות בו חלק עשרות מיליונים של חברות ,ארגונים ויחדים כעסקים אשר יחד מקצים סכומי כסף עצומים, כחלק מתקציבי השיווק והפיתוח העסקי, וכל זאת על מנת לייצר הזדמנויות עסקיות חדשות.

פערים אלו מובילים בהכרח לבזבוז עצום של זמן וכסף בניסיון לייצר אינטרקציות עסקיות אשר הסבירות שלהן להתממש לכדי עסקה מאד נמוך.

אנו ב – UMATCH מזהים הזדמנות מעניינת מאד ביכולת לממש ולמנף מתודוליות ותהליכי איסוף ועיבוד מידע הלקוחים מעולמות התוכן של גופי הביון והמודיעין במטרה להנגישם לעולם העסקי.

שימוש בכלים אלו בנוסף לפיתוח אלגורתמים ייעודיים מאפשר לתת מענה טוב לפערים אלו תוך מתן כלים אקטיביים להנעה לפעולה ומקסום מלוא הפוטנציאל העסקי של אותם מפגשים.

אנו משתמשים ביכולות איסוף מודיעין עסקי אוטומטיות, באלגוריתמיקה של machine and deep learning  וכלי אנליטקה מתקדמים.

לאחר גיוס כסף ראשוני , פיתוח MVP , וביצוע שני פיילוטים מוצלחים אנו מתקדמים לקראת גיוס ה SEED במקביל לחבירה עסקית לגופים אסטרטגיים מעולמות הB2B.

במסגרת סבב הגיוס נשמח להכיר משקיעים אשר את מכירה ומוצאים את התחום כמעניין ורלוונטי עבורים.

תודה,

גולן