

AI Micro Venture: קטגוריית השקעות ה-Pre-Seed החדשה

כיצד יישומי AI מקצרים את הדרך
ממוצר ראשוני להכנסות ומשנים
את כלכלת ההשקעה המוקדמת.

דיוויד סולומון

WWW.SOLOMON-CAPITAL.COM

AI Micro Venture

קטגוריית השקעות ה-Pre-Seed החדשה

כיצד יישומי AI מקצרים את הדרך ממוצר ראשוני להכנסות ומשנים את כלכלת ההשקעה המוקדמת.

דיוויד סולומון

במשך עשורים קרנות הון הסיכון שלטו בסקטור ההשקעות הון הסיכון בהייטק, משום שהקמת חברה בעלת פוטנציאל משמעותי דרשה הון רב עוד לפני שניתן היה לאמת ביקוש. צוותי פיתוח רחבים, תשתיות יקרות, מחזורי מוצר ארוכים וסבבי גיוס חוזרים יצרו מסלול שבו משקיעי הון סיכון בעלי כיסים עמוקים מימנו שנים של אי-ודאות, והמייסדים שילמו בדילול עמוק עוד לפני שנוצר ערך עסקי ממשי.

“השפעת ה-AI אינה מתמקדת רק בטכנולוגיה; היא מחוללת שינוי משמעותי במערך השקעות ה-Pre-Seed.”

יישומי AI מצמצמים עלויות פיתוח, מקצרים את זמן ההגעה לשוק ומאפשרים לצוותים קטנים לבנות מוצר, לבדוק ביקוש ולעיתים להגיע להכנסות ראשונות לפני גיוס הון מוסדי משמעותי. השינוי אינו רק בדרך שבה חברות מוקמות; הוא משנה את נקודת הכניסה של המשקיע, את איכות המידע בעת ההשקעה ואת מבנה שוק ההון-סיכון.

דחיסת תהליך הקמת הסטארט-אפ

בחברת תוכנה מסורתית, ההון נדרש לפני יצירת הערך: גיוס צוות, פיתוח, אינטגרציות, בדיקות שוק ורק לאחר מכן הכנסות. בחברת AI יישומית [AI Native] ניתן להישען על מודלים קיימים, כלי קוד מבוססי AI, אוטומציה, תבניות עיצוב וערוצי הפצה זמינים. התוצאה היא מחזור קצר יותר בין רעיון, מוצר, משתמשים ראשונים ואימות שוק. בהשקעות Pre-Seed של יישומי AI מרכז הכובד של ההשקעה עובר מבחינת היתכנות טכנולוגית לחדירה ראשונית לשוק היעד. יותר ויותר השקעות מממנות האצה של מוצר שכבר הראה סימנים ראשונים. הטבלה הבאה ממחישה את האמור לעיל.

אפקט הדחיסה של ה-AI: מ-MVP ועד הגעה מסחרית לשוק

חברת AI Native יישומית	סטארט-אפ תוכנה מסורתי	מדד
1-3 חודשים	6-12 חודשים	זמן עד MVP
\$50K-\$250K	\$500K-\$2M	עלות עד MVP
1-3 עובדים	5-12 עובדים	כוח אדם עד MVP
3-9 חודשים	12-24 חודשים	זמן עד הגעה מסחרית לשוק
\$250K-\$1.5M	\$3M-\$10M	עלות עד הגעה מסחרית לשוק
2-8 עובדים	10-30 עובדים	כוח אדם עד הגעה לשוק
שיפור מוצר, עלויות מודלים ו-API, הפצה, רכישת לקוחות והאצה מסחרית	פיתוח מוצר, תשתיות, אינטגרציות, הערכות למכירה ואימות לקוחות	השימוש המרכזי בהון המוקדם

הערה: הטווחים מתייחסים לחברות AI Native יישומיות המשתמשות במודלים ובכלים קיימים. הם אינם כוללים מודלי בסיס, תשתיות AI, חומרה, Deep Tech או תחומים רגולטוריים עתירי הון.

והיצע יישומי

לפי Carta, שיעור המייסדים היחידים בחברות מגובות הון סיכון עלה מ-23.7% בחברות שהוקמו בשנת 2019 ל-36.3% במחצית הראשונה של 2025. הנתון משקף עלייה בפריון היזמי: איש מקצוע מנוסה אחד, או שניים, יכולים כיום לבצע משימות שבעבר דרשו צוות מייסדים רחב יותר או שכבת עובדים ראשונה.

במקביל, שוק הטכנולוגיה משחרר ולהערכתי ימשיך לשחרר בקצב גובר אנשי מקצוע מנוסים שמכירים היטב, את המושג "כאבי לקוח", תהליכי רכש וחוסר יעילות תעשיית. AI מפחית את חסמי ההקמה ומאפשר להם לבנות יישום ממוקד סביב צורך עסקי ברור. המשמעותית הינה פשוטה, ניתן להניח כי אנו בראשיתו של גל מזימי יישומי AI איכותי.

נכון כי הקשב של משקיעי הון סיכון עדיין ממוקד במודלי בסיס, תשתיות, GPU וחווות שרתים. אלה שווקים חשובים אך עתירי הון. אולם ההזדמנות הנגישה יותר למשקיעי Micro Venture מתפתחת בשכבת היישומים. Menlo Ventures מעריכה כי הוצאות ארגוניות על Generative AI הגיעו ב-2025 לכ-37 מיליארד דולר, מהם כ-19 מיליארד דולר ליישומי AI יותר מהסכום שהופנה לתשתיות ולמודלי בסיס.

כך נראית חברת AI Native יישומית – דוגמאות מהשטח

תוצאה מדווחת	מימון התחלתי	צוות התחלתי	חברה
ARR של מיליוני דולרים בתוך פחות משנה	מימון עצמי מינימלי	צוות מייסדים קטן	Cal AI
כ-10 מיליון דולר ARR בשנה הראשונה	Bootstrap	2 מייסדים	Magnific AI
הכנסה שנתית בקצב של מאות אלפים עד מיליונים	Bootstrap	מייסד יחיד	Photo AI
מיליוני דולרים בשנה ממוצרי AI	ללא גיוס חיצוני	אדם אחד	Levelsio AI
ARR של מיליוני דולרים עם צוות קטן	Bootstrap	1–3 עובדים	Bannerbear

הדפוס המשותף חשוב יותר מכל חברה בודדת: חברות אלה משתמשות ביכולות AI קיימות, מזהות תהליך עבודה עם כאב לקוח ברור ומגיעות במהירות ללקוחות. זהו המרחב שבו Micro Venture הופך לרלוונטי: יישומים ממוקדים, אותות שוק מוקדמים, צרכי הון נמוכים ופוטנציאל משמעותי כאשר המוצר תופס קטגוריה או תהליך עבודה.

מדוע זו הזדמנות למשקיעים פרטיים

במשך שנים, ההזדמנויות הטובות ביותר היו נגישות בעיקר לקרנות, משום שסטארט-אפים נדרשו למימון בהיקף קרן עוד לפני שהוכיחו את השוק. ציקים קטנים כמעט לא "הזיזו את המחט", ומשקיעים מוקדמים עברו סבבי דילול חוזרים עוד לפני שנוצר ערך.

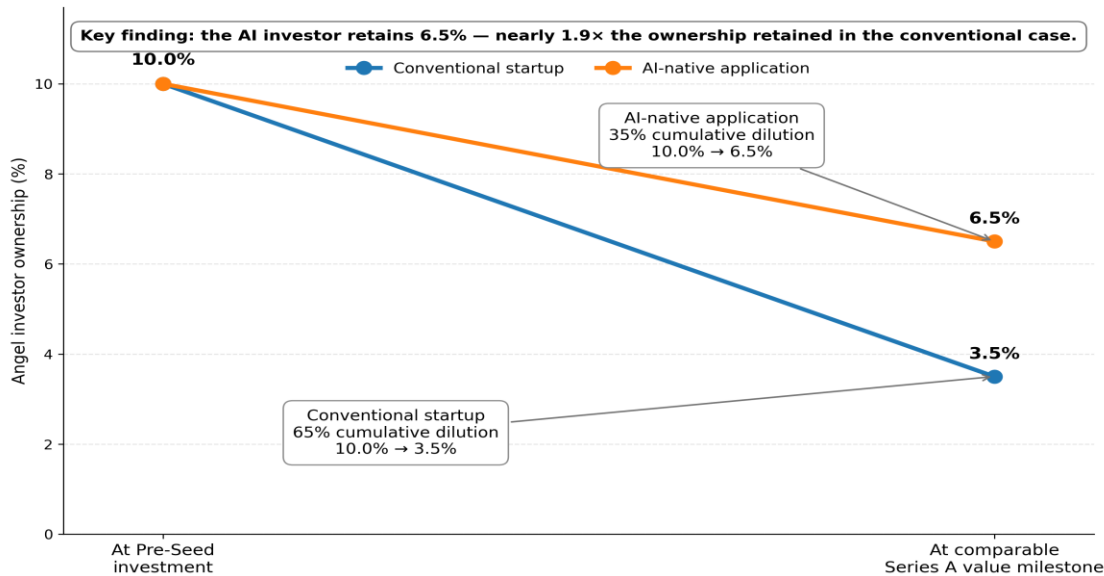
יישומי AI משנים את משוואת הסיכון-תשואה. הסיכון אינו נעלם, אך איכות המידע בעת ההשקעה משתפרת: ניתן לראות מוצר עובד, התנהגות משתמשים, משוב לקוחות, נתוני שימור ולעיתים הכנסות ראשונות. במונחים השקעתיים, Pre-Seed ביישומי AI עשוי לשפר את היחס בין רמת הסיכון לבין כמות המידע הזמין בעת הכניסה.

בסטארט-אפ "רגיל", הדרך מ-Pre-Seed ועד סוף Series A כוללת בדרך כלל המרת SAFE, סבב Seed, הרחבת מאגר אופציות לעובדים וסבב A. נתוני Carta מצביעים על דילול חיצוני של כ-19%–20% בכל אחד מסבבי Seed ו-Series A. SVB מציינת שמאגר אופציות של כ-10%–20% הוא רכיב מקובל במבנה ההון של חברות מוקדמות, ולעיתים הוא מוגדל לפני סבב חדש.

מכלול הנתונים מחזק את ההערכה כי אנג'ל שנכנס ב-Pre-Seed ואינו משתתף בסבבי המשך עשוי לעבור דילול מצטבר של כ-60%–75% עד סוף Series A. השקעה שמתחילה בהחזקה של 10% יכולה לרדת לכ-3.5%, ובתרחישים עתירי הון אף פחות מכך.

בחברות AI Native יישומיות, מוצר מגיע לשוק מהר יותר, הצוות הנדרש קטן יותר וההון נדרש בעיקר להאצה מסחרית ולא לבניית יכולת טכנולוגית בסיסית. כאשר אותה נקודת ערך של Series A מושגת בפחות זמן, עם פחות עובדים ועם פחות הון, מספר אירועי הדילול והיקפם פוחתים. תחת הנחת דילול של 35%, השקעת אנג'ל של 10% נשמרת ברמה של 6.5% — כמעט פי שניים לעומת 3.5% במסלול המסורתי.

Same 10% Angel Stake at Entry — Different Ownership Retention by the Series A Value Milestone



הערה: התרחיש המוצג הינו להמחשה בלבד.

זה המקום לציין כי נתונים מחברות AI Native מובילות, מצביעים על דפוס דומה גם בסבבים המאוחרים: גיוסים גדולים מתבצעים לעיתים בדילול נמוך משמעותית מהמוצע המקובל בסטארט-אפים רגילים, בעיקר כאשר החברה מגיעה במהירות להכנסות, לקוחות ושווי גבוה. Sierra גייסה 175 מיליון דולר לפי שווי של 4.5 מיליארד דולר, המשקף דילול משתמע של כ-3.9%. Lovable גייסה 330 מיליון דולר לפי שווי של 6.6 מיליארד דולר, בדילול של כ-5.0%. Abridge גייסה 300 מיליון דולר לפי שווי של 5.3 מיליארד דולר, בדילול של כ-5.7%.

הנתונים אינם מייצגים את כלל חברות ה-AI, אך הם ממחישים את העיקרון: כאשר חברת AI Native יישומית מגיעה מהר לשוק ולשווי גבוה, גם גיוסי המשך משמעותיים יכולים להיעשות בדילול נמוך יחסית. הטענה אינה מתייחסת למודלי בסיס, שבבים, תשתיות או Deep Tech עתירי הון, שבהם התוצאה יכולה להיות הפוכה.

לידתה של קטגוריית השקעה חדשה

“לא מדובר רק בטרנד טכנולוגי. זהו שינוי מבני באופן שבו הון מוקצה לחדשנות.”

AI אינו רק מהפכה טכנולוגית. מהפכות טכנולוגיות גדולות משנות גם את המנגנונים שדרכם הון מוקצה. עידן האינטרנט עיצב את הון הסיכון המודרני; עידן ה-AI מתחיל לעצב מחדש את השקעות ה-Pre-Seed.

עלויות הקמה נמוכות יותר, מחזורי אימות מהירים יותר, לחץ דילול מופחת, ביקוש ארגוני גדל ומאגר מתרחב של מייסדים מנוסים יוצרים הזדמנויות חדשות למשקיעים היודעים לזהות חברה יוצאת דופן לפני שהשוק הרחב וההון המוסדי מגיעים אליה

שלוש השלכות למשקיע ה-Pre-Seed

- **הזדמנות כניסה** — הערך הראשוני נוצר מוקדם יותר; חלק מההחלטה יכול להתבסס על מוצר, משתמשים וסימני שוק, ולא על מצגת בלבד.
- **יעילות הונית** — פחות זמן, פחות כוח אדם ופחות הון עד לשוק עשויים לצמצם את מספר אירועי הדילול לפני נקודת ערך מוסדית.
- **מיקוד הבחירה** — היתרון רלוונטי בעיקר ליישומי AI Native; הוא אינו חל באותה מידה על מודלי בסיס, תשתיות וחברות Deep Tech עתירות הון.

דיוויד סולומון יו"ר קבוצת סולומון קפיטל, מומחה לכלכלת AI

מחבר הספר

DECOUPLING INTELLIGENCE

The Shift from Human Performance to Cognitive Governance