

## עדכון פעילות – רבעון רביעי של 2021

למשקיענו היקרים השלום,

הרבעון הרביעי של 2021 התאפיין במאמץ לקדם את קמפיין גיוס ההשקעות, שהתחיל ברבעון קודם, בהמשך חזרה לפעילות פיתוח עסקי ושיווק, המשך המאמץ לייצר מכירות בארץ ולשיפור המוצר. הגל הנוכחי של הקורונה כמובן שהשפיע רוב עובדי החברה נמצאו חיוביים ונאלצנו להיכנס לבידוד ולהעביר עבודה הביתה ככל שהיה ניתן.

בתחום הפיתוח והיצור המשכנו לעבוד על תיקונים ושיפורים של הדגם הקיים. בנוסף, המשכנו עם תכנון ראשוני של דגם יותר קומפקטי וגם עבדנו על בחינת הוזלת המוצר.

בתחום הרגולציה והקליניקה, עברנו בהצלחה ביקורת של מכון התקנים לפי תקן האיכות הרפואי ISO13485.

בתחום הפיתוח העסקי פגשנו חברות ייעוץ אמריקאיות בתחום האסטרטגיה השיווקית וזאת במטרה להכין תכנית חדירה לשוק האמריקאי. פגשנו קרנות הון סיכון מארה"ב וישראל, התחלנו דיון עם מפיץ פוטנציאלי לגרמניה כדי להבין את הייחודיות של שוק זה (מחיר וערוצי מכירה) ופגשנו מספר משרדי עו"ד ורו"ח כחלק מהקמת התשתית להנפקה בארה"ב.

בתחום המכירות, קיבלנו הזמנה ותשלום למערכת ראשונה לבית חולים בהונג קונג ומחכים להזמנה נוספת משם. המפיץ בישראל המשיך את המאמץ למכור בארץ ולקוח פוטנציאלי באנגליה המשיך לעבוד על השגת המימון למכשיר שלנו.

בתחום השיווק, המשכנו בחיפוש שותפים להפצה בארה"ב ואירופה למרות שתערוכה הבינ"ל Rehacare בגרמניה בוטלה בפעם השנייה בגלל הקורונה (התערוכה החשובה בתחום שלנו). נרשמנו לתחרות Tech for Humanity, של המגזין פורבס וקרן אבירם, ועלינו לחצי הגמר.

בתחום המימון, המשכנו את הקמפיין המקומי לגיוס ממשקיעים כשירים ומהציבור ולשלב הביניים גייסנו מימון גישור מבעלי המניות העיקריים של החברה. התנענו את פעילות ההנפקה עם בנק השקעות וחתם בפלורידה (תשלום מקדמה לצורכי שיווק). וכפי שנדרש בתקופה זו, אנחנו ממשיכים להדק חגורה בתחום הוצאות החברה עד קבלת השקעה חדשה.

התוכנית לרבעון הראשון של 2022 כוללת אספקה של מערכת ראשונה להונג קונג, סגירה של קמפיין הגיוס בארץ, חתימה על הסכם הפצה לגרמניה, קידום פעולות שיווק ומכירה כדי למצב את החברה לקראת ההנפקה, הכנות לייצור סדרה נוספת, המשך תכנון הדגמים הבאים, התקדמות בתחרות של פורבס ועוד פעולות לקידום החברה.

בברכה,



אורן תמרי, מנכ"ל