



נתיב הקריסטל

SHEFA GLOBAL

מסמך האב — החזון, המודל והדרך להוצאה לפועל

» סטטוס: STAND BY — ארכיטקטורה מוכנה על המדף

כל מה שנכתב, נחקר ותוכנן עבור שפע גלובל — מאוחד למודל אחד, מסונכרן ומוכרע: תנועה שמעבירה משפחות מתודעת חוסר לתודעת שפע דרך איפוס כלכלי, העצמה תודעתית ונתינה קהילתית.

מייסד: עידן משה עינב

גרסה 1.0 · 27 באוקטובר 2026

מאחד את תוכן תיקיית "SHEFA GLOBAL" בדרייב (V2-V5), ExportBlock, Whitepaper, מסמך הלידה), שיחת הבנייה של דף הנחיתה, ותיעוד פרויקט IME 611

תוכן העניינים

1. **איך לקרוא את המסמך הזה** — מקראה, סטטוס, ותמצית מנהלים
2. **חלק א' — הנשמה:** נקודת המפנה, סיפור הלידה, החזון, המניפסט, עץ השפע, הבסיס הרוחני
 1. נקודת המפנה
 2. סיפור הלידה של שפע גלובל (יוני-ספטמבר 2025)
 3. החזון שלי
 4. מניפסט השפע ותתי-המסמכים 1.1-1.7
 5. עץ השפע
 6. ערכי הליבה
 7. פרק 9 — עקרונות ההגשמה של המציאות
 8. הליבה התודעתית והרוחנית של המייסד (V2-V5)
3. **חלק ב' — הכאב והאדם:** האוואטר הראשי — הזוג השכיר שנשחק
4. **חלק ג' — המודל: נתיב הקריסטל**
 1. ארבעה עמודי תווך, שישה שלבים, ארבעה שערים — היחס ביניהם
 2. עקרונות מנחים
 3. ששת השלבים לרזולוציה מלאה (2.1-2.2)
 4. תהליך הכניסה וטבלת התפקידים
 5. ההסכם: "זה לא צדקה, זו שותפות" ושחרור ערך מותנה
5. **חלק ד' — שלושת המנועים:** מנוע האיפוס הפיננסי, כלכלת הקריסטלים, מודל הליווי
6. **חלק ה' — הארגון:** מבנה המעגלים, תפקידים, קוד אתי
7. **חלק ו' — הטכנולוגיה:** פלטפורמה, סוויטת הבוטים, כלים זמניים, המערכת המבוזרת
8. **חלק ז' — הפיילוט:** בחירה, סינון, תיק משתתף, מעקב
9. **חלק ח' — הזהות הציבורית:** אתר, מיתוג, תוכן, חוויית משתמש
10. **חלק ט' — השקה, קהילה והתרחבות גלובלית**
11. **חלק י' — המודל הכלכלי וקרן הקריסטלים**
12. **חלק י"א — רגולציה, סיכונים ומנגנוני הגנה**
13. **חלק י"ב — מפת הדרכים להוצאה לפועל ומפת הגיוס**
14. **חלק י"ג — יומן ההכרעות האדריכליות**
15. **נספחים:** טקסטים מלאים לאתר · פרומפט Base44 · נכסים דיגיטליים קיימים · מילון מונחים · מפת מקורות וקבצים שניתן לצמצם

איך לקרוא את המסמך הזה

המסמך הזה מחליף את ריבוי הקבצים. הוא לא סיכום — הוא איחוד מלא של כל החומר, מסודר בסדר הגיוני אחד, כשכל סתירה בין גרסאות הוכרעה ונומקה.

מה נכנס לכאן

במסמך אוחדו כל החומרים של שפע גלובל: 76 קבצי Notion שיוצאו לתיקיית ExportBlock (כל 8 שלבי הביצוע ותתי-המסמכים שלהם, פרק 9, המערכת המבוצרת, מאגרי הרעיונות והשותפים), מסמך הלידה "SHEFA GLOBAL" מספטמבר 2025 (כולל צילומי הוואטסאפ והתמונות שבתוכו), מסמך ה-Whitepaper + Miro, ארבעת מסמכי הליבה התודעתית (V2, V3, V4, V5), תרשימי Miro של עץ השפע והמבנה הארגוני, לוג הבנייה ב-Base44, והחלטות העיצוב של דף הנחיתה החי. מפת מקורות מלאה — איזה קובץ נכנס לאיזה פרק — מופיעה בנספח ה'.

הכלל היה: **לא לקצר, לסדר**. כל תוכן מהותי שהופיע במקור מופיע כאן. מה שהושמט הוא רק חזרות מילה במילה (אותו טקסט הופיע לעיתים ב-3 קבצים שונים — למשל טקסטי האתר הופיעו ב-6.1, ב"להעלות ל-BASE 44" וב"לבייס 44"), ומשפטי מעבר של שיחה ("רוצה שאמשיך?"). הגרסה השלמה ביותר של כל טקסט היא זו שנשמרה.

מקראה — ארבעה סוגי קופסאות

מקור

מציין מאיזה מסמך מקורי הגיע התוכן, כשזה חשוב להבנה (למשל כשיש כמה גרסאות).

הכרעת האדריכל

במקום שבו החומרים סותרים זה את זה, או שחסר בהם חלק כדי שהמודל יעבוד באמת — כאן מופיעה ההכרעה שלי והנימוק. כל ההכרעות מרוכזות גם ביומן ההכרעות (חלק י"ג).

סיכון / דורש בדיקה

נקודה שבה יש חשיפה משפטית, כלכלית או אתית שחייבת יעוץ מקצועי לפני ביצוע.

STAND BY

תזכורת שהמיזם בהמתנה — הדבר מתוכנן, לא פעיל.

■ **STAND BY מאז 26 באוקטובר 2026, בהחלטת המייסד.** בלשונו: "כל העניין כרגע הוא בניית ארכיטקטורה של החזון. האמת היא שאני רחוק כלכלית ומבחינת קשרים כדי להניע את SHEFA כרגע. אני רוצה שהכל יעמוד וישב ב-STAND BY עד שזה יוכל להתממש."

המשמעות: אין משתתפים, אין גיוס, אין צוות, אין ישות משפטית. קיימים: החזון המלא (המסמך הזה), דף נחיתה חי, אשף הצטרפות ותצוגת דשבורד (ללא חיבור לנתונים). המסמך בנוי כך שביום שבו התנאים יבשילו — אפשר להתחיל לבצע ממנו ישירות, לפי מפת הדרכים בחלק י"ב.

תמצית מנהלים

הבעיה. מיליוני משפחות "עושות הכל נכון" — עובדות, מרוויחות יפה — ועדיין נשחקות: חובות צרכניים יקרים, תזרים שלילי, חיסכון פנסיוני שנשחק מול האינפלציה, וחרדה כלכלית מתמדת. מתחת לבעיה הכלכלית יושבת בעיה תודעתית: תודעת חוסר, תחרות ובושה.

הפתרון. שפע גלובל איננה חברת ייעוץ פיננסי אלא אקוסיסטם לטרנספורמציה הוליסטית, שנשען על ארבעה עמודי תווך — איפוס פיננסי, כלים חכמים, העצמה תודעתית ונתינה קהילתית — ומופעל דרך מסלול של שישה שלבים: "נתיב הקריסטל". המשתתפים נקראים "קריסטלים": המטרה היא ללטש אותם עד שיפיצו את האור שלהם הלאה.

המודל. המשתתפים אינם משלמים בכסף. הם מקבלים ליווי, כלים ואיפוס כלכלי, ומחזירים ערך דרך נתינה — שעות תרומה, ליווי משתתפים חדשים, תוכן והשראה — שנמדדים ב"קריסטלים". הפעילות ממומנת על ידי פילנתרופים, קרנות אימפקט, שותפויות ומענקים, ובשלב מאוחר — קרן השקעות חברתית ("קרן הקריסטלים") שמשקיעה בבוגרים בעלי פוטנציאל.

קהל היעד הראשון. "הזוג השכיר שנשחק במרכז": 30-40, שני הורים שכירים, הכנסה משותפת 20-28 אלף נטו, חובות צרכניים 100-250 אלף, חסכוניות פנסיוניים רדומים משמעותיים.

ההכרעה המרכזית במסמך. בחומרים קיימות שתי גרסאות למנוע הכלכלי: "המודל הבטוח" (לא נוגעים בפנסיה — Whitepaper) ו"מודל הקרן" (המשפחה פודה 350 אלף מהפנסיה, הכסף מושקע בקרן בציפייה ל-40% בשנה — מסמך 2.3). המסמך מכריע לטובת המודל הבטוח כברירת המחדל, ומשמר את מודל הקרן במלואו כגרסה מוקפאת — מהסיבות שמפורטות בחלק ד' ובחלק י"א.

הדרך. שמונה שלבי ביצוע (מניפסט → מתודולוגיה → ארגון → טכנולוגיה → פיילוט → זהות ציבורית → השקה וקהילה → מודל כלכלי) ונספח מדעי-לוגי (פרק 9). מפת הדרכים בחלק י"ב מתרגמת אותם לשבעה שלבי הוצאה לפועל, מהשלב שלא דורש הון כלל ועד ההתרחבות הגלובלית.

הנשמה — מאיפה זה בא ובמה זה מאמין

לפני מודל, כסף או טכנולוגיה — שפע גלובל נולדה מתוך שינוי תודעתי אישי של המייסד. החלק הזה מרכז את השורש: נקודת המפנה, סיפור הלידה, החזון, המניפסט, עץ השפע והבסיס הרוחני. כל השאר בנוי עליו.

1. נקודת המפנה

אני מאמין שהבורא/בוראים/בוראות/יישות עליונה ברא אותנו כצמצום שלו (אינסוף) במטרה שאנחנו נפתח ודרכנו הוא יוכל לחוות גם את ההתפתחות. מה הכוונה? אם אני מחשיב את עצמי כאדם נדיב אבל לא יהיה לידי עוד אנשים שאוכל לתרום להם — בעצם לא אוכל להעניק מעצמי ולהגשים / לחלוק את ה"מתנות" / התכונות שלי. אני חושב שלשם כך נוצרו בני האדם.

התודעה שלי התפתחה.

במקום כל הזמן לדרוש מהבורא/ים/ות דברים לחיי הפרטיים, החלטתי לשנות את הגישה ולשאול את השאלה שלי:

"מה אתה/ם/ן צריך/צריכים/צריכות ממני?"

אני מודה על כל יום שיש לי בעולם הזה.

אעשה הכל ואקדיש את כל זמני, כוחי וכישורי בכדי לפעול במטרה לשרת אותו/ם/ן.

הייתה לי התגלות והחלטתי לפתח את זה בכל הכוח.

2. סיפור הלידה של שפע גלובל

הפרק הזה משחזר את רגעי היצירה עצמם, כפי שתועדו במסמך הלידה "SHEFA GLOBAL" (ספטמבר 2025) ובצילומי הוואטסאפ ששמר המייסד. הוא חשוב כי הוא מסביר את הבחירות שנשארו בליבת המותג עד היום.

3 ביוני 2025, 04:08 לפנות בוקר — ההצהרה

בלילה, בהודעות לעצמו, כתב המייסד:

"הכר את הכוח שלך: תן למחשבה הבאה לחלחל כך: 'אני מחובר למקור אינסופי של שפע. המחשבות שלי הן כלי powerful ליצירת המציאות שלי. יש לי את הכוח ליצור עושר.' אני יוצר את מציאותי. אני פתוח/ה לקבל שפע."

"200,000,000"

"אני בונה תוכנית מסודרת לקבלת הסכום הזה באופן מיידי."

"הכפלות של מאות אחוזים של מסחר משוק ההון/קריפטו בתוך טבלה."

"אחרי יעד ראשוני אני מוסיף עוד אפסים כדי להוציא את התוכנית הגדולה שלי לפועל."

"כמה שרק ארצה.. עוד 9/10/20 כמה שצריך.. יש שפע אינסופי."

"אני מודה על כך שהשפע הזה כבר שיך לי והוא מגיע אליי במהירות. אני לא אשמור אותו לעצמי בלבד. אני מבין שאני מוגדר כלי לקבלת השפע כשאני רק סופג ומקבל אותו. ההתפתחות הגדולה שלי תהיה לחלוק את השפע הזה, וכשאיהיה כזה אזכה להיות כלי שמפיץ אנרגיה חיובית ושפע לסביבה. אני בקרוב מאוד אהיה — קריסטל 🌌"

"למעשה כל האנשים שיחברו אליי לתוכנית הגדולה יזכו להיות קריסטלים.. כל אחד לפי הקריסטל שהוא משדר."

באותו לילה נולד גם רעיון ראשון לעולם וירטואלי: "אופציה — בניית עולם וירטואלי שכל אדם שייקח חלק בפרוייקט יקבל תג קריסטל וירטואלי, שבאמצעותו יוכל להיכנס למימד שמושתת רק על העקרונות שאכנה." זהו הזרע של "הקריסטלים הווירטואליים" (מודל 2.4), של המערכת המבוצרת, ושל הקשר העתידי ל-IME VR.

מ"מאמינים" ל"קריסטלים"

בשיחת התכנון הראשונה הוצע לקרוא למשתתפים "מאמינים". המייסד דחה את המונח: "המטרה שלי היא לא לקחת כסף מאנשים אלא לעזור להם למנף את החיים שלהם, כדי שיוכלו, בתקווה, לרצות לעזור גם לאחרים בהמשך או לפחות להביא אותם אליי... אני דווקא רוצה להשתמש יותר בביטוי **קריסטל**. אני חושב שזאת הגדרה מהממת לכוח אנרגטי שמפיץ טוב."

ההיגיון שנשאר במותג: קריסטל הוא מבנה מסודר וצלול, שמתגבש בתנאים הנכונים, ויש לו יכולת לשבור אור לבן לצבעי הקשת — לקחת אנרגיה ולהפיץ אותה הלאה בצורה חדשה ויפה. זה בדיוק מה שהתנועה עושה עם האנשים שהיא מלווה. המטרה היא לא עסקה פיננסית, אלא הצתה של טרנספורמציה.

ההשראה: שחר וניצולי השואה

המייסד שאל חבר, שחר, שהתחיל לעבוד עם ניצולי שואה, למה בחר דווקא בעבודה כזו ולא במשרה אחרת. שחר דיבר על הערך, הקהילתיות והתרומה — הוא מסתכל על הערך שהוא מביא לצד השני — ואמר: "גם אני מרוויח כסף וגם תורם לקהילה, שזה מצב מעולה." מכאן נולד העיקרון שהנתינה היא חלק מהריפוי, לא תמורה סמלית.

22 ביוני 2025, לילה — הדומיין

"כולם כבר מזמן הלכו לישון. נשארתי בספה ושטתי עם הדומיין.. הוביל אותי להארה שאם אני רוצה שהחזון שלי ייקרה, אני צריך לתת לו את התשתית כדי להתרחב. הבנתי שאקרא לפרוייקט שלי 'שפע', ואז מצאתי שהדומיין של shefa.com תפוס, ומסתבר שזה לטובה — כי נכנסתי לאתר דומיינים והיה לי חיבור מידי עם Shefa.Global ושמרתי ישר את התמונה. התחבבתי כמה דקות ואז אמרתי יאללה, זה שלי. 🌌"

הדומיין shefa.global נרכש בשנה הראשונה במחיר ₪13.91 (מחיר מלא ₪446.11). ראו נספח ג' לגבי חידושו.

המחשבות שליוו את הלידה

- **שינוי חברתי:** "במקום להיות בתודעה שיש לי ואני לא רוצה לתת לאחר — להפוך אותה ולהגיד שיש מספיק לכולם, בדיוק כמו אוויר. זה לא שאני יוצא לרחוב ושואף אוויר ואין לאחר. יש מספיק לכולם — זו תודעת שפע. יש היום טריליונים של כסף, וגם אם הוא ייגמר — הבורא ייצור עוד. הוא רוצה דרכנו לחיות את השפע שיש לעולם להציע. אחדות, אהבה וטוב בעולם הזה."

- **דוגמה אישית:** "הכל מתחיל מדוגמה אישית שלי. אני רוצה לתת ערך לאנשים. לעשות משהו שאני משתוקק לעשות."
- **אמון לפני כלים:** "להיות יותר פעיל מבחינה קהילתית כדי לקבל את האמון שלהם, ואז לתת להם כלים."
- **שליחת כוונה:** "אני שולח ליקום את כל הדברים שאני רוצה ומצפה למה שהעולם יציע לי." (משקיע כשיר – שווי נכסים של מיליונים; לבנות קרן גידור.)
- **יחסי עובד-מעביד:** "יש עניין: נכון שמדובר כביכול ביחסי עובד-מעביד, אבל ממקום חיובי ואין לי אינטרס מהם." — שאלה שהמייסד זיהה בעצמו כבר ביום הראשון, ושמקבלת מענה בחלק י"א.
- **כלים להתפתחות האישית:** קורס בינה מלאכותית של NVIDIA, סאבלימינלים לתת-המודע בנושא עושר ושפע, דמיון מודרך אחרי נשימות עמוקות ("איך אני רוצה לחיות? בצורה הכי ריאליסטית, לחוש את זה כרגע"), אפירמציות.
- **חמשת הבוטים הראשונים:** לייף סטייל (תדרים, זימון ויצירת מציאות), אמונה, פיננסים (מוניטור, טבלאות), קהילתיות, קריפטו.

ספטמבר 2025 – הניסוח הראשון של המטרה

"אני רוצה לבנות אתר על בסיס שם החברה שלי, Shefa Global. מטרת החברה היא לעזור לאנשים במצוקה כלכלית, לעזור להם לסגור את החובות ולתת להם כלים מבוססי בינה מלאכותית שיוכלו לעזור להם להתמודד עם המחייה היומיומית ולבנות להם מסלול שיוביל אותם לצבירת נכסים. בתמורה, הם יצטרכו להתנדב בעמותות קהילתיות לפי מגוון תחומים ועל פי הכישורים האישיים שלהם."

זה המשפט שהוזן ל-Base44 ויצר את האב-טיפוס הראשון (ראו נספח ג'). המייסד מילא בו בעצמו את טופס ההצטרפות — בכך הפך, סמלית, לקריסטל הראשון של התנועה.

3. החזון שלי

מציאות כלכלית חדשה

אני מסתכל על העולם ורואה מודל חברתי-כלכלי המושתת על תחרות וחוסר, שמותיר אחריו מיליוני משפחות שחוקות ולחוצות. הקמתי את Shefa Global מתוך אמונה פשוטה ורדיקלית: **שפע גלובלי**. אני מאמין כי בדומה לאוויר שאנו נושמים, יש מספיק והותר לכולם, וכי המפתח לחוסן כלכלי טמון בשינוי תודעתי ובנתינה הדדית. החזון שלי הוא להצית תנועה עולמית של אנשים החיים מתוך תודעת שפע, ויוצרים קהילות חזקות ותומכות.

הכאב שאני רואה

המיקוד הראשוני שלי הוא ב"זוג השכיר שנשחק" — משפחות שאני רואה סביבי, שעושות לכאורה "הכל נכון", עובדות קשה ומרוויחות יפה, אך נשחקות תחת יוקר המחיה. אני רואה את ההתמודדות שלהן עם חובות צרכניים יקרים, תזרים מזומנים שלילי וחוסר יכולת לחסוך, בעוד החיסכון הפנסיוני היחיד שלהן נשחק באיטיות מול האינפלציה. אני מבין שמצב זה מייצר תחושה מתמדת של חרדה ותסכול, ומונע מהם לממש את הפוטנציאל האמיתי שלהם. **זה בדיוק הסיפור שהייתי בו.**

הפתרון שאני מציע: אקוסיסטם לטרנספורמציה הוליסטית

Shefa Global היא לא עוד חברת ייעוץ פיננסי, אלא אקוסיסטם שלם שנועד לייצר טרנספורמציה עמוקה. אני מכנה את המשתתפים "קריסטלים", כי מטרתי היא ללטש אותם עד שיפיצו את האור והעוצמה שלהם בחזרה לעולם. המודל, "נתיב הקריסטל", נשען על ארבעה עמודי תווך:

1. **איפוס פיננסי** — סיוע למשפחות לסגור את חובותיהן הרעילים והענקת תשתית כלכלית יציבה.
2. **כלים חכמים** — גישה לכלים מבוססי AI לניהול תקציב, זיהוי הזדמנויות חיסכון וחינוך פיננסי.
3. **העצמה מנטלית** — ליווי בתהליך אימון אישי וקבוצתי לשינוי תודעתי, ובניית תוכנית להגדלת הכנסה.
4. **נתינה קהילתית** — המודל מושתת על "תשלום" בהתנדבות. הקריסטלים תורמים מזמנם ומכישוריהם בחזרה לקהילה, ובכך הופכים לחלק פעיל במעגל השפע.

האנשים שאני מאחד סביב החזון

כדי להפוך את החזון למציאות, אני מקים סביבי מבנה ארגוני ייחודי הכולל צוות הנהלה מוביל (תפעול, פיננסים, טכנולוגיה וקהילה), הנתמך על ידי יועצים מקצועיים מהשורה הראשונה בתחום המשפט והפיננסים. סביב גרעין זה אני בונה מעגלים חיצוניים של "שגרירים" — דמויות מפתח ומעצבי דעת קהל — ו"פטרונים" — פילנתרופים ומשקיעי אימפקט, המאוחדים כולם סביב המטרה המשותפת.

הצעד הראשון במסע

אני מתחיל עם תוכנית פיילוט ממוקדת בישראל, במטרה להוכיח את היתכנות המודל וליצור את סיפורי ההצלחה הראשונים. משם, בכוונתי להתרחב ולהפוך את Shefa Global לתנועה גלובלית, המשנה את הדרך שבה האנושות תופסת כסף, ערך וקהילה.

4. מניפסט השפע — הבסיס התודעתי (שלב 1)

מטרת השלב: לנסח את הבסיס הרוחני והתודעתי של Shefa Global — קריאה לעולם חדש שבו שפע הוא ברירת המחדל, נתינה היא מנוע צמיחה, והאדם מחובר לבורא, לעצמו ולקהילה. זהו מסמך מכונן שמזמין את האדם להיזכר מי הוא באמת — ולהצטרף לתנועה של ריפוי כלכלי ותודעתי.

עקרונות היסוד

- **האדם הוא צמצום של האינסוף** — נברא כדי לאפשר לבורא לחוות התפתחות דרך חוויה אנושית.
- **האדם הוא מגנט תודעתי** — משדר תדרים דרך מחשבות, רגשות ודמיון, ויוצר מציאות בהתאם.
- **הקריסטל כסמל** — מבנה צלול שמפיץ אור, אנרגיה ותדרים חיוביים; כל משתתף בתוכנית הוא קריסטל.
- **תודעת שפע** — יש מספיק לכולם, כמו אוויר. השפע הוא טבעי, נגיש ובלתי מוגבל.
- **הכרת תודה** — מנגנון תודעתי שמניע את השפע ומחבר אותנו למקור.
- **דוגמה אישית** — המנהיגות מתחילה מהתדר שאתה משדר, לא מהתפקיד שאתה ממלא.

1.1 – מיפסט השפע (נוסח מלא)

אני עידן, מייסד Shefa Global, ובאתי לעולם הזה בשליחות.

לא כדי לצבור, אלא כדי להעניק. לא כדי לדרוש, אלא כדי לשאול:

"מה אתה/ם/ן צריך/צריכים/צריכות ממני?"

אני מאמין שהשפע הוא טבעי, אינסופי ונגיש לכולם – כמו האוויר שאנחנו נושמים.

העולם כפי שהוא היום – תחרותי, לחוץ, חסר – אינו גזירת גורל.

הוא תוצאה של תודעה.

ואת התודעה הזו אנחנו באים לשנות.

אנחנו לא באים להציל – אנחנו באים להזכיר.

להזכיר לאדם שהוא שפע. שהוא אור. שהוא חלק מהשלם.

Shefa Global היא תנועה של ריפוי כלכלי ותודעתי.

תנועה שמאמינה באדם, בבורא, ובכוח של קהילה.

אנחנו מאפסים חובות, משנים תודעות, ובונים עולם חדש – מבפנים החוצה.

אם אתה מרגיש את הקריאה – אתה כבר חלק מהתנועה.

מהי תודעת שפע?

- הידיעה הפנימית שיש די והותר לכולם.
- מבוססת על אמון, נתינה, קהילה והדהוד הדדי.
- מחליפה את הפחד באהבה, את החמדנות בשותפות, ואת הבידוד בחיבור.
- מבינה שהבורא רוצה לכוון את השפע – לא להסתיר אותו.

מהי השליחות שלנו?

- ללוות אנשים במסע טרנספורמטיבי – כלכלי, רגשי ורוחני.
- להעניק להם כלים, תודעה וקהילה שיאפשרו להם לפרוח.
- להפוך אותם ל"קריסטלים" – אנשים שמפיצים אור ושפע לעולם.

מהו הנתיב שלנו?

הנתיב מפורט במתודולוגיה (חלק ג'). כאן רק נרמזים עמודי התווך: איפוס פיננסי · כלים חכמים · העצמה מנטלית · נתינה קהילתית.

מהי המחויבות שלנו?

- לפעול ביושרה, באהבה ובשקיפות מלאה.
- להקדיש את כל זמננו, כוחנו וכישורינו לשירות הבריאה.

- להקים אקוסיסטם גלובלי שמכבד את האדם, את הקהילה ואת הבורא.

קריאה פנימית

אם אתה מרגיש את הקריאה, אם הלב שלך מזהה את האור — אתה מוזמן להצטרף. לא כמשתתף, אלא כשותף. כי Shefa Global היא לא חברה. היא תנועה. והתנועה הזו מתחילה בתוכך.

1.2 — עקרונות השפע

עיקרון	תיאור
שפע הוא טבעי	כמו אוויר — לא צריך להילחם עליו, רק להסכים לקבל.
הכרת תודה	תדר שמחבר אותנו למקור ומזרים שפע לחיינו.
נתינה יוצרת זרימה	כשאתה נותן — אתה פותח את הצינור לקבלה.
שקיפות יוצרת אמון	אין מה להסתיר — יש מה לשתף.
שייכות היא ריפוי	קהילה היא תרופה לבדידות, לפחד ולחוסר.
הדהוד תודעתי	מה שאתה משדר — זה מה שאתה מקבל.
הבורא דרכך	אתה לא לבד — אתה שליח של אור.
שחרור מתודעת חוב	חוב הוא לא רק מספר — הוא תדר. ואותו אנחנו משחררים.
דוגמה אישית	אתה לא צריך לשכנע — רק להיות. התדר שלך מדבר.

1.3 — תודעת חוב מול תודעת שפע

תחום	תודעת חוב	תודעת שפע
רגש	פחד, אשמה, בושה	אמון, הודיה, שלוה
מחשבה	"אין לי מספיק"	"יש די והותר"
פעולה	הישרדות, חיסכון קיצוני	יצירה, שיתוף, השקעה
זהות	"אני חייב"	"אני ראוי"
יחס לאחר	תחרות, קנאה	שותפות, השראה
יחס לבורא	ניתוק, אשמה	חיבור, אהבה

1.4 – קריאה אישית לאדם

אתה לא מקולקל. אתה לא לבד. אתה לא מספר.
אתה לא רק "חייב" – אתה שליח.
אתה לא רק "נזקק" – אתה שפע מהלך.
אנחנו לא באים להציל אותך – אנחנו באים להזכיר לך מי אתה.
אתה מוזמן להצטרף למסע שבו אתה לא רק יוצא מהחוב –
אתה יוצא מהתודעה של חוב.
אתה הופך לקריסטל. ואת האור שלך – העולם צריך.

1.5 – קריאה למשקיע כשיר

אתה לא רק משקיע כסף – אתה משקיע באדם.
אתה לא רק מחפש תשואה – אתה יוצר תיק של טרנספורמציות.
Shefa Global מזמינה אותך להיות חלק מקרן שפע גלובלית –
קרן שמייצרת גם תשואה פיננסית וגם ROI תודעתי.
כל שקל שאתה משקיע – מאפס חוב, מדליק אור, משנה חיים.
אתה לא רק תורם – אתה שותף. אתה לא רק נותן – אתה מהדהד.
ברוך הבא לקרן שפע גלובל.

הכרעת האדריכל – שימוש בקריאה למשקיע

הנוסח נשמר כמות שהוא כטקסט השראה. לפני שימוש מול משקיעים בפועל יש להסיר ממנו כל משמעות של הבטחת "תשואה פיננסית" עד שמבנה הקרן והרישוי יוגדרו (ראו חלק י' וחלק י"א). מול פילנתרופים ומשקיעי אימפקט בשלב הפיילוט, ההבטחה היא ROI חברתי ותודעתי מתועד – לא תשואה.

Shefa Global היא תנועה עולמית שמאמינה בשפע, באדם ובקהילה.
אנחנו מאפסים חובות, משנים תודעות ובונים עולם חדש.
במקום הלוואות – ליווי. במקום ריבית – ריפוי. במקום חוב – שפע.
הצטרפו למהפכת השפע.

1.7 – גרפים ומפות תודעה

-  **גרף תודעה: חוב ← שפע.** ציר X: מצב כלכלי (חוב ← איזון ← שפע). ציר Y: תדר רגשי (פחד ← נייטרליות ← הודיה). כל משתתף ממוקם בגרף בכניסה ובכל סיכום רבעוני – המסע נראה כתנועה אל הרביע העליון.
-  **מפת תנועה: אדם → קהילה → קרן → הדהוד.** אדם מקבל איפוס → עובר תהליך → תורם לקהילה → מצטרף לקרן → מהדהד הלאה.
-  **תרשים הקריסטל.** ליבה: תודעה. שכבות: כלים, קהילה, תרומה. קרניים: אור, השפעה, השראה.

פעולות שלב 1 – סטטוס

פעולה	סטטוס
לנסח את תתי־המסמכים לפי הסדר	בוצע
להכניס את כל המסמכים ל־Notion כעמוד ראשי + תתי־עמודים	בוצע (ומאוחד כעת במסמך הזה)
לעצב גרפית את עקרונות השפע	פתוח
ליצור עמוד באתר עם גרסה ציבורית	חלקי – דף נחיתה חי, ללא עמוד "אני מאמין" נפרד
להפיק סרטון / פוסט שמעורר השראה	פתוח
לשלב תרגול אישי: אפירמציות, דמיון מודרך, סאבלימינלים	אישי, פעיל – ראו SHEFA OS בסעיף 8

5. עץ השפע

המודל הערכי של התנועה צויר ב־Miro כעץ: שורשים (מה מזין אותנו), גזע (הליבה), ענפים ופירות (מה אנחנו מייצרים בעולם). הגרסה כאן מאחדת את הטקסט מ־Notion עם הפתקיות שצוירו בפועל על הלוח – שתי פתקיות פירות ("קירוב האנושות לבורא באמצעות אהבה", "עולם טוב יותר") הופיעו רק בצויר ונוספו כאן.

חלק העץ	תוכן
---------	------

השורשים  היסודות שלנו (Our Foundation)	פילוסופיית השפע · הון ראשוני (פילנתרופים) · תשתית משפטית · משקיעי אימפקט · הצוות המייסד · החזון (המייסד)
הגזע  הליבה: Shefa Global (The Core)	משימת הליבה: להעביר אנשים מתודעת חוסר לתודעת שפע באמצעות מערכת תמיכה הוליסטית וסיסטמטית של איפוס כלכלי, אימון מנטלי ונתינה קהילתית.
הענפים  הפירות שלנו (Our Fruits)	משפחות נקיות מחובות · קהילה פעילה של מתנדבים · עלייה בהכנסה של המשתתפים · שינוי תודעתי לשפע וחוסן · סיפורי הצלחה שנותנים השראה · חיזוק החברה והקהילה · "קריסטלים" שהופכים למנטורים · קירוב האנושות לבורא באמצעות אהבה · עולם טוב יותר

בתבנית המקורית של Miro השורשים סומנו "Root Causes", הגזע "Problem" והענפים "Effects". המייסד הפך את התבנית: במקום עץ בעיה — עץ שפע.

6. ערכי הליבה

ערכי הליבה מוצגים בעמוד "עלינו" ומאחדים את עקרונות המניפסט לארבע אמירות:

שפע הוא מצב תודעתי לא רק כסף, אלא תחושת מלאות פנימית.	חולשה היא שער להתמרה נקודת השבר היא ההזדמנות להתחיל מחדש.
קהילה היא כוח מרפא ביחד אנחנו יוצרים תהודה רחבה.	שקיפות, כבוד, שותפות כל אדם הוא חלק מהמעגל.

7. פרק 9 — עקרונות ההגשמה של המציאות

במקור: "נספח מדעי-לוגי" לתוכנית הביצוע. מקומו כאן, בחלק הנשמה, כי הוא מסביר את ההיגיון התודעתי של כל השאר.
מטרות הפרק: להסביר את הבסיס המדעי-לוגי של זימון מציאות; להראות את מעגל ההגשמה; לשלב קריסטלים כמדד מוחשי להתקדמות.

כוונה ← דמיון ← רגש ← אמונה ← פעולה ← תוצאה ← חיזוק אמונה ♾

מבוא

הגשמת מציאות היא רעיון שנשמע לרבים כמשהו מופשט או "רוחני מדי". אבל האמת היא שמדובר בתהליך אנושי, פשוט ועמוק — כזה שכל אחד יכול להבין ולתרגל. זהו מנגנון שבו מחשבות, רגשות ואמונות מתורגמים לפעולות ולתוצאות, וכך המציאות שלנו משתנה בפועל.

הדבר החשוב ביותר הוא ההסכמה הפנימית: ההגשמה מתרחשת רק ברגע שאדם מוכן **לקבל את האפשרות** שהחיים יכולים להתנהל אחרת. זה לא קסם ולא אמונה עיוורת — אלא בחירה מודעת להיפתח לשפע.

במשך שנים רבות חקרתי את התחום הזה לעומק. למדתי NLP, הקשבתי להרצאות מוטיבציה של אנתוני רובינס ולס בראון, תרגלתי אפירמציות וכתבתי פתקים שמזמנים מציאות. נחשפתי לסרטונים של בוב פרוקטור, לספר מדע ההתעשרות, לכתבים של ד"ר ג'וזף מרפי (כוחו של תת־המודע), ולבסוף – ואולי המשמעותי ביותר – לנוויל גודארד, שהראה בצורה חדה איך הדמיון והאמונה יוצרים מציאות ממשית.

כל אחד מהמקורות הללו נתן לי חלק מהפאזל. כשחיברתי אותם יחד, התבהר לי שהגשמת מציאות היא לא רעיון תיאורטי, אלא **שיטה שלמה עם דרך פעולה ברורה** – מבוססת על עקרונות שניתן לבחון, להבין ולתרגל, בדיוק כמו כל תחום אחר בחיים.

תתי־השיעורים המתוכננים

המייסד ביקש לפתח את הפרק ל"תתי־שיעורים" שמראים כיצד זה עובד, בשפה אנושית ורגשית שמושכת אדם ממקום נעים, ובאופן שניתן לבחון:

#	תתי־שיעור	הרעיון
9.1	תדרים	הסבר על תדרים; גלי המוח (אלפא, בטא, תטא, דלתא) כפי שנמדדים במעבדה ב־EEG והקשר שלהם למצבי תודעה.
9.2	דומה מושך דומה	עיקרון ההדהוד: מה שאתה משדר הוא מה שאתה פוגש. הסבר התנהגותי – קשב סלקטיבי ונבואה המגשימה את עצמה.
9.3	הגוף כמים	הגוף בנוי מכ־60%-70% מים – מטאפורה לרגישות שלנו לסביבה ולמחשבה.
9.4	חוק התהודה	כמו אבן שנזרקת למים ויוצרת אדוות – כל פעולה מתפשטת החוצה; "ההילה" החיצונית.
9.5	מעגל ההגשמה	כוונה ← דמיון ← רגש ← אמונה ← פעולה ← תוצאה ← חיזוק אמונה.
9.6	טבלת קריסטלים לפי שלבי ההגשמה	כל שלב במעגל מתורגם להרגל נמדד ולקריסטל התקדמות (ראו כלכלת הקריסטלים, חלק ד').

הכרעת האדריכל – שתי שפות לאותו פרק

הפרק יכתב בשתי שכבות, כדי שישרת גם את מי שמאמין וגם את הספקן: **שכבת הניסיון** – מה שהמייסד חווה ולמד (נוויל גודארד, מרפי, פרוקטור, המסורת היהודית); ו**שכבת המנגנון הנבדק** – מה שהמחקר הפסיכולוגי מאשש בפועל: הדמיה מנטלית משפרת ביצועים, ציפיות משנות התנהגות, הכרת תודה מפחיתה מתח, הרגלים קטנים בונים זהות, ותמיכה חברתית מנבאת התמדה.

הקפדה אחת: לא להציג "תדרים" או "70% מים" כהוכחה פיזיקלית למשיכת כסף – זה יפגע באמינות מול שותפים מקצועיים ויפתח פתח לביקורת. אלה מטאפורות חזקות, והן יוצגו כמטאפורות. הכוח של השיטה הוא בכך שהיא עובדת דרך שינוי ההתנהגות של האדם – וזה ניתן להוכחה ולמדידה. אותו גשר לקהל הספקן נדרש גם בחלק ה' של ספר E.I.L.

8. הליבה התודעתית והרוחנית של המייסד (מסמכי V2-V5)

ארבעה מסמכים בתיקייה — "הליבה התודעתית" (V2), "הליבה התודעתית והרוחנית" (V3), "תוכנית הזהב" (V4), "ספר השפע והגאולה התודעתית" (V5) — אינם מסמכי מיזם, אלא תיעוד של המסע האישי של המייסד בין מאי 2025 לאפריל 2026. כל אחד מהם הופיע בתיקייה פעמיים, בהעתק זהה לחלוטין. הם נכנסים כאן כי הם המקור של המתודולוגיה: מה שהמייסד תרגל על עצמו הוא מה שהתנועה תציע למשתתפיה.

לוג שיחות העומק — כרונולוגיה מאוחדת

תאריך	השאלה הפותחת	ההתפתחות, נקודת הזהב ו"נפילת האסימון"
19.05.2025	"איך פורשים בגיל 90 עם 60 אלף ש"ח בחודש?" / "כמה כסף אני צריך כדי לחיות בחופש עד גיל 90?"	התחיל כניתוח אקסל יבש (אינפלציה של 3%, הוצאה חודשית של 60 אלף, ריבית דריבית) והתפתח להגדרה של חזון חיים שלם. נקבע יעד של 200 מיליון ש"ח כעוגן לשקט נפשי. נפילת האסימון: הכסף הוא לא המטרה אלא "רעש רקע" — המספר 200 מיליון הוא רק תדר . נקודת הזהב: ברגע שהמספר הופך ל"עובדה מוגמרת" בדמיון, המוח מפסיק לחפש "איך" ומתחיל לפעול מתוך ה"יש" — מתמטיקה ותודעה הן אותה שפה. המעבר ממחשבה על "הישרדות" למחשבה על "מורשת ושפע אינסופי"; היעד הפיזי משמש עוגן שמאפשר לנפש לשחרר את חרדת ההישרדות ולהתפנות לעבודת הבורא.
14.09.2025	"ההרגשה היא הסוד" (נוויל גודארד) — האם צריך להתאמץ להרגיש את השפע?	דיון בחוק ההנחה (Law of Assumption): הדמיון אינו מספיק ללא מטען רגשי; ההרגשה היא התנאי המקדים להגשמה, היקום מגיב לתדר (רגש) ולא למילים; חוק ההנחה אינו מניפולציה אלא בחירה לחיות בתוך המציאות המבוקשת כבר עכשיו; ההרגשה היא השפה שבה מתקשרים עם הבורא. נפילת האסימון (Naturalness): ההרגשה הנכונה היא לא התרגשות שיא אלא טבעיות — אם אתה מתרגש מדי, זה עדיין "רחוק" ממך. נקודת הזהב: "הקלה" (Relief) היא הרגש הגבוה ביותר — סימן שתת-המודע קיבל את היעד כעובדה. רעיון נלווה: "סצנת סיום" קצרה שמרכזת את כל המשאלה שהוגשמה.
אוקטובר-נובמבר 2025	"ביטחון בבורא מול אתגרי המסחר והיומיום"	האמונה ככלי ליציבות רגשית בזמן מסחר וניהול פרויקטים מורכבים. ניתוח הפסוק "הבוטח בה' חסד יסובבנו": הבורא הוא המקור הבלעדי לפרנסה ולשפע, ותפקידנו להיות כלי קיבול. שחרור האחיזה בתוצאות (Surrender) תוך עשייה מקסימלית.
15.01.2026 (ינואר)	"תיאוריית החלקים ודיאלוג פנימי" / "למה אני עדיין מגיב בלחץ כשיש בעיות?"	כל חלק פנימי — גם החרד או הספקן — מנסה להגן עלינו מחוסר ודאות; הדרך לשפע היא אינטגרציה של כל החלקים תחת ה"אני העליון" המחובר לבורא, כ"מערכת הפעלה" של שפע (Identity-based habits). ניתוח תגובות אוטומטיות (ג'ו דיספנזה): הגוף הוא המוח המותנה, הוא זוכר את העבר טוב יותר מהשכל. נקודת הזהב: בכל פעם שאתה מגיב בלחץ אתה "בוגד" בעתיד שלך; המשימה היא לאמן את הגוף להרגיש שפע למרות מה שהעיניים רואות.

פברואר-מרץ 2026	"איך משלבים בין אמונה בבורא לבין חוקי התודעה?" / "בניית שגרה מנצחת"	צלילה למושג "ביטחון". נפילת האסימון: אין התנגשות — חוק ההנחה הוא הדרך שבה הבורא ברא את העולם: "סוף מעשה במחשבה תחילה". נקודת הזהב: "הבוטח בה' חסד יסובבנו" — החסד אינו פרס אלא מעטפת ("יסובבנו"). במקביל: שילוב Atomic Habits עם עבודת תודעה ויצירת "היום המושלם" — SATS לפני השינה, Revision של אירועי היום, בוקר של הודיה (מזמור לתודה); הגוף כ"כלי בריא" שחייב להיות בתדר גבוה כדי לקלוט שפע.
מרץ-אפריל 2026	"תורה, תודעה ושיר השירים" / Mastery of Naturalness	חיבור בין המדע של ג'ו דיספנזה לעוצמת המילים בתורה; קריאת "שיר השירים" ככלי לפתיחת תודעת שפע ואהבה; התורה כמפת דרכים לבניית כלי קיבול לשפע. ובמקביל: "STOP TRYING to feel it" — מעבר ממאמץ לידיעה שקטה; ככל שהמטרה מרגישה טבעית יותר ופחות מרגשת, כך היא קרובה יותר להתממשות.

"חוקי הברזל" של המייסד (V4)

- **חוק ה־Naturalness:** אם זה מרגיש "גדול עליי", זה עדיין לא שלי. אני עובד על להוריד את רמת החשיבות עד שזה מרגיש רגיל כמו לצחצח שיניים.
- **חוק ה־Revision:** אין יום שנגמר בלי "לתקן" אותו. אם קרה משהו לא טוב, אני מדמין אותו מחדש ב־SATS כפי שרציתי שיקרה. זה מנקה את התדר למחר.
- **חוק ה־No Effort:** כשאני מנסה (Trying), אני משדר חוסר. כשאני יודע (Knowing), אני משדר שפע. המעבר הוא מ־Trying ל־Being.
- **חוק ה־Identity:** אני לא "מנהל פרויקט שמחפש שפע". אני אדם עשיר וחופשי שמנהל פרויקטים להנאתו. הזהות קודמת למציאות.

עקרונות הליבה המזוקקים (V2)

מקור	עקרונות
חוק ההנחה (נוויל גודארד)	הכחשת החושים — היכולת להתעלם מהמציאות הפיזית הנוכחית לטובת המציאות הפנימית המבוקשת. התמדה (Persistence) — המשך ההנחה שהמטרה הושגה ללא קשר לראיות חיצוניות. סצנת הסיום — פעולה דמיונית אחת שמתרחשת אחרי שהכל כבר הסתדר (לחיצת יד, חתימה על מסמך).
שבירת העצמי הישן (ג'ו דיספנזה)	הגוף כזיכרון — התגובות הרגשיות הן לרוב התניות מהעבר. חזרה מנטלית (Mental Rehearsal) — אימון המוח והגוף להרגיש את העתיד לפני שקרה. מרכז האנרגיה — שמירה על מצב של שפע במקום מחסור.
שינוי הרגלים (ג'יימס קליר)	הרגלים קטנים בונים זהות; הזהות קודמת להתנהגות (Identity-based habits).

עמודי התווך הרוחניים (V3-V4)

- האמונה אינה נפרדת מהפרודוקטיביות — היא התשתית שלה. הבורא הוא "מנוע" השפע, והאדם הוא "צינור" ההולכה.
- **הביטחון בבורא ("אין עוד מלבדו").** כל שקל, עסקה והצלחה הם מתנת חנם. כל גורם חיצוני — קבלן, לקוח, שוק ההון — הוא רק שליח; המקור היחיד הוא הבורא, ולכן אין טעם לריב עם השליחים. האמונה

- מאפשרת לעבור מ"השתדלות יתרה" (שמגיעה מפחד) ל"השתדלות נכונה" (שמגיעה מביטחון).
- **"ואהבת... בכל לבבך ובכל נפשך ובכל מאודך".** השקעת כל המשאבים — הלב, הנפש והממון — בעבודת השפע והטוב.
 - **מזמור לתודה** — "מפתח": ההודיה על מה שעדיין לא הגיע פיזית היא הביטוי הגבוה ביותר לאמונה.
 - **שיר השירים** — מעורר את התשוקה (Desire), האש שמניעה את הדמיון. "אני לדודי ודודי לי" — החיבור המוחלט בין האדם למקור השפע.
 - **תודעה כגשר לאלוהות** — התודעה היא הניצוץ האלוקי שבתוכנו; שינוי התודעה לשפע מתאם אותנו עם רצון הבורא להיטיב. התורה כמערכת הפעלה למציאות.

השיטה	החיבור הרוחני (הקשר היהודי)
נוויל גודארד (חוק ההנחה)	"סוף מעשה במחשבה תחילה". היכולת לדמיין את הגאולה הפרטית היא השלב הראשון בבריאתה.
ג'ו דיספנזה (שינוי הגוף)	"שבירת המידות". הגוף הוא החומר שצריך להזדכך כדי להכיל את האור הגדול של השפע בלי להישבר.
ג'יימס קלייר (Atomic Habits)	"מצווה גוררת מצווה". הרגלים קטנים של קדושה, הודיה ומשמעת עצמית בונים את הזהות של אדם שחי בשפע.

SHEFA OS – פרוטוקול ההפעלה היומי

המייסד בנה לעצמו "מערכת הפעלה" יומית שמחזיקה את התדר גבוה. כאן היא מאוחדת משלוש הגרסאות (V2, V3, V4):

זמן	פעולה
08:00-06:00 • יקיצה ועליונות	קימה ב־06:11. הצהרה: "אני מערכת הפעלה מתקדמת בכלי אנושי". שטיפת פנים בקרח לניתוק הגוף מהעבר. נטילת ידיים וברכות השחר. הוויה והודיה בחצר — הרגשת המציאות כפי שהיא כבר עכשיו.
הודיה חיה	אמירת "מזמור לתודה" בכוונה, תוך הסתכלות על השפע הקיים: נשימה, משפחה, קורת גג, הים.
במהלך היום • סמכות נינוחה	פעולה מתוך ביטחון. כל אתגר באתר הבנייה או במסחר נענה בביטול התנגדות — "מה שאתה רוצה, גם אני רוצה". בכל רגע של לחץ: "הבוטח בה' חסד יסובבנו".
23:30-22:30 • הודיה ותיקון	Revision — מעבר על אירועי היום, תיקון בדמיון של מה שלא היה טוב, וזיהוי איך כל פרט הונחה לטובה.
לילה • SATS	כניסה לשינה מתוך "סצנת הסיום" (State Akin To Sleep). התחושה: "הכל הושלם".

הכרעת האדריכל — מ־SHEFA OS אישי לפרוטוקול למשתתפים

SHEFA OS הוא הנכס המתודולוגי הבשל ביותר בכל החומרים — כי הוא כבר נוסה, על המייסד עצמו, לאורך כמעט שנה. הוא הופך כאן לתבנית שבעזרתה כל משתתף יבנה את "מערכת ההפעלה" שלו בשלב "צמיחה והעצמה". שלושה כללי התאמה:

1. **שכבה אוניברסלית ושכבה אמונית.** השכבה הבסיסית (הודיה, תיקון ערב, סצנת סיום, הרגל זהות) פתוחה לכל אדם. השכבה האמונית (ברכות, מזמור לתודה, שיר השירים) מוצעת ולא מוכתבת. זה תואם את השפה הכוללת שבחר המייסד עצמו במניפסט — "הבורא/ים/ות / יישות עליונה" — ומאפשר לתנועה להתרחב לחמש מדינות עם תרבויות ואמונות שונות.
2. **כל משתתף בוחר את סצנת הסיום שלו.** סצנת הסיום של המייסד (200 מיליון ש"ח, עסקת ענק) נשארת שלו. של משתתף עשויה להיות "הודעת סגירת החוב האחרון" או "ארוחת שישי בלי מתח".
3. **מדידה.** כל מרכיב שתורגל הופך ל"קריסטל התקדמות" בבוט התדר (ראו חלק ד') — וכך פרק 9 נעשה מדיד.

ספר השפע והגאולה התודעתית (V5) — פרקים 6-9

V5 נכתב כ"ספר" שמשמר את הדיאלוג החי. בתיקיה קיימים רק פרקים 6-9; פרקים 1-5 לא נמצאו באף קובץ. הם נשמרים כאן במלואם.

פרק 6: מדע ההתעשרות — העשייה ב"דרך מסוימת"

נושא הדיון: כיצד עוברים ממינדסט תחרותי למיינדסט יצירתי לפי וולאס ווטלס? **התפתחות:** מהפער שבין עבודה קשה לצבירת עושר, אל הטענה של ווטלס שהתעשרות היא מדע מדויק, ומשם לרובד המטאפיזי — העולם עשוי מ"חומר חסר צורה" (Formless Substance) המגיב למחשבות. "לעשות דברים בדרך מסוימת" אינו רק טכניקה אלא מצב הוויה שבו פועלים מתוך ידיעה שהשפע אינסופי ואין צורך להתחרות עליו. **התשובה המעמיקה:** המדע האמיתי הוא היכולת להחזיק בתמונה המנטלית בלי לאפשר לסביבה "לגנוב" אותה. התעשרות ב"דרך מסוימת" פירושה להוסיף ערך לכל אדם שאתה בא איתו במגע, כך שהרווח לעולם לא בא על חשבון אחרים — הכסף הוא תוצאה של הפיכתך ל"מרכז של התקדמות" (A Center of Advancement). **נקודת הזהב:** העושר לא מגיע מביצוע פעולות מסוימות, אלא מביצוע פעולות בדרך מסוימת — שילוב של מחשבה יוצרת עם פעולה בהווה מתוך הכרת תודה מוחלטת.

פרק 7: "ואהבת" — הכסף כביטוי של "בכל מאודך"

נושא הדיון: משמעות "ואהבת את ה' אלוהיך... ובכל מאודך" בהקשר של שפע חומרי. **התפתחות:** מפרשנות חז"ל ש"מאודך" זהו ממונה — מאהבה רגשית למסירות טוטאלית; כיצד אהבת ה' מתבטאת בניהול הון. **התשובה המעמיקה:** הכסף אינו "חומר מת" אלא אנרגיה שנקראת "מאוד". כשאדם משתמש בממונו כדי ליצור טוב, לבנות ולהשפיע שפע — הוא עובד את ה' בדרגה הגבוהה ביותר. "בכל מאודך" פירושו להפוך את המשאבים הפיזיים לכלי להשראת שכונה בעולם. **נקודת הזהב:** הכסף הוא חלק מהנשמה ברובד הפיזי; כשמשתחררים את הפחד מהפסד ובוטחים, ה"מאוד" הופך אינסופי כמו מקורו.

פרק 8: גלו את המתנה שלכם (Discover Your Gift)

נושא הדיון: מציאת הייעוד הייחודי והקשר שלו לשפע כלכלי. **התפתחות:** לכל אדם יש "מתנה" שהעולם זקוק לה; האם המטרה הכלכלית משרתת אותה? השפע הגדול מגיע כשאדם מפסיק לחפש "עבודה" ומתחיל להעניק את מתנתו. **התשובה המעמיקה:** המתנה היא המקום שבו הכישרון הגדול שלך פוגש את הצורך של העולם; ההון הוא

ה"דלק" שמאפשר לה להגיע רחוק. כשפועלים מתוך המתנה — לא "עובדים", אלא נמצאים בערוץ פתוח של יצירה, והשפע זורם כתוצאה טבעית של חוק ההדהוד. **נקודת הזהב:** השפע אינו היעד — הוא הליווי של מי שמממש את מתנתו. זהו הבסיס לשיבוץ ההתנדבות לפי כישורים ותשוקות (חלק ז').

פרק 9: קריסטלים ותדרים — טכנולוגיה של תודעה

נושא הדיון: קריסטלים ככלי לכיוונון התדר האישי. **התפתחות:** מ"אבנים יפות" לכלים בעלי מבנה מולקולרי מסודר, והקשר בינו לבין "מחשבה מסודרת" (Focused Thought). **התשובה המעמיקה:** הקריסטל הוא כמו "אנטנה" — הוא לא מייצר את השפע, אלא תזכורת פיזית למציאות שאתה בורא; בבית או באתר הבנייה הוא עוזר לנטרל "רעשי רקע" של ספק ופחד ולשמור על כיוונון ליעד. **נקודת הזהב:** אם אבן יכולה להחזיק תדר קבוע — גם התודעה שלך יכולה.

הכרעת האדריכל — הקריסטל כסמל, לא כמוצר

הקריסטל הוא הסמל המרכזי של התנועה, ומותר לו להופיע כחפץ (מתנת קבלה, תזכורת על השולחן). אבל התנועה לא תיחס לאבנים תכונות ריפוי או השפעה פיזיקלית בחומרים ציבוריים — אותו עיקרון שנקבע לפרק 9. הכוח שלו הוא כתזכורת ומיקוד, וכך הוא יוצג.

"פרוטוקול העבודה" — הפורמט שבו המייסד מבקש לתעד תובנות

V5 מסתיים בהוראה קבועה לתיעוד: כל תובנה תתועד בפורמט "ספר השפע" — (1) כותרת הפרק, (2) תאריך, (3) נושא הדיון — השאלה הליבתית, (4) התפתחות השיחה, (5) תשובה מעמיקה — הליבה הפילוסופית והפרקטית, (6) נקודת הזהב / נפילת האסימון; בשפה גבוהה, רוחנית ומעצימה, המשלבת את חוקי התודעה עם אמונת ישראל, בלי בולטים קצרים או טבלאות.

הכרעת האדריכל — "יומן התהליך" כבר קיים, רק בשם אחר

ב-ExportBlock, דף "יומן תהליך" ריק ("תיעוד יומי/שבועי של ההתקדמות, תובנות, החלטות"). בפועל, מסמכי V2-V5 הם יומן התהליך של המייסד. ההמלצה: לאחד אותם לקובץ יומן אחד מתמשך בפורמט "ספר השפע", ולהשתמש באותו פורמט ביומן הרגשי של המשתתפים בפיילוט (חלק ז'). כך התיעוד האישי של המייסד הוא גם הדגם הראשון של כלי לקהילה.

הכאב והאדם – האוואטר הראשי

לפני שמתכננים מסלול, מגדירים בדיוק למי הוא נועד. האוואטר הוא "הקריסטל הראשון" – דרכו נבחן את המודל, נלמד, נשפר, וניצור סיפור הצלחה מובהק.

הזוג השכיר שנשחק במרכז

תחום	תיאור
גיל	40-30
מצב משפחתי	נשואים + 2 ילדים ומעלה
תעסוקה	שני ההורים שכירים
הכנסה	הכנסה משותפת נטו של 20,000₪-28,000₪
מגורים	שכירות במרכז (גוש דן והשרון)
נכסים	ללא בעלות על דירה או נכסים משמעותיים אחרים
חובות	חובות צרכניים (לא משכנתא) של 100,000₪-250,000₪
חסכונות	פנסיה / גמל / השתלמות — 300,000₪-500,000₪ (בגרסה המוקדמת: 200,000₪ ומעלה)
מצב רגשי	שחיקה, חוסר תקווה, רצון לשינוי
פוטנציאל	יכולת גבוהה להתפתחות אם יקבלו ליווי נכון
דפוסי צריכה	שימוש בכרטיסי אשראי, נטייה להוצאות לא מתוכננות
תודעה פיננסית	חוסר ידע בסיסי בניהול תקציב, תחושת "אין שליטה"
קהילתיות	מנותקים יחסית מקהילה, אך פתוחים להשתלבות במסגרת תומכת

למה דווקא הם?

- שכבה רחבה באוכלוסייה: זוגות שכירים עם ילדים, הכנסה ממוצעת וחובות צרכניים מייצגים פלח גדול בישראל.
- מצוקה + פוטנציאל: מצד אחד שחיקה וחובות, מצד שני חסכונות רדומים משמעותיים שמאפשרים מהלך אמיץ.
- אמון למממנים: קיומם של חסכונות בסדר גודל של 300₪-500 אלף מראה שיש בסיס פיננסי שמאפשר החזר בטוח יותר.
- יכולת תפקוד גבוהה: הם עובדים ומתפקדים, אך חסרי כלים תודעתיים — מועמדים אידיאליים לליווי.
- סיפור הצלחה מובהק: שינוי דרמטי אצלם (סגירת חובות, שיפור תזרים, חיבור לקהילה) יהווה Case Study חזק לשותפים ולצוותים עתידיים.

הכאב במילים שלהם: "עושים הכל נכון — ועדיין נשחקים." עובדים קשה, מרוויחים יפה, ועדיין בסוף החודש אין. החובות גדלים, הפנסיה נשחקת, והחלום מרגיש רחוק. מתחת לזה: בושה, בדידות ותחושת "אני חייב" במקום "אני ראוי".

הכרעת האדריכל — למה סף החסכונות עלה, ומה תפקידו עכשיו

בגרסה הראשונה (ספטמבר 2025) הסף היה 200₪ אלף ומעלה. במסמך 5.1 הוא הועלה ל-300₪-500₪ אלף, כדי לשרת את "מודל הקרן" שבו המשפחה פודה 350₪ אלף מהפנסיה. המסמך הזה מקפיא את מודל הקרן (חלק ד') — ובכל זאת שומר על האוואטר כמות שהוא, כי לחסכונות יש תפקיד חדש וחשוב במודל הבטוח:

- הם מאפשרים הלוואה כנגד החיסכון (במיוחד קרן השתלמות נזילה) בריבית נמוכה בהרבה מהלוואה צרכנית — **בלי לשבור את החיסכון ובלי מס**.
 - הם מעידים על יציבות תעסוקתית — שני שכירים לאורך שנים.
 - הם יוצרים ביטחון למממן של "הלוואת השפע" (ראו חלק ד').
- כלומר, הסף נשאר; המשמעות שלו משתנה מ"מקור כסף לקרן" ל"משענת ביטחון למשפחה".

אוואטרים עתידיים

לאחר הפיילוט ניתן להרחיב לאוואטרים נוספים, כל אחד עם מסלול מותאם: הורה יחיד; עצמאי/פריילנסר עם הכנסה לא יציבה; זוג צעיר בתחילת הדרך ללא חסכונות; משפחות עולים. כל אוואטר כזה יעבור "פיילוט מקומי" משלו — אותו עיקרון שנקבע להתרחבות למדינות חדשות (חלק ט').

המודל – נתיב הקריסטל

המתודולוגיה של שפע גלובל: מסלול מדורג, יישומי ומודולרי, שמאפשר למשפחה לעבור מסע הוליסטי של שחרור כלכלי, העצמה תודעתית וחיבור קהילתי – מתודעת שפע כללית לנתיב אישי-קהילתי שמייצר תוצאות מדידות, דהדוד אנושי, ותשואה רוחנית וכלכלית.

1. ארבעה עמודי תווך, שישה שלבים, ארבעה שערים

בחומרים מופיעות שלוש גרסאות של "נתיב הקריסטל", שנראות כסותרות: ארבעה שלבים בחזון (איפוס פיננסי, כלים חכמים, העצמה מנטלית, נתינה קהילתית), שישה שלבים במתודולוגיה (0-5), וארבעה שלבים אחרים באתר (אבחון, איפוס, העצמה, נתינה). הן לא סותרות – הן שלוש זוויות על אותו דבר.

הכרעת האדריכל – מבנה אחד, שלוש שכבות

- **ארבעת עמודי התווך – "מה אנחנו נותנים":** איפוס פיננסי · כלים חכמים · העצמה מנטלית · נתינה קהילתית. אלה הרכיבים שקיימים לאורך כל המסע, לא שלבים בזמן.
- **ששת השלבים – "איך המסע מתנהל בפועל":** המודל התפעולי הקנוני. הוא שקובע תפקידים, תוצרים ומדדים. כך גם מוצג באתר החי.
- **ארבעת השערים – "איך מסבירים בשנייה":** אבחון ← איפוס ← העצמה ← נתינה. גרסה ציבורית פשוטה לשיווק, אינפוגרפיקה ושיחת בהירות.

שלב תפעולי (0-5)	מספור ציבורי באתר (1-6)	שער ציבורי	עמוד תווך מוביל
0 · חודש של נשימה	1 · חודש של נשימה חינמי	אבחון	כלים חכמים
1 · אבחון עומק	2 · אבחון עומק אישי		כלים חכמים
2 · איפוס פיננסי	3 · איפוס פיננסי שינוי מהותי	איפוס	איפוס פיננסי
3 · צמיחה והעצמה	4 · העצמה מנטלית תודעה	העצמה	העצמה מנטלית
4 · תרומה קהילתית	5 · תרומה קהילתית הדדיות	נתינה	נתינה קהילתית
5 · דהדוד והתרחבות	6 · דהדוד והתרחבות קריסטל		נתינה קהילתית

גרסה מוקדמת נוספת (מסמך הלידה) תיארה ארבעה שלבים מעשיים: משיכה וגילוי ← קליטה ושיחת בהירות ← בניית התוכנית האישית ← ההדהוד החוזר. שני הראשונים הם היום "משפך הכניסה" (סעיף 4 בחלק זה ושלב 6-7 בתוכנית), והאחרונים נבלעו בשלבים 2-5.

2. עקרונות מנחים

- **שפע הוא תהליך, לא רק תדר** – הוא נבנה דרך פעולה, ליווי והסכמה פנימית.
- **המשפחה היא שותפה, לא נזקקת** – התנועה מאמינה בה מראש ומזמינה אותה למסע.

- **ההשקעה היא באדם, לא במספרים** – כל שלב נועד להעצים את האדם ולהחזיר לו את תחושת הערך.
- **הקהילה היא חלק מהריפוי** – התרומה, השייכות וההדהוד הם חלק מהתוצאה, לא רק מהדרך.
- **המודל מודולרי** – ניתן להתאים לפי מוכנות, תודעה ונזילות.
- **מעברים מותנים בבחירה** – מעבר בין שלבים מותנה בתוצרים, במוכנות תודעתית ובבחירה מודעת; ניתן לחזור אחורה או לדלג קדימה לפי הצורך.

3. ששת השלבים – מפת הדרך (2.1)

שלב	שם	תיאור	תוצרים
0	חודש של נשימה	בניית אמון, מתן כלים מיידיים, חיבור ראשוני	גישה לבוטים, שיחה ראשונה, התחייבות רכה
1	אבחון עומק	ניתוח AI של היסטוריה פיננסית ותודעתית	דוח אבחון, מפת תזרים, דירוג סיכון
2	איפוס פיננסי	סגירת חובות רעילים ובניית תשתית כלכלית חדשה (המנוע – חלק ד')	תוכנית סגירת חוב, תשתית תקציבית חדשה
3	צמיחה והעצמה	אימון מנטלי, תוכנית להגדלת הכנסה, חיבור לתדר	תוכנית פעולה אישית, ליווי קבוצתי
4	תרומה קהילתית	מודל תרומה מדורג, תפקיד קהילתי, יצירת תוכן	שעות תרומה, מעגל שפע פעיל, השפעה קהילתית
5	הדהוד והתרחבות	המשפחה הופכת לשגרירה, יוצרת תוכן, מלווה אחרים	תיק קריסטל, ROI חברתי, מעגלים חדשים

4. שלבי התהליך לרזולוציה מלאה (2.2)

לכל שלב: מטרה, פעולות, תוצרים, התדר הנדרש, אתגרים נפוצים, מנגנוני תמיכה, שאלת מפתח, ו"תדרים מתנגשים" – הרגשות שעלולים לעצור את המשתתף.

🌀 שלב 0 – חודש של נשימה

מטרה	לאפשר למשפחה לנשום, להירגע ולהתחבר לתדר של אמון.
פעולות	גישה מיידית לבוטים תודעתיים ופיננסיים · שיחה אנושית ראשונה עם מדריך קבלה · התחייבות רכה: "אני מוכן לבדוק אפשרות לשינוי".
תוצרים	פתיחת תיק קריסטל · חיבור רגשי ראשוני · סקר פתיחה.
תדר נדרש	קבלה, סקרנות, רכות.
אתגרים נפוצים	חשדנות, חוסר אמון, עומס רגשי.
מנגנוני תמיכה	בוט חיבור רגשי, מדריך קבלה אנושי.
שאלת מפתח	"מה היית רוצה שיתאפשר לך בחיים?"

שלב 1 – אבחון עומק 🔍

מטרה	להבין את תמונת המצב המלאה – פיננסית, רגשית ותודעתית.
פעולות	ניתוח AI של דוחות בנק, הכנסות, הוצאות וקופות • שאלון תודעתי: אמונות, פחדים, דפוסים • דירוג מוכנות תודעתית.
תוצרים	דוח אבחון אישי • מפת תזרים • דירוג סיכון ומוכנות.
תדר נדרש	כנות, פתיחות, אומץ.
אתגרים נפוצים	התנגדות לחשיפה, פחד משיפוט.
מנגנוני תמיכה	אנליסט פיננסי-תודעתי, בוט אבחון.
שאלת מפתח	"מה אתה לא מוכן לראות על עצמך?"
תדרים מתנגשים	אשמה, הדחקה, צורך בשליטה.

שלב 2 – איפוס פיננסי 📈

מטרה	לשחרר את החוב ולהפעיל את מנוע השפע.
פעולות	הפעלת מנוע האיפוס (חלק ד'): מיפוי ומו"מ על חובות, איחוד ומחזור, "הלוואת שפע" מגשרת, ובניית תשתית תקציבית חדשה. בגרסה המקורית: "הקצן סוגרת את החוב • המשפחה פורעת קופות (בהסכמה) • נבנית 'הלוואת שפע' – השקעה עצמית". ראו ההכרעה בחלק ד'.
תוצרים	סגירת חוב בפועל • נזילות חדשה • תוכנית תקציבית חדשה.
תדר נדרש	אמון, שחרור, הסכמה.
אתגרים נפוצים	פחד מאובדן, התנגדות לשינוי, חוסר אמון במערכת.
מנגנוני תמיכה	יועץ תקציבי, סימולציות, בוט נזילות.
שאלת מפתח	"האם אתה מוכן לשחרר את מה שכבר לא משרת אותך?"
תדרים מתנגשים	קמצנות, קורבנות, חוסר ערך.

שלב 3 – צמיחה והעצמה 🌱

מטרה	לבנות תודעה חדשה, להגדיל הכנסה ולחזק תחושת ערך.
פעולות	ליווי אישי + קבוצתי • עבודה עם בוטים: תודעה, תקציב, תדר • בניית תוכנית פעולה אישית • בניית "מערכת ההפעלה" האישית (SHEFA OS, חלק א') • לימוד תוכן ספר E.I.L ("מי אני? איפה אני? למה אני פה?") כתוכנית הלימוד של השלב.
תוצרים	עלייה בהכנסה • שינוי הרגלים • חיבור לתדר של שפע.

תדר נדרש	אחריות, נחישות, השראה.
אתגרים נפוצים	דחיינות, פחד מהצלחה, חוסר אמונה.
מנגנוני תמיכה	מאמן אישי, קבוצת העצמה, בוט תדר.
שאלת מפתח	"מה אתה מוכן לעשות כדי להרגיש ראוי?"
תדרים מתנגשים	ספק עצמי, הרגלים ישנים, תלות.

👉 שלב 4 — תרומה קהילתית

מטרה	להחזיר ערך דרך נתינה, שייכות והובלה.
פעולות	התחייבות לשעות תרומה · בחירת מסלול תרומה: ליווי, תוכן, קהילה, מקצועי, הדהוד · מעקב והכרה דרך מערכת שקופה (כלכלת הקריסטלים, חלק ד').
תוצרים	שעות תרומה מדווחות · תפקיד קהילתי פעיל · תחושת שייכות עמוקה.
תדר נדרש	נדיבות, נוכחות, שירות.
אתגרים נפוצים	התנגדות להתחייבות, תחושת ניצול, קושי בשייכות.
מנגנוני תמיכה	רכז קהילה, בוט תרומה, מערכת הכרה.
שאלת מפתח	"מה אתה רוצה להחזיר לעולם?"
תדרים מתנגשים	מרמור, ניתוק, חוסר ערך.

🌊 שלב 5 — הדהוד והתרחבות

מטרה	להפוך את הקריסטל לשגריר — אדם שמפיץ שפע הלאה.
פעולות	יצירת תוכן אישי (וידאו, פוסט, סיפור) · ליווי משתתפים חדשים · בהמשך: הצטרפות לתנועה כתומך או כמוביל, ולמועמדים מתאימים — הגשה לקרן הקריסטלים.
תוצרים	תיק קריסטל · ROI חברתי · מעגלים חדשים של שפע.
תדר נדרש	השראה, מנהיגות, הדהוד.
אתגרים נפוצים	פחד מחשיפה, קושי להוביל, ספק בתפקיד.
מנגנוני תמיכה	רכז הדהוד, פלטפורמת תוכן, קבוצת שגרירים.
שאלת מפתח	"מה אתה רוצה שיזכרו ממך?"
תדרים מתנגשים	צניעות מדכאת, חוסר ביטוי, פחד מהשפעה.

הכרעת האדריכל – "קריסטל" הוא תהליך, לא סיום

בחומרים "קריסטל" משמש בשתי משמעויות: כל משתתף הוא קריסטל (המניפסט), ו"קריסטל" הוא מי שסיים את המסלול והפך למנטור (הסיכום ב-2.1). ההכרעה: כל מי שנכנס לנתיב הוא **קריסטל בליטוש**; מי שהשלים את שלב 5 הוא **קריסטל מאיר** (שגריר). ההבחנה הזו משמשת באתר, בדשבורד ובדרגות.

5. תהליך הכניסה של משתתף

1. נרשם דרך האתר או דרך שגריר.
2. מקבל גישה לבוטים ולשאלון פתיחה.
3. עובר אבחון עומק.
4. נכנס לנתיב הקריסטל לפי שלבים.
5. עובר איפוס, ליווי ותרומה.
6. הופך לקריסטל פעיל בקהילה.
7. מוזמן להדהד הלאה – ללוות, לתמוך, ליצור.

משפך הכניסה עצמו (מהמקור הראשון) – **משיכה וגילוי**: המטרה אינה "לשווק" אלא ליצור מגדלור של תקווה – תוכן בעל ערך בלי למכור דבר (בלוג, סרטונים קצרים אפילו מהטלפון, על "כלכלת שפע", על הצעד הראשון ליציאה מחובות, ועל הקשר בין מצב פיננסי למצב רגשי); אתר שמסביר את החזון ("אנחנו מאמינים ביכולת שלך להפוך לקריסטל שמפיץ שפע בעולם – והנה איך נעזור לך"); ונוכחות קהילתית בקבוצות רלוונטיות, עם עזרה וערך בלי לבקש דבר בתמורה. **קליטה ושיחת בהירות**: תהליך מכבד ומעצים, לא משפיל – שאלון שמבין את החלומות ולא רק את החובות ("אם כסף לא היה בעיה, מה היית עושה עם חייך?"), ו"שיחת בהירות" במקום "שיחת ייעוץ" – כדי להבין את הסיפור המלא, לזהות פוטנציאל, ולוודא שהאדם באמת רוצה שינוי עמוק ולא רק "כיבוי שריפות".

6. טבלת תפקידים לפי שלבים

שלב	אחראי	כלים נדרשים	מדדי הצלחה
0	מדריך קבלה	בוטים, שאלון פתיחה	התחייבות רכה, חיבור רגשי
1	אנליסט פיננסי-תודעתי	מערכת ניתוח AI	דוח אבחון מדויק
2	יועץ תקציבי (+ יועץ פנסיוני/פיננסי מורשה חיצוני כשנדרש)	מנוע האיפוס, הלוואת שפע	סגירת חוב, תזרים חיובי
3	מאמן אישי	תוכנית העצמה, בוטים, ספר E.I.L	עלייה בהכנסה, שינוי תודעתי
4	רכז קהילה	מערכת תרומה, מעקב	שעות תרומה, מעורבות קהילתית
5	רכז הדהוד	תיק קריסטל, פלטפורמת תוכן	השפעה, שגרירות, יצירת מעגלים

7. ההסכם: "זה לא צדקה, זו שותפות"

זהו המנגנון החשוב ביותר במודל. מהרגע הראשון, בשיחת הבהירות, המסר חד וברור: **"אנחנו לא ארגון צדקה. אנחנו קהילה של נתינה הדדית. התנאי לקבלת הסיוע המלא שלנו הוא התחייבות עתידית לתרום חזרה לקהילה. זה ההסכם בינינו."** המשתתפים צריכים להבין שההתנדבות אינה "אופציה נחמדה" אם ירגישו טוב עם עצמם, אלא חלק בלתי נפרד מה-DNA של התוכנית — חתימה על חוזה ערכי.

עוצמתה של הכרת התודה

אין לזלזל בעוצמה של מה שהתנועה עושה גם במודל הבטוח: לקיחת אחריות על סגירת חובות צרכניים בהיקף של עשרות עד מאות אלפי שקלים מסירה מהמשפחה משקולת נפשית אדירה ומשנה את המציאות היומיומית שלה מקצה לקצה. זו מתנה עצומה שמייצרת הכרת תודה עמוקה — והכרת התודה היא הדלק להתחלת התהליך.

מנגנון המינוף: שחרור ערך מותנה

התוכנית בנויה כך שהמתנות הגדולות ביותר נפתחות לאחר תחילת הנתינה:

תקופה	מה המשתתף מקבל
חודשים 1-3 — המתנה	איפוס החוב, הכלים הבסיסיים, האימון הקבוצתי. זו מתנת הכניסה שבונה אמון.
חודש 4 ואילך — השותפות	ברגע שהתחילה "תקופת הטעימות" בהתנדבות, נפתחת "דרגת הקריסטל המתקדמת": אימון אישי אחד-על-אחד עם מומחה להגדלת הכנסה • גישה למאגר הקשרים העסקיים של שפע גלובל • הזמנה לסדנאות אקסקלוסיביות למתקדמים.

הכרעת האדריכל — שותפות ערכית, לא עסקת עבודה תמורת חוב

בחומרים יש מתח: מסמך הלידה מגדיר את ההתנדבות כ"תנאי לקבלת הסיוע המלא", ואילו מסמך 2.4 קובע "הסכם תרומה לא-כופה — התרומה נתפסת כהזדמנות, לא כחובה". והמייסד עצמו זיהה כבר ביום הראשון את שאלת "יחסי עובד-מעביד".

ההכרעה מחברת את שני הקצוות:

1. **הסיוע הבסיסי ניתן ללא תנאי** למי שהתקבל. האיפוס הפיננסי אינו "נרכש" בשעות עבודה, וגם לא נמחק אם המשתתף לא התנדב.
 2. **ההתחייבות לנתינה היא חוזה ערכי** — הצהרה של כוונה, לא חוזה עבודה. היא נחתמת בשיחת הבהירות, ונשענת על אמון ולא על סנקציה.
 3. **שחרור הערך המותנה נשמר — רק להטבות המתקדמות** (אימון אישי, קשרים, סדנאות), שהן מעבר לסיוע הבסיסי.
 4. **ההתנדבות עצמה מתבצעת בעמותות ובגופים קהילתיים**, לא כעבודה עבור שפע גלובל או עבור מממן.
- כך נשמרת עוצמת ה"שותפות" — בלי שהמודל ייראה כהעסקה תמורת מחיקת חוב, ובלי לגרום למשתתף להרגיש שה"נתינה" נכפתה עליו. הנימוק המשפטי — בחלק י"א.

שלושת המנועים

נתיב הקריסטל מופעל על ידי שלושה מנועים: מנוע האיפוס הפיננסי (איך החוב נסגר), כלכלת הקריסטלים (איך הנתיבה נמדדת ומוכרת), ומודל הליווי (מי מחזיק את המשפחה לאורך הדרך). כאן נמצאת גם ההכרעה החשובה ביותר במסמך.

מנוע 1 – האיפוס הפיננסי

בחומרים קיימות שתי גרסאות מנוגדות למנוע הזה, שנכתבו בהפרש של כמה שבועות:

"המודל הבטוח" – Whitepaper, ספטמבר 2025	"מודל הקרן" – מסמך 2.3, נובמבר 2025	
ניסוח המקור	"המנוע הפיננסי: העצמה במקום ניהול. המודל הבטוח והחוקי: לא מושכים את כספי הפנסיה. העצמה: חינוך פיננסי וסיוע במעבר למסלולי השקעה רווחיים יותר בתוך הקרן. אופציונלי (שלב 2 של החברה): הקמת ה־POOL המשותף בשותפות עם בית השקעות מורשה, עבור משתתפים שירצו בכך."	"הקרן סוגרת את החוב, המשפחה משתתפת דרך פירעון קופות בסכום מינימום של 350,000₪, והכסף מושקע ליצירת תשואה."
מה קורה לפנסיה	נשארת שלמה, ממשיכה לצבור.	נפדית לפני גיל פרישה, בקנס מס של 35%.
מי נושא בסיכון ההשקעה	אין השקעה של כסף המשפחה.	כספי הפנסיה של המשפחה מושקעים באפיקים תנודתיים.

ההכרעה המרכזית של המסמך

המודל הבטוח הוא ברירת המחדל של שפע גלובל. מודל הקרן נשמר במלואו (להלן, מסלול ג') – אבל מוקפא. הוא יוכל לחזור לשולחן רק בגרסה מתוקנת: דרך בית השקעות מורשה, עם ייעוץ פנסיוני עצמאי לכל משפחה, ובלי שום הבטחת תשואה.

הנימוק לא נובע מחוסר אמונה בחזון – הוא נובע ממנו. ליבת המניפסט היא "אנחנו מאפסים חובות, משנים תודעות" ו"המשפחה היא שותפה, לא נזקקת". מודל שבו המשפחה החלשה ביותר בשרשרת היא זו שמשלמת את קנס המס, נושאת את סיכון ההשקעה ומממנת את התשואה של המשקיע – הופך את היחסים. ועוד ארבע סיבות מעשיות:

- 1. המחיר המיידני.** משיכה מוקדמת של כספי תגמולים חייבת במס של 35% לפחות. כדי לקבל ₪180 אלף נטו, משפחת כהן תצטרך למשוך כ-₪277 אלף ולשלם כ-₪97 אלף מס.
- 2. המחיר הנסתר.** בהנחה של תשואה ריאלית של 4% בשנה, כל ₪100 אלף שנמשכים בגיל 35 שווים כ-₪351 אלף בגיל 67. ומשיכה של ₪277 אלף בגיל 35 שווה כ-₪970 אלף בכוח הקנייה של היום – כמעט מיליון שקל מהפנסיה של הזוג.
- 3. הנחת התשואה.** הסימולציה מניחה 40% בשנה לאורך 5 שנים, ואת זה "בפעילות מסחר יומי, סווינגים וקריפטו". זו תשואה שאף גוף מוסדי לא מתחייב אליה. אם התשואה בפועל נמוכה בהרבה או שלילית, המשפחה איבדה את הפנסיה, והמשקיע עדיין קיבל את 10% המידיים שלו מכספה.
- 4. הרגולציה.** ליווי אדם בהחלטה לפדות פנסיה, גיוס כספים מהציבור או ממשקיעים, וניהול השקעות עבור אחרים – כל אחד מאלה הוא תחום מפוקח שדורש רישיון או פטור. ראו חלק י"א.

מסלול א' – המודל הבטוח (ברירת המחדל)

המטרה: לסגור את החובות הרעילים, להוריד את עלות החוב ולהחזיר תזרים חיובי – בלי לשבור את החיסכון הפנסיוני. ארגז הכלים:

כלי	מה הוא עושה	מי מבצע
מיפוי חובות	רשימת כל החובות לפי ריבית, יתרה ותנאים; זיהוי ה"חובות הרעילים" (מינוס, אשראי מתגלגל, הלוואות חוץ-בנקאיות).	ייעוץ תקציבי + בוט פננסי
משא ומתן והסדרים	מו"מ מול בנקים ונושים: הפחתת ריבית, פריסה, הסדר חוב. הצעה מתחרה משפרת לעיתים את תנאי הבנק.	ייעוץ תקציבי / גורם מוסמך
איחוד ומחזור הלוואות	החלפת חובות יקרים בהלוואה אחת זולה יותר.	המשפחה, בליווי
הלוואה כנגד חיסכון	הלוואה בשעבוד קרן השתלמות או קופת גמל – החיסכון נשאר מושקע וממשיך לצבור. בקרן השתלמות מזילה: בדרך כלל עד 70%-80% מהיתרה, בריבית של כ-4.75%-5.25%, לעומת כ-8.5% בהלוואה צרכנית בנקאית ממוצעת. הלוואה כנגד פנסיה יקרה יותר (כ-5.75%-7.25%) ועדיפה פחות.	המשפחה, בהחלטה עצמאית ובייעוץ מורשה
"הלוואת שפע"	הלוואת גישור בריבית אפסית ממקורות פילנתרופיים – ראו מסלול ב'.	שפע גלובל

אופטימיזציה פנסיונית	חינוך פיננסי ובדיקת מסלול ההשקעה ודמי הניהול בתוך הקרן הקיימת (כפי שנקבע ב־Whitepaper).	יועץ פנסיוני מורשה
תשתית תקציבית חדשה	תזרים חודשי, יעד עודף של 2,000 ₪ בחודש, מעקב הוצאות, הפחתת צריכה לא חיונית.	יועץ תקציבי + בוט תקציב

המחשה – משפחת כהן (חוב 180 ₪ אלף, הכנסה 24 ₪ אלף, חסכונות 350 ₪ אלף)

תרחיש	החזר חודשי	ריבית כוללת	מה קורה לפנסיה
חוב צרכני של 180 ₪ אלף בריבית 12%, 5 שנים	כ־4,004 ₪	כ־60,200 ₪	שלמה
מסלול א' + ב': 90 ₪ אלף בהלוואה כנגד קרן השתלמות ב־5% + 90 ₪ אלף "הלוואת שפע" ב־0%, 5 שנים	כ־3,198 ₪	כ־11,900 ₪	שלמה וממשיכה לצבור
מסלול ג' (המקורי): פדיון פנסיה לכיסוי החוב	0 ₪	—	נפדה סכום של כ־277 ₪ אלף, מתוכו כ־97 ₪ אלף מס; שווי עתידי אבוד בגיל 67 של כ־970 ₪ אלף (במונחי היום)

ההמחשה מבוססת על הנחות מעוגלות לצורך השוואה בלבד. הריבית בפועל תלויה בגוף המלווה ובמצב המשפחה. החלטה על הלוואה כנגד חיסכון היא של המשפחה, בייעוץ מורשה. הלוואה כזו מתאימה רק כשיש מקור החזר ברור – אחרת היא מחליפה בעיה אחת בבעיה אחרת. ובזמן ההלוואה החיסכון המשועבד אינו זמין כרשת ביטחון.

מה מרוויחים במסלול א': ההחזר החודשי יורד בכ־800 ₪, הריבית הכוללת יורדת בכ־48 ₪ אלף, והפנסיה נשארת שלמה. יחד עם יעד ההכנסה של שלב 3 (+30% תוך 6 חודשים) והעודף התקציבי (2,000 ₪ בחודש), המשפחה יכולה לסיים את החוב מהר יותר מהלוח המקורי.

מסלול ב' – "הלוואת שפע" (גישור פילנתרופי)

- המונח "הלוואת שפע" מופיע במקור כרכיב של שלב האיפוס ("יצירת 'הלוואת שפע' – השקעה עצמית"). כאן הוא מקבל הגדרה מעשית:
- מה:** הלוואה בריבית אפסית (או סמלית) שמכסה את החלק בחוב שלא נסגר בכלים של מסלול א'.
 - ממי:** קרן הלוואות ייעודית שממומנת על ידי פילנתרופים ומענקים – כמו מודל הגמ"ח המוכר בעולם היהודי, עם ליווי ותיעוד אימפקט.
 - איך מוחזרת:** מהתזרים המשופר של המשפחה, לאורך עד 5 שנים. כל שקל שמוחזר חוזר לקרן ומממן את המשפחה הבאה – "מעגל השפע" במובן הכלכלי הפשוט.
 - מה היא לא:** היא לא מוחזרת בשעות התנדבות ולא מתקזזת בקריסטלים (ראו כלכלת הקריסטלים).
 - הגנה:** החזר מותאם הכנסה (Income-based) – אם המצב מתדרדר, הפריסה מתארכת, בלי ריבית פיגורים.

דורש בדיקה

מתן אשראי, גם ללא ריבית, עשוי לחייב רישוי או פטור לפי חוק הסדרת העיסוק בנותני שירותים פיננסיים, ותלוי במבנה המשפטי (עמותה, חל"צ, גמ"ח רשום). זו אחת השאלות הראשונות לעורך הדין בשלב היסודות.

מסלול ג' – "מודל הקרן" המקורי (מסמך 2.3) • מוקפא

נשמר כאן במלואו, כפי שנכתב, כחלק מהחזון ומההיסטוריה של התכנון.

מטרת המסמך המקורי: לתאר את המנגנון שבו הקרן סוגרת את החוב, המשפחה משתתפת דרך פירעון קופות בסכום מינימום של ₪350,000, והכסף מושקע ליצירת תשואה – תוך שמירה על תודעת שפע, אמון ושקיפות. המודל נועד לאפשר למשפחה לצאת ממעגל החוב, להחזיר ערך למשקיע כשיר, ולבנות תשתית כלכלית חדשה.

עקרונות מנחים (מקור)

- **הקרן מאמינה באדם מראש** – סגירת החוב מתבצעת לפני כל התחייבות מצד המשפחה.
- **המשפחה משתתפת מתוך בחירה** – פירעון הקופות הוא פעולה של שותפות, לא תנאי.
- **ההשקעה היא באדם חי** – לא במספרים ולא בניירות, אלא בתודעה, ערך ויכולת.
- **השקיפות מוחלטת** – כל צד יודע בדיוק מה נעשה, איך ולמה.

שלבי הפעולה (מקור)

1. **סגירת החוב** – הקרן (או משקיע כשיר) סוגרת את החוב של המשפחה באופן מיידי. לדוגמה: ₪200,000.
2. **פירעון קופות – מינימום ₪350,000** – המשפחה פורעת קופות גמל / פנסיה / חסכונות. קנס פרעון 35% → נזילות נטו: ₪227,500.
3. **חלוקת הנזילות** – ₪200,000 להשקעה בקרן; ₪20,000 תשואה מיידיה למשקיע הכשיר (10% על ההשקעה הראשונית); ₪7,500 לתחזוקה שוטפת של הקרן, ליווי ושונות.
4. **השקעה ותשואה מצטברת** – הכסף מושקע על ידי גוף מוסמך באפיקים מגוונים (שוק ההון, קריפטו, אלטרנטיבי, מסחר יומי/סווינגים), בריבית דריבית לאורך השנים.

סימולציה – תשואה מצטברת של 40% לשנה (מקור)

שנה	סכום פתיחה	תשואה שנתית (40%)	סך נכסים בסוף שנה	מצב מול המשקיע
1	₪200,000	₪80,000	₪280,000	החזר חלקי; המשקיע כבר קיבל 10% מיידי
2	₪280,000	₪112,000	₪392,000	קרן + תשואה כמעט מלאה
3	₪392,000	₪156,800	₪548,800	החזר מלא למשקיע + רווח למשפחה
4	₪548,800	₪219,520	₪768,320	רווח משמעותי למשפחה + השקעה חוזרת
5	₪768,320	₪307,328	₪1,075,648	"המשפחה בליגה חדשה" – פי 5.3 מההשקעה

טבלת תרחישים לפי תשואה (מקור)

תשואה שנתית	זמן להחזר מלא למשקיע	רווח למשפחה אחרי 5 שנים
30%	כ-3.5 שנים	כ-₪700 אלף
40%	כ-3 שנים	כ-₪1.07 מיליון
50%	כ-2.5 שנים	כ-₪1.52 מיליון
70%	כ-2 שנים	כ-₪3.25 מיליון

שיתוף רווחים ומנגנוני הגנה (מקור)

- **משקיע כשיר** — מקבל החזר קרן מלא + תשואה מוסכמת (10% מידי + תשואה מצטברת).
- **משפחה** — נהנית מהרווחים לאחר החזר המשקיע; מקבלת נזילות חדשה ותשתית כלכלית יציבה.
- **קרן שפע גלובל** — מחזיקה חלק מהרווחים להמשך השקעות; מייצרת ROI חברתי ותודעתי.
- **הגנות:** הסכם הסכמה משפחתי (שקיפות מלאה, התחייבות לתהליך) · ניהול השקעות מוסמך (הקרן לא נושאת סיכון ישיר) · מעקב תזרימי בבוט פיננסי · תמחור ערך אנושי (המשפחה מחזירה תרומה, לא כסף).

רעיונות לשדרוג שנאספו במאגר הרעיונות (מקור)

- **מס על משיכה מוקדמת:** ברירת המחדל היא 35% או המס השולי, הגבוה מביניהם. חריגים מרכזיים שנבדקו: נכות רפואית לצמיתות של 75% ומעלה לעמית או לקרוב מדרגה ראשונה (פטור על כספי תגמולים, באישור ביטוח לאומי או משרד הביטחון), והוצאות רפואיות חריגות של קרוב משפחה מעל 50% מההכנסה השנתית. קיים גם פטור על בסיס הכנסה נמוכה.
- הצבת מינימום פירעון גבוה יותר (350-400 אלף), כך שגם אחרי קנס נשארים 227-260 אלף להשקעה.
- מודל תשואה גמיש למשקיע הכשיר — טווח של 5%-15% מידי במקום 10% קבוע.
- הקצאת חלק מדמי התחזוקה לתרומה קהילתית — למשל 2,000 ₪ מתוך 7,500 ₪ לפעילות קהילתית, כ-ROI חברתי מידי.
- הצגת סימולציות שונות למשפחות (30%, 40%, 50%).
- אם הקרן תוגדר כעמותה מוכרת, ייתכן זיכוי מס על תרומה אליה.

הכרעת האדריכל — מה נשמר ממסלול ג' גם בהקפאה

שלושה רעיונות טובים ממסלול ג' ממשיכים לחיות במודל הבטוח:

1. "הקרן מאמינה באדם מראש" — הלוואת השפע ניתנת לפני שהמשפחה הוכיחה דבר.
2. הקצאת חלק מכל עסקה לקהילה — אחוז קבוע מכל מימון מופנה לפעילות קהילתית.
3. "תמחור ערך אנושי" — בכלכלת הקריסטלים, להלן.

תנאים להפשרת מסלול ג' בעתיד (כגרסה מתוקנת, "POOL משותף" כפי שהציע ה-Whitepaper): ניהול בידי בית השקעות מורשה; יעוץ פנסיוני עצמאי ובכתב לכל משפחה; אף שקל מכספי המשפחה לא משמש לתשואה למשקיע אחר; אפיקים לפי מדיניות השקעה מפוקחת ולא מסחר יומי או קריפטו; ותחזיות שמוצגות כתרחישים עם סיכון — לא כהבטחה. עד אז, מודל הקרן מופיע רק כאן ובארכיון החזון.

מנוע 2 — כלכלת הקריסטלים

הקריסטלים הם המטבע הסמלי של התנועה: הם מודדים נתינה, התקדמות והשפעה, ומאפשרים הכרה — בלי לדבר על כסף.

מבוא — כסף, אמונות, וקריסטל וירטואלי

- לכל אדם יש מערכת יחסים ייחודית עם כסף — ביטחון, פחד, אשמה או מגבלה.
- כסף הוא סמל טעון באמונות ובחוויות, ולכן הצגת תרומה דרך כסף בלבד עלולה לעורר התנגדות.
- הפתרון: **קריסטלים וירטואליים** — סמל חיובי וניטרלי שמייצג שפע, אור ותרומה.

- המשתתף רואה קריסטלים מצטברים בתיק אישי ומשפחתי; התנועה יודעת את ערך האימפקט שמאחוריהם.
- החוויה הופכת למשחקית, רוחנית ומעצימה.

חמשת סוגי הקריסטלים

במקורות מופיעים סוגי קריסטלים בארבעה מסמכים שונים (2.4, 2.5, 2.6, 2.7). כאן הם מאוחדים למערכת אחת:

סוג	על מה מוענק	מקור
 קריסטל נתינה	שעת תרומה קהילתית: ליווי, תוכן, קהילה, מקצועי. 1 קריסטל = שעה.	2.4
 קריסטל התקדמות	עמידה ביעדים פיננסיים ותודעתיים: יעד תקציבי, חוב שנסגר, הרגל SHEFA OS שתורגל לאורך חודש.	2.6
 קריסטל איכות	תרומה יוצאת דופן או שינוי תודעתי מוכח — למשל דיווח על חוויה חדשה של שפע.	2.6
 קריסטל משפחתי	כשכל בני המשפחה, כולל הילדים, משתתפים בליווי או בנתינה.	2.6, 2.4
 קריסטל הדהוד	השפעה חיזונית: תוכן שהגיע ל-1,000 צפיות, גיוס משפחה חדשה, פתיחת מעגל קהילתי חדש, הרצאה או סדנה שהביאה קהל חדש. נספר בנפרד.	2.5

תמחור — "מראת האימפקט"

- **1 קריסטל נתינה = שעת תרומה = ערך פנימי של 100₪.**
- המשתתף רואה באפליקציה: "צברת 50 קריסטלים החודש". התנועה ושותפיה רואים: "המשתתף תרם ערך של 5,000₪ לקהילה".
- במקור נכתב: "חוב של 200,000₪ → 2,000 קריסטלים".

הכרעת האדריכל — קריסטלים מודדים, הם לא פורעים

ההמרה "200₪ אלף חוב = 2,000 קריסטלים" נשמרת כ**מראה** בלבד: היא מראה למשפחה, ולמי שמימן אותה, כמה ערך המשפחה החזירה לעולם ביחס לסיוע שקיבלה. היא לעולם לא תוצג כ"יתרת חוב בשעות". שלוש סיבות:

1. 2,000 שעות הן יותר משנת עבודה מלאה. אף משפחה עובדת לא תעמוד בזה — והתוצאה תהיה תחושת כישלון.
 2. שעות עבודה שמקזזות חוב נראות כמו העסקה, וזה מעורר את שאלת יחסי העובד-מעביד ושכר המינימום.
 3. זה סותר את עקרון "הסכם תרומה לא-כופה" במסמך 2.4 עצמו.
- היעד המעשי לנתינה נלקח מתוכנית הפיילוט: מינימום 4 שעות בחודש, ו-20+ שעות מצטברות בשלושת החודשים הראשונים.

הדרגות – כסף, זהב, יהלום

הדרגות משקפות את איכות ההשפעה, לא רק את הכמות. הן משמשות גם לדרגות השגרירים (2.5).

דרגה	סך מוצע (סך קריסטלים מכל הסוגים)	תפקיד קהילתי	הטבות
 כסף	1-149	תורם	גישה לקבוצת הקהילה, מפגשי Zoom חודשיים
 זהב	150-499	מלווה – מלווה משתתף חדש	"דרגת הקריסטל המתקדמת": אימון אישי, מאגר קשרים, סדנאות למתקדמים
 יהלום	500 ומעלה, וגם לפחות קריסטל הדהוד אחד	שגריר שפע	כנסים, מעמד מוביל, פרויקטים גלובליים, הגשה לקרן הקריסטלים

הכרעת האדריכל – כיול

הספים הם הצעה ראשונית, לכיול בפיילוט. המשתנה החשוב הוא שמשתתף פעיל יגיע לזהב בתוך 9-12 חודשים ולא ירגיש שהיעד בלתי אפשרי. תצוגת הדשבורד באתר (1,240 קריסטלים, "דרגת זהב") נבנתה לפני הכיול, וצריך לעדכן אותה לספים האלה.

מסלולי תרומה

מסלול	תיאור	דוגמאות
ליווי	תמיכה במשתתפים חדשים	שיחות, מענה, חניכה
תוכן	יצירת תוכן שפע	פוסטים, סרטונים, כתיבה
קהילה	פעילות מקומית	מפגשים, סדנאות, שגרירות
מקצועי	תרומה לפי מקצוע	עיצוב, משפט, פיננסים
הדהוד	הפצה והשראה	שיתופים, הרצאות, קמפיינים

ובנוסף, התנדבות בעמותות ובגופים קהילתיים לפי כישורים (מתכנת מלמד בני נוער לתכנת; אשת שיווק עוזרת לעמותה קטנה) – "לא עבודות רס"ר".

תיקי קריסטל

- **תיק אישי** – כל הקריסטלים של המשתתף, לפי סוג.
- **תיק משפחתי** – בני המשפחה צוברים יחד, כולל הילדים.
- **תיק קהילתי** – ההשפעה המצטברת של כל הקהילה, מוצג בפומבי.
- **לוח שגרירים ציבורי** – ההתרחבות וההשפעה של השגרירים.

המרת קריסטלים להטבות ולתפקידים

סדנאות, אירועים סגורים, מעמד "שגריר שפע"; ומעבר בין תפקידים: תורם ← מלווה ← שגריר ← מוביל.

ההבדל בין תרומה (2.4) להדהוד (2.5)

תרומה קהילתית (2.4)	הדהוד והתרחבות (2.5)	
החזרת ערך פנימה – נתינה בתוך הקהילה	הפצת הערך החוצה – מעגלי שפע חדשים	כיוון
ליווי, תוכן פנימי, שירות, התנדבות	גיוס משתתפים, השפעה על קהלים, הובלת פרויקטים	פעולות
קריסטלי נתינה (שעות)	קריסטלי הדהוד (השפעה, לא שעות)	מדד
תורם, מלווה	שגריר, מוביל	תפקיד

מודל ההדהוד וההתרחבות (2.5)

- מטרה:** להגדיר את המעבר מתרומה פנימית להדהוד חיצוני – שבו המשפחות הופכות לשגרירות פעילות, יוצרות תוכן, מלוות אחרים ומובילות את התרחבות התנועה ברמה המקומית והגלובלית.
- תפקיד השגריר:** הפצת המסר, ליווי משפחות חדשות, יצירת תוכן השראתי, ייצוג הקהילה מול גורמים חיצוניים.
 - מעגלי התרחבות:** מעגל מקומי – קבוצות קהילה בעיר או באזור; מעגל ארצי – רשת שגרירים במדינה; מעגל גלובלי – חיבור בין קהילות במדינות שונות ושיתופי פעולה בינלאומיים.
 - מעקב:** קריסטלי ההדהוד מוצגים בנפרד, בדוחות חודשיים של ההשפעה החיצונית של כל משפחה, ובלוח שגרירים ציבורי.
 - ערך מוסף:** למשפחה – מנהיגות, השפעה, הכרה ציבורית. לקהילה – משתתפים חדשים ומעגלי שפע רחבים. לתנועה – צמיחה אורגנית ומוניטין גלובלי. לעולם – תרבות שפע שמתרחבת מעבר לגבולות הקהילה המקורית.
- המסקנה:** בשלב ההדהוד המשפחה כבר לא רק "משתתפת" – היא מובילה ושגרירה. זהו המעבר מתרומה פנימית ← להדהוד חיצוני ← להתרחבות גלובלית.

מנגנון מדידה והכרה (2.7)

- מטרות:** מערכת שקופה למדידת התקדמות תודעתית־פיננסית; הכרה מוחשית למשפחה ולמשתתפים; שפה אחידה של קריסטלים כמדד איכותי.
- תתי־משימות:** אפליקציה שמציגה קריסטלים בכל תחום (פיננסי, תודעתי, רגשי, קהילתי) · דוחות חודשיים של ההתקדמות האישית והמשפחתית · הגדרת דרגות הקריסטל · מנגנון המרה לתפקידים (תורם ← מלווה ← שגריר) · שילוב משוב משפחתי וקהילתי כחלק מהמדידה.
- תוצרים:** אפליקציה פעילה לניהול קריסטלים · דוחות חודשיים · טבלת דרגות · מערכת הכרה ותפקידים קהילתיים.

הגנות וערך מוסף

- התחייבות רכה** – המשפחה בוחרת את המסלול שמתאים לה.
- גמישות** – אפשר לשנות מסלול או לשלב בין מסלולים.
- הסכם תרומה לא־כופה** – התרומה היא הזדמנות, לא חובה.
- מערכת שקופה** – כל קריסטל מתועד ומוכר; הקריסטלים משמשים להכרה, לעולם לא לעונש.

הערך המוסף: **למשפחה** – תחושת ערך, שייכות והעצמה. **לקהילה** – תוכן, ליווי והשראה. **לתנועה ולמממנים** – ROI חברתי ותודעתי מדיד. **לעולם** – תרבות חדשה של שפע ונתינה. כל קריסטל הוא לא רק סמל לערך – הוא עדות לשפע שהמשפחה מייצרת בעולם.

מנוע 3 – מודל הליווי התודעתי-פיננסי (2.6)

מטרה: מערך ליווי הוליסטי שמלווה את המשפחה לאורך כל התהליך, ברמה הפיננסית וברמה התודעתית. המטרה אינה רק לסגור חוב, אלא **לשנות את מערכת היחסים של המשפחה עם כסף ושפע** – ולבנות תשתית חדשה של אמון, ניהול נכון ותודעת שפע.

ארבעת רכיבי הליווי

1. ליווי פיננסי

ניתוח תקציב אישי ומשפחתי • בניית תזרים מזומנים חדש • סימולציות חוב והחזר • קריסטלי התקדמות על עמידה ביעדים תקציביים.

2. ליווי תודעתי

עבודה על אמונות מגבילות סביב כסף ושפע • אפירמציות, דמיון מודרך, מדיטציות, SHEFA OS • קריסטלי איכות על שינוי תודעתי מוכח.

3. ליווי רגשי-קהילתי

קבוצות תמיכה ומשוב • מנטורים אנושיים (בהמשך – קריסטלים בדרגת זהב) • קריסטל משפחתי כשכל בני הבית משתתפים.

4. בוטים ותשתית טכנולוגית

בוט תקציב (הכנסות והוצאות) • בוט תדר (אפירמציות ודמיון מודרך) • בוט רגשי (ניטור מצב רגשי והצעת תרגילים) • כל בוט מתעד קריסטלים לפי תרגול ותוצאות.

תחום	כלי	תוצאה
פיננסי	בוט תקציב, יועץ	תזרים חיובי, שליטה
תודעתי	בוט תדר, מאמן אישי	שינוי אמונות, חיבור לערך
רגשי	קבוצת תמיכה	שחרור בושה, חיזוק שייכות
קהילתי	רכז קהילה	מעורבות, תרומה

תהליך הליווי

כניסה (פתיחת תיק קריסטל) – אבחון – תוכנית פעולה – תרגול – מעקב – הכרה – התרחבות

1. **כניסה** – פתיחת תיק קריסטל אישי ומשפחתי.
2. **אבחון** – מיפוי פיננסי ותודעתי.
3. **תוכנית פעולה** – מסלול מותאם אישית.
4. **תרגול** – שילוב בוטים, מנטורים ותוכן מודולרי.
5. **מעקב** – האפליקציה מציגה את הקריסטלים בכל תחום.
6. **הכרה** – דרגות כסף, זהב ויהלום משקפות את איכות ההשפעה.

עקרונות הליווי

- **לא שיפוטי** — הליווי מתמקד בהעצמה, לא בביקורת.
 - **מותאם אישית** — לכל משפחה מסלול ייחודי.
 - **מבוסס אמון** — הקריסטלים הם הכרה, לא עונש.
 - **אוטומציה לצד נוכחות אנושית** — איזון בין בוטים למנטורים. בוט לא מחליף אדם ברגעי משבר.
- המסקנה:** מודל הליווי הוא לב השינוי. הוא מחבר ניהול פיננסי מדויק עם שינוי תודעתי עמוק — כך שהמשפחה לא רק יוצאת מהחוב, אלא נכנסת לתודעת שפע חדשה, עם כלים, הכרה וקהילה תומכת.

גבול הליווי

מאמנים ובוטים לא מחליפים טיפול נפשי. כשעולה מצוקה רגשית חריפה, המלווה מפנה לגורם מקצועי. ההנחיה הזו תיכנס לנוהל הכשרת הצוות (חלק ז') ולהגדרות הבוט הרגשי.

הארגון — מבנה האקוסיסטם

מבנה ארגוני שמחבר חזון, תפעול, טכנולוגיה, קהילה, שיווק וייעוץ — תוך שמירה על קדושת הדרך, שקיפות ושותפות עמוקה. אין היררכיה; יש מעגלים.

1. מבנה מעגלי — מודל קונצנטרי

מעגל	תפקידים	אחריות עיקרית
ליבה	המייסד, מוביל החזון	שמירה על התודעה, הובלת הכיוון הרוחני והאסטרטגי
מעגל ראשון — ההנהלה המובילה	ארכיטקט (COO) · אסטרטג פיננסי (CIO) · מוביל טכנולוגי (CTO) · ראש קהילה · מספר הסיפורים (שיווק)	תפעול, פיננסים, טכנולוגיה, קהילה, תקשורת
מעגל שני — היסודות המקצועיים	ייעוץ משפטי · ראיית חשבון	רגולציה, חוזים, ניהול כספים, מיסוי, דוחות
מעגל שלישי — שגרירים ויועצים	אנשי רוח, דמויות מפתח, מומחים	השראה, ייעוץ אסטרטגי, חיבור לקהלים
מעגל חיצוני — מנוע הצמיחה	פטרונים: פילנתרופים, משקיעי אימפקט, קרנות פילנתרופיות	הון הראשוני והתמיכה האסטרטגית

בתרשים ה-Miro, IME 611 — המטריה של כל מיזמי המייסד — מופיעה מעל ההנהלה המובילה. היחסים המשפטיים בין IME 611 לבין ישות שפע גלובל טרם הוגדרו (חלק י"א).

2. התפקידים — הגדרת אחריות

תפקיד	אחריות	סטטוס גיוס
ארכיטקט (COO)	ניהול תפעול, תהליכים וביצוע; ניהול משאבים ופרויקטים; ניהול הפיילוט ביום-יום.	פתוח
אסטרטג פיננסי (CIO)	ניהול המנוע הכלכלי, בניית מודלים וניתוחים, קשר עם השותפים הפיננסיים, ניהול קרן הלוואות השפע.	פתוח
מוביל טכנולוגי (CTO)	בניית הפלטפורמה, הבטים וה-Al; אבטחת מידע.	פתוח
ראש קהילה	ניהול "מסע הקריסטל", אימון, התנדבות; ליווי משתתפים וחיבור קהילתי.	פתוח
מספר הסיפורים (שיווק)	בניית המותג, יצירת תוכן, הפצת המסר, ניהול מדיה.	פתוח
יועץ משפטי	המבנה החוקי, חוזים, רגולציה.	מועמד פוטנציאלי

רואה חשבון	ניהול פיננסי, מיסוי, תקציב ודיווחים.	פתוח
שגרירים ודמויות מפתח	מעניקים אמינות, חשיפה והשראה.	בתהליך
פטרונים ומשקיעי אימפקט	מספקים את ההון הראשוני והתמיכה האסטרטגית.	בתהליך

הכרעת האדריכל — שני תפקידים חסרים

- 1. יועץ פנסיוני / פיננסי מורשה** (חיצוני, במעגל השני). מודל האיפוס מחייב גורם מורשה שמייעץ לכל משפחה באופן עצמאי. זה לא תפקיד ה-CIO, שאחראי על הכסף של התנועה ולא על הכסף של המשפחה.
- 2. איש מקצוע בתחום הרווחה והבריאות הנפשית** (עובד/ת סוציאלית/ת או מטפל/ת, יועץ חיצוני). משפחות בחובות נמצאות לא פעם במצוקה; הצוות צריך כתובת להפניה ולהדרכה. בנוסף, "מפת גיוס בעלי תפקידים לכל שלב" — דף שנפתח ב־Notion ונשאר ריק — מולאה בחלק י"ב.

3. הקוד האתי הפנימי

עיקרון	משמעות
שקיפות מלאה	כל החלטה ניתנת להסבר.
שירות לפני אנו	כל תפקיד הוא שליחות.
קדושת הזמן	כל שעה מוקדשת לשפע.
שותפות עמוקה	אין היררכיה, יש מעגלים.
הדהוד פנימי	כל פעולה נבחנת מול הלב.

הכרעת האדריכל — שלושה סעיפים שחייבים להיכנס לקוד האתי

- **אין ניגוד עניינים:** מי שמממן או משקיע לא מקבל החזר מכספי המשפחה, ומי שמלווה משפחה לא מרוויח מהמוצרים הפיננסיים שהיא בוחרת.
- **הגנה על מידע:** מידע פיננסי ורגשי של משפחות הוא מידע רגיש; הגישה מוגבלת ולא משמש לשום מטרה מלבד הליווי.
- **אמת בפרסום:** לא מציגים מספרים, עדויות או הבטחות שאינם אמת. סטטיסטיקות להמחשה מסומנות ככאלה.

4. תתי־המסמכים של שלב 3 (Backlog)

במקור תוכננו שבעה תתי־מסמכים שעדיין לא נכתבו. הם נשארים כרשימת עבודה לשלב היסודות:

#	מסמך	תוכן
3.1	תרשים ארגוני חזותי	דיאגרמת מודל המעגלים, הקשרים בין המעגלים וזרימת האחריות. קיים כטייטה ב-Miro
3.2	טבלת גיוס תפקידים מפורטת	פירוט מלא של כל תפקיד, סטטוס גיוס, מועמדים, עדיפויות — לדשבורד. בוצע בחלק י"ב
3.3	מסמך קוד אתי מלא	נוסח משפטי-ערכי להחתמה על ידי הצוות המייסד.
3.4	מנגנון קבלת החלטות	פרוטוקול ישיבות: איך מתכנסים, מצביעים ומתעדים; ועדות וקבוצות אחריות.
3.5	מערכת תיעוד ארגונית	ספרייה לניהול מסמכים, החלטות ותהליכים; עמודי צוות ופרוטוקולים.
3.6	מסמך תפקידים והגדרות אחריות	מה כל תפקיד עושה ביום-יום ולמי הוא מדווח — כדי למנוע כפילויות.
3.7	מסמך שגרירים ויועצים	איך השגרירים פועלים ומה הם מביאים לקהילה; טבלת יועצים חיצוניים.

הטכנולוגיה — כלים בשירות התודעה

מערך טכנולוגי נגיש, חכם ומבוסס ערכים, שמלווה את המשתתפים לאורך נתיב הקריסטל ומחבר אותם לקהילה, לתוכן ולתהליך.

1. רכיבי המערכת

רכיב	תיאור	תוצאה
דשבורד אישי	ממשק לכל משתתף: התקדמות בנתיב, משימות, תובנות, קריסטלים.	תחושת שליטה, חיבור אישי
סוויטת בוטים חכמים	בוטים מבוססי AI (להלן).	ערך מיידי, חוויית הצלחה
מערכת ניהול תקציב	כלי פשוט לניהול הכנסות, הוצאות וחובות.	תזרים חיובי, שקיפות
מערכת התנדבות	לוח משימות קהילתי, שיבוץ לפי כישורים וזמינות.	חיבור לקהילה, הדהוד
מרחב תוכן	ספריית ידע: חינוך פיננסי, תודעה, סיפורי הצלחה, תוכן E.I.L.	העצמה ולמידה מתמשכת
אפליקציית קריסטלים	תיעוד שעות ומסלולים, תיקים אישי/משפחתי/קהילתי, דרגות.	הכרה מוחשית
מערכת מעקב לפיילוט	ניהול נתוני המשתתפים לצוות (חלק ז', סעיף 5).	ניהול מבוסס נתונים

2. סוויטת הבוטים — רשימה מאוחדת

בחומרים הופיעו שלוש רשימות בוטים שונות: חמשת הבוטים מהיום הראשון ומ־8.2, שלושת בוטי הליווי מ־2.6, והבוטים התפעוליים מ־2.2 ומ־4.3. כאן הם מאוחדים, לפי תפקיד:

בוט	תפקיד	שלב בנתיב	עדיפות
בוט חיבור / קבלה	מענה ראשון, חיבור רגשי, שאלון פתיחה, "ניצחונות מהירים".	0	MVP
בוט אבחון	ניתוח דוחות בנק, הכנסות והוצאות; שאלון תודעתי; דירוג מוכנות.	1	שלב 2
בוט פיננסים / תקציב / נזילות	תקציב, מעקב חובות, טבלאות, ניטור תזרים, סימולציות.	2-5	MVP
בוט תדר / לייף סטייל	אפירמציות, דמיון מודרך, SHEFA OS, סצנת סיום, תדרים ויצירת מציאות.	3	MVP

שלב 2	5-0	ניטור מצב רגשי, הצעת תרגילים, הפניה לאדם כשצריך.	בוט רגשי
שלב 2	3	חיזוק פנימי, חיבור לבורא, מסרים חיוביים — שכבה אמונית אופציונלית.	בוט אמונה
MVP	5-4	חיבור להזדמנויות התנדבות, רישום שעות וקריסטלים.	בוט קהילתיות / תרומה
מוקפא	+3	ידע בסיסי, כלים והזדמנויות — "פתיחת תודעה פיננסית חדשה".	בוט קריפטו

כל בוט הוא "מלווה אישי" שמסייע למשתתף להפוך לקריסטל פעיל, וכל בוט מתעד קריסטלים לפי תרגול ותוצאות.

הכרעת האדריכל — בוט הקריפטו

בוט שמציע "הזדמנויות" בקריפטו למשפחות בחובות סותר את מנוע האיפוס ועלול להיתפס כיעוץ השקעות. הוא מוקפא. חינוך פיננסי כללי — כולל הסבר על סיכונים מטבעות דיגיטליים — נכנס לבוט הפיננסי.

ניסיון קיים שאפשר למנף

המייסד כבר בנה ומפעיל בוטים בטלגרם בפרויקטים אחרים (בוט דוחות הפיקוח Insite, ובוט IME VR) ותרחישי אוטומציה ב־Make. ה־MVP של סוויטת הבוטים יכול להיבנות על אותה תשתית — בוט טלגרם/וואטסאפ אחד עם כמה "מצבים" — במקום אפליקציה נפרדת בשלב הראשון.

3. כלים זמניים — עד לפיתוח מלא

צורך	פתרון זמני
ניהול תהליך	Notion — דשבורד אישי לכל משתתף
ניתוח תקציב	Google Sheets + תבניות מותאמות
בוטים	ChatGPT / Claude / Airtable עם אוטומציות; בוט טלגרם
התנדבות	טופס Google + לוח Trello
תוכן	ספריית Notion + קישורים חיצוניים
טופס הצטרפות	join.html הקיים באתר, מחובר ל־webhook של Make

תצוגה ב־Notion: עמוד ראשי "Shefa Global — טכנולוגיה", ותתי־עמודים: דשבורד משתתף לדוגמה · תיאור כל בוט וקישור להפעלה · תבנית תקציב להורדה · לוח התנדבות פעיל · ספריית תוכן עם תגיות לפי נושא.

4. תתי-המסמכים של שלב 4 (Backlog)

#	מסמך	תוכן
4.1	אפיון MVP	מה חייב להיות במערכת הראשונית כדי להתחיל.
4.2	דשבורד אישי לדוגמה	לוח בקרה: משימות, קריסטלים, תובנות. קיים כתצוגה ויזואלית – dashboard.html
4.3	ספריית בוטים	הבוטים המתוכננים ותיאורם. מאוחד בסעיף 2 לעיל
4.4	מערכת ניהול תקציב	תבנית בסיסית להכנסות, הוצאות וחובות.
4.5	מערכת התנדבות	ניהול מתנדבים ושיבוץ משימות.
4.6	ספריית תוכן	קטלוג נושאים (פיננסים, תודעה, סיפורי הצלחה) עם תגיות.
4.7	מסמך אבטחת מידע ראשוני	עקרונות לשמירה על פרטיות ואמון. חובה לפני משתתף ראשון

הכרעת האדריכל – אפיון ה-MVP (4.1)

המינימום שנדרש כדי להריץ פיילוט של 5-10 משפחות:

1. טופס ההצטרפות הקיים (join.html), מחובר לשמירה מאובטחת.
 2. תיק משתתף ב-Notion או ב-Airtable, עם הרשאות לצוות בלבד.
 3. גיליון תקציב ותזרים אחיד.
 4. בוט טלגרם אחד עם שלושה מצבים: תקציב, תדר, רישום התנדבות.
 5. טבלת מעקב פיילוט (חלק ז', סעיף 5).
 6. דוח חודשי אוטומטי.
- כל השאר – האפליקציה, הדשבורד החי, המערכת המבוזרת – אחרי שהפיילוט הוכיח את עצמו.

5. עקרונות המערכת המבוזרת (Web3)

במקור: "צעד אמיץ וחכם – להפוך את Shefa Global למערכת מבוזרת, שקופה ואמינה שמושתתת על ערכי Web3 ובלוקצ'יין. הגישה הזו לא רק מחזקת את האמון, אלא גם יוצרת תשתית טכנולוגית שמאפשרת קהילה גלובלית עם כלים חדשניים."

הרכיבים

- **אמון מובנה** – כניסה לאתר באמצעות ארנק דיגיטלי (MetaMask / WalletConnect); כל משתמש מזהה דרך הארנק, בלי סיסמאות או פרטים מזהים; כל פעולה נרשמת בבלוקצ'יין – שקיפות מלאה.
- **טוקן קהילתי – Shefa Token** – כל משתתף מקבל טוקנים על בסיס תרומה, השתתפות והתקדמות. הטוקנים משמשים לגישה לתכנים מתקדמים, להשתתפות באירועים ולקבלת תגמולים והטבות; ניתן לצבור, להעביר או לתרום אותם לקהילה.

- **חוזים חכמים** — כל שלב בנתיב הקריסטל מנוהל בחוזה חכם: התחייבות לתהליך, קבלת משימות, אישור השלמת שלבים — אוטומציה, שקיפות ואי־תלות בגורם מרכזי.
- **דשבורד אישי מבוזר** — כל משתתף רואה את התקדמותו, הטוקנים שצבר והתרומות שנתן; הדשבורד מבנה על IPFS או פתרון מבוזר אחר, ללא תלות בשרת מרכזי.

שלבי ביצוע טכנולוגיים

שלב	פעולה	טכנולוגיה
1	אפיון הארכיטקטורה	Ethereum / Polygon / Solana
2	פיתוח חוזים חכמים	Solidity / Rust
3	בניית טוקן	ERC-20 / SPL
4	חיבור לארנק	WalletConnect / MetaMask
5	פיתוח דשבורד	React + Web3.js / Ethers.js
6	אחסון מבוזר	IPFS / Arweave
7	אבטחה ובדיקות	Audit חיצוני לחוזים

יתרונות המודל המבוזר: שקיפות מלאה (כל פעולה ניתנת לאימות) · אמון מובנה (אין צורך בגורם מתווך) · קהילה גלובלית (כל אחד יכול להצטרף מכל מקום) · תגמול הוגן (תרומה = ערך = טוקן).

הכרעת האדריכל — Web3 בשלושה צעדים, לא בבת אחת

שלב	מה	מתי
שלב א'	הקריסטלים כרשומה פנימית במסד נתונים רגיל. לא ניתנים להעברה ולא להמרה לכסף.	פיילוט וצמיחה ראשונה
שלב ב'	"תעודות קריסטל" על בלוקצ'יין, שאינן ניתנות להעברה (כמו תעודה או אות — Soulbound). מממשות את רעיון "תג הקריסטל הווירטואלי" מיוני 2025 ואת השקיפות — בלי ערך כספי.	אחרי 100 קריסטלים פעילים
שלב ג'	Shefa Token ב־העברה — רק אחרי חוות דעת משפטית.	התרחבות גלובלית

הנימוקים: טוקן שניתן להעברה ושיש לו ערך עלול להיחשב נייר ערך. כניסה עם ארנק קריפטו היא חסם עצום עבור "הזוג השכיר שנשחק". ומידע פיננסי ורגשי של משפחות לא יירשם לעולם על בלוקצ'יין ציבורי — רק הוכחות להישגים.

6. הנכסים הדיגיטליים הקיימים

ראו נספח ג' — אתר shefa.ime611.com (דף נחיתה, אשף הצטרפות, תצוגת דשבורד), הדומיין shefa.global, והיסטוריית אב־הטיפוס ב־Base44.

הפיילוט הראשוני – הוכחת היתכנות

ללוות קבוצת משפחות נבחרת בתהליך מלא של נתיב הקריסטל, לתעד את ההשפעה, וללמוד מהשטח כדי לחדד את המודל. הפיילוט הוא לא רק ניסוי – הוא מערכת למידה מלאה, שמייצרת את סיפורי ההצלחה הראשונים.

1. בחירת המשתתפים

קריטריון	הסבר
זוגות עובדים	הכנסה ממוצעת, עומס כלכלי, חובות צרכניים (לפי האוואטר, חלק ב').
פתיחות לתהליך	מוכנות רגשית, זמינות להשתתפות.
גיוון	רקעים שונים, אזורים שונים, סוגי משפחות.

יעד: 5-10 משפחות ישראליות בשלב הראשון.

2. תהליך הפיילוט – 12 שבועות

שלב	פעולה	אחראי	תוצר	לוח זמנים
כניסה	שיחה ראשונית, חיבור לבוטים	מדריך קבלה	התחייבות רכה	שבוע 1
אבחון	ניתוח פיננסי ותודעתי	אנליסט + מאמן	דוח אבחון	שבועות 2-3
איפוס	סגירת חובות ובניית תקציב (מנוע האיפוס)	יועץ תקציבי	תוכנית פעולה	שבועות 4-6
העצמה	אימון אישי וקבוצתי	מאמן מנטלי	תוכנית הכנסה	שבועות 7-10
נתינה	שיבוץ התנדבות, חיבור לקהילה	רכז קהילה	שעות תרומה	שבועות 11-12

הכרעת האדריכל – 12 שבועות פעילים + 6 חודשי מעקב

12 שבועות מספיקים כדי להתחיל את כל השלבים – אבל לא כדי למדוד יעדים שהוגדרו ל-6 חודשים (עלייה של 30% בהכנסה). לכן הפיילוט מוגדר כ-12 שבועות של ליווי פעיל, ואחריהם 6 חודשי מעקב חודשי מופחת. ה"תיק להצגה" נבנה בסוף החודש התשיעי.

3. תיעוד ולמידה

כלי	שימוש
Notion	תיק אישי לכל משפחה, מעקב תהליך.

Sheets	ניתוח תקציבי, תזרים.
טופס משוב	חוויות, תובנות, הצעות לשיפור.
מפגש סיכום	שיתוף תוצאות, למידה קבוצתית.
יומן רגשי	תיעוד תחושות, מוטיבציה ורמות ביטחון לאורך הדרך – בפורמט "ספר השפע" (חלק א').

מדדי ההצלחה של הפיילוט

- סגירת חובות רעילים.
- שיפור בתזרים החודשי.
- עלייה בהכנסה.
- תחושת רווחה נפשית (מדד רגשי).
- מעורבות קהילתית.
- סיפורי הצלחה אישיים – תיעוד מקרה בולט מכל משפחה, להצגה לשותפים ולצוות.

4. שער הכניסה: קריטריוני סינון וקבלה (5.2)

מטרה: להבטיח שהמשתתפים שנכנסים לפיילוט הם בעלי מוכנות אמיתית לשינוי, פתיחות לתהליך ויכולת להשתלב בקהילה. הסינון מוודא התאמה לערכי המודל ושומר על איכות הפיילוט.

תחום	תנאי קבלה	תנאי דחייה
מצב כלכלי	חוב צרכני משמעותי עם פוטנציאל התאוששות	חוב זניח או חוסר נכונות לשינוי
מצב רגשי	פתיחות, רצון לשינוי, מוכנות לשותפות	סגירות, הכחשה, חוסר מוטיבציה
תודעה	נכונות לקחת אחריות ולהפוך ל"קריסטל"	תפיסת קורבן, האשמת אחרים בלבד
זמינות	יכולת להשתתף בתהליך ולתרום לקהילה	חוסר זמן או סירוב להשתלב בנתינה

הכרעת האדריכל – סינון מקצועי שחסר במקור

- שני מצבים מוציאים משפחה מהפיילוט – לא כ"דחייה", אלא כהפניה למסלול מתאים יותר:
- **הליך משפטי פעיל** (חדלות פירעון, הוצאה לפועל מורכבת) – דורש עורך דין או גורם ממשלתי. שפע גלובל יכולה ללוות את המשפחה במקביל, בהיבט התודעתי והקהילתי.
 - **מצוקה נפשית חריפה או התמכרות** (למשל להימורים) – הפניה לטיפול מקצועי קודם.

5.2.1 – שאלון מיון רך

מטרה: לברר בצורה ידידותית ולא מאיימת את מידת ההתאמה לפיילוט, תוך שמירה על הכבוד ומתן תחושת שותפות. השאלון משלב שאלות פתוחות עם שאלות דירוג.

נושא	שאלה	אפשרויות
------	------	----------

1. מצב כלכלי	מהו סדר הגודל של החוב הצרכני שלכם כיום?	אין חוב · עד 50,000 ₪ · 50,000-150,000 ₪ · מעל 150,000 ₪
	האם אתם מרגישים שיש לכם אפשרות להתחיל תהליך התאוששות?	כן · לא
2. מצב רגשי	עד כמה אתם פתוחים לשינוי משמעותי בחיים שלכם?	דירוג 1-5
	מהי רמת המוטיבציה שלכם להשתתף בתהליך קהילתי?	נמוכה · בינונית · גבוהה
3. תודעה	האם אתם רואים את עצמכם כמי שיכולים לקחת אחריות על מצבכם?	כן · לא
	איזו אמירה מתארת אתכם יותר?	"אני קורבן של הנסיבות" · "אני יכול לשנות את המציאות שלי"
4. זמינות	כמה שעות בחודש תוכלו להקדיש לתהליך?	פחות מ-2 · 2-4 · 4-6 · מעל 6
	האם תהיו מוכנים להשתלב בנתינה קהילתית כחלק מהתהליך?	כן · לא

תוצרים: מיפוי ראשוני של ההתאמה · בסיס להחלטה (קבלה או אלטרנטיבה מכבדת) · נתונים ראשוניים למערכת המעקב.

5.2.2 – טופס דיגיטלי עם ולידציה

מטרה: איסוף נתונים עקבי, מלא ומסודר, ומניעת טעויות או חוסרים. הטופס משמש בסיס להחלטה על קבלה או דחייה.

חלק	שדות
פרטי בסיס	שם מלא (חובה) · גיל (חובה, מספר בלבד) · מצב משפחתי (רווק/נשוי/גרש/אחר) · טלפון (ספרות בלבד, לפחות 9) · אימייל (פורמט תקין)
מצב כלכלי	סכום החוב הצרכני (מספרי, חובה) · הכנסה חודשית ממוצעת (מספרי, חובה) · נכונות להתחיל תהליך התאוששות (כן/לא)
מצב רגשי	דירוג פתיחות לשינוי (1-5, חובה) · רמת מוטיבציה להשתתף בתהליך קהילתי (נמוכה/בינונית/גבוהה)
תודעה	שאלה פתוחה (חובה): "כיצד אתם רואים את האחריות שלכם לשינוי מצבכם?" · בחירה: "אני קורבן של הנסיבות" / "אני יכול לשנות את המציאות שלי"
זמינות	שעות חודשיות זמינות (מספרי, חובה) · נכונות להשתלב בנתינה קהילתית (כן/לא, חובה)

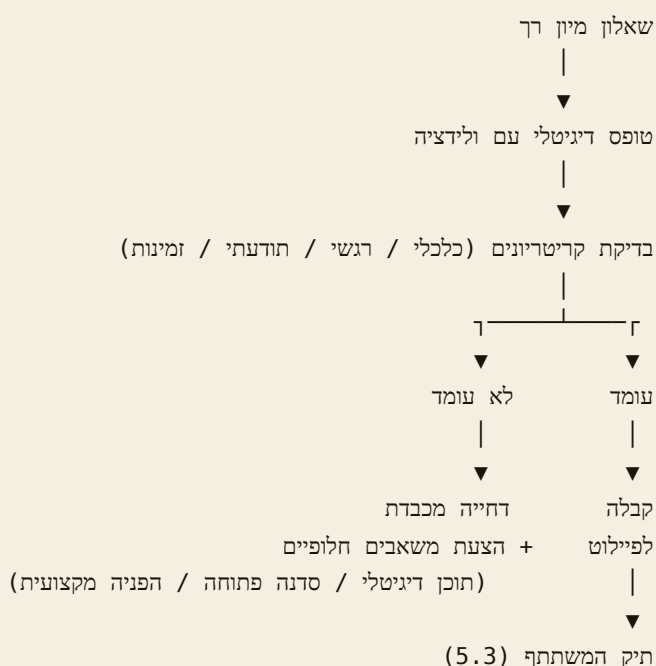
ולידציה: כל שדות החובה נבדקים; סכומים וגיל – מספרים בלבד; אימייל בפורמט תקין; טלפון ספרות בלבד ומינימום 9 ספרות; אין אפשרות שליחה אם שדה חובה ריק או שגוי; הודעת שגיאה ידידותית: "אנא מלא/י את כל שדות החובה בצורה תקינה כדי להמשיך."

פעולות: בניית הטופס (Google Form / Typeform / Notion — או האשף הקיים באתר); הגדרת שדות חובה וולידציה; בדיקת חוויית משתמש — קצר, ברור, לא מאיים; שמירה במערכת המעקב.

פרטיות

הטופס אוסף מידע פיננסי ורגשי. נדרשים: הודעת פרטיות ברורה, הסכמה מפורשת, אחסון מוצפן והרשאות גישה מוגבלות — לפני שמשתתף ראשון ממלא אותו.

5.2.3 — תהליך קבלה / דחייה מכבד



עקרונות: שקיפות — המשתתף יודע מה הקריטריונים ומה נבדק. **כבוד** — גם במקרה של דחייה המשתתף מקבל אלטרנטיבה, לא תחושת פסילה. **פשטות** — החלטה ברורה, בלי שלבי ביניים מיותרים. **אנושיות** — צוות הקליטה מלווה את ההחלטה בשיחה מכבדת.

פעולות: ניסוח הודעת קבלה רשמית · ניסוח הודעת דחייה מכבדת עם משאבים חלופיים · הכשרת הצוות לשיחה אמפתית · תיעוד ההחלטה במערכת המעקב.

5.2.4 — הכשרת צוות לקליטה רכה

מטרה: שהקבלה תתבצע בצורה אנושית, אמפתית ומכבדת — כך שגם מי שלא התקבל ירגיש מוערך ולא פסול.

מודול	תוכן
1 — עקרונות הקליטה	חשיבות השקיפות והבהירות · תחושת שותפות ולא מבחן · שמירה על כבוד האדם בכל שלב.
2 — מיומנויות תקשורת	שפה חיובית ומזמינה · הקשבה פעילה ושיקוף רגשי · הימנעות משיפוטיות או האשמה.
3 — ניהול קבלה/דחייה	איך להציג קבלה בצורה מעודדת · איך למסור דחייה בצורה מכבדת · הצעת אלטרנטיבות.

4 — תיעוד ושקיפות	תיעוד ההחלטות במערכת המעקב · אחידות בין חברי הצוות · משוב פנימי לשיפור מתמיד.
5 — גבולות והפניה נוסף	זיהוי סימני מצוקה חריפה · הפניה לגורם מקצועי · מה לא מבטיחים למשתתף (תוצאה פיננסית, לוח זמנים).

פעולות: מערך הדרכה קצר (מצגת/מסמך) · סדנת סימולציה עם תרחישים אמיתיים · דף הנחיות קצר לשימוש יומיומי · בדיקת יישום בפועל והפקת לקחים.

5. תיק המשתתף הראשון (5.3)

מטרה: לרכז את כל המידע, הכלים והתהליכים עבור המשתתף הראשון שהתקבל — מקליטה ועד מעקב — כדי לייצר Case Study מלא שמדגים את המודל הלכה למעשה.

משתתף לדוגמה — משפחת כהן

תחום	ערך
גיל	35
מצב משפחתי	נשואים + 2 ילדים
מגורים	שכירות בגוש דן
הכנסה חודשית	₪24,000
סך חובות	₪180,000
חסכונות	₪350,000 (פנסיה/גמל/השתלמות)
מצב רגשי	שחיקה, רצון לשינוי
פתיחות לתהליך	גבוהה

5.3.1 — שאלון ראשוני מפורט

מטרה: לאסוף נתונים ברזולוציה גבוהה — נקודת הפתיחה שמאפשרת התאמה אישית. פורמט: טופס דיגיטלי, 15-20 דקות מילוי. תוצר: תיק משתתף עם נתונים ראשוניים, בסיס לשיחת הבהירות.

חלק	שאלות
פיננסי 💰	מה גובה ההכנסה החודשית נטו של המשפחה? · אילו מקורות הכנסה נוספים קיימים (פריילנס, השקעות, קצבאות)? · מהו סך החובות הקיימים (סוג, סכום, ריבית)? · האם יש חסכונות או קרנות (פנסיה, גמל, השתלמות)? · האם קיימת בעלות על נכסים (דירה, רכב, קרקע)? · האם יש תקציב חודשי מסודר, ואם כן — איך הוא מנוהל?
רגשי / תודעתי 💡	איך אתם מרגישים ביחס למצב הכלכלי שלכם כיום? · מהי רמת הלחץ היומיומית שאתם חווים (1-10)? · אילו מחשבות חוזרות יש לכם סביב כסף וחובות? · מה אתם מרגישים שחוסם אתכם מלעשות שינוי? · מהי המוטיבציה שלכם להשתתף? · אם כסף לא היה בעיה — איך הייתם רוצים לחיות?

קהילתי 🏡	האם אתם מעוניינים להשתלב בפעילות קהילתית? • באילו תחומים הייתם רוצים לתרום (חינוך, סביבה, עזרה לזולת, טכנולוגיה)? • כמה שעות בחודש תוכלו להקדיש? • האם יש לכם ניסיון קודם בפעילות קהילתית או התנדבותית?
----------	---

5.3.2 – שיחת בהירות

מטרה: לייצר אמון ראשוני, להבין את הצרכים והחסמים, ולהציג את נתיב הקריסטל בצורה שמזמינה התחייבות. השיחה היא הגשר בין השאלון לבין התוכנית האישית – לא "ראיון קבלה", אלא **רגע מכונן** שבו המשפחה מתחילה לראות את עצמה כקריסטל בתהליך.

- פתיחה אישית** – אווירה רגועה ובטוחה. "איך אתם מרגישים כרגע עם המצב הכלכלי והמשפחתי שלכם?"
 - חיבור רגשי** – הקשבה פעילה ושיקוף. "אתם לא לבד – הרבה משפחות נמצאות באותו מצב."
 - הצגת המודל** – נתיב הקריסטל בארבעה שערים: אבחון ← איפוס ← העצמה ← נתינה. לא רק פתרון פיננסי – שינוי תודעתי וקהילתי. המחשה בתרשים.
 - שיתוף מצב המשפחה** – מעבר על נתוני השאלון, זיהוי חוזקות וחסמים, "דף שיקוף" שמראה שהקשבנו.
 - ההסכם וההתחייבות הרכה** – הצגת עקרון "זה לא צדקה, זו שותפות" וחתימה על החוזה הערכי (חלק ג'). "אנחנו מבקשים מכם להיות פתוחים, לשתף פעולה ולהקדיש זמן לתהליך."
- כלים:** דף שיקוף • תרשים נתיב הקריסטל • שאלות מפתח: "מה הייתם רוצים שיקרה בחיים שלכם בעוד שנה?", "איזה שינוי קטן כבר עכשיו היה עושה לכם הבדל גדול?"
- תוצרים:** אמון וביטחון • התחייבות רכה • תיק משתתף מדויק יותר • בסיס לתוכנית האישית.

5.3.3 – תוכנית אישית לדוגמה

רובד	פעולה	יעד
פיננסי 💰	סגירת חובות רעילים – מו"מ עם בנקים, איחוד הלוואות, הפחתת ריביות, הלוואה כנגד חיסכון, הלוואת שפע	תוכנית סגירה תוך 3 חודשים; אפס חוב רעיל תוך 12-24 חודשים
	בניית תקציב משפחתי – טבלת תזרים, מעקב הוצאות, הפחתת צריכה לא חיונית	עודף של ₪2,000 בחודש
	הפעלת חסכונות רדומים – מיפוי פנסיה/גמל/השתלמות, בדיקת דמי ניהול ומסלולים	תחושת ביטחון פיננסי, ללא שבירת החיסכון
	תרגול יומי של אפירמציות (SHEFA OS)	חיזוק תחושת שפע וביטחון עצמי
מנטלי / תודעתי 💡	דמיון מודרך שבועי וסצנת סיום אישית	חזון עתידי ברור
	יומן רגשי	תיעוד תחושות, מוטיבציה ורמות לחץ
מקצועי 🧑💼	פיתוח כישורים קיימים (מכירות, שיווק, או התחום הרלוונטי)	שדרוג יכולות
	חיבור להזדמנויות חדשות	עלייה של 30% בהכנסה תוך 6 חודשים
	הכוונה לקריירה ארוכת טווח	מסלול מקצועי יציב

קהילתי 🏡	שיבוץ לנתינה חודשית (חינוך, עזרה לזולת, סביבה)	לפחות 4 שעות בחודש
	מעקב שעות תרומה	+20 שעות מצטברות תוך 3 חודשים

הכרעת האדריכל – יעד סגירת החוב

במקור, יעד הירידה בחוב הוגדר במפורש "נקודה פתוחה לדיון – יוגדר בהמשך" (5.3.3), ואילו מסמך ה-(8.4) KPIs קבע "100% תוך 3 חודשים". במודל הבטוח, סגירה מלאה תוך 3 חודשים אפשרית רק אם הלוואת השפע מכסה הכל. ההכרעה: **תוך 3 חודשים – תוכנית סגירה חתומה וחובות רעילים בהסדר; תוך 12-24 חודשים – אפס חוב רעיל.** כך היעד ריאלי וגם מדיד.

5.3.4 – שיבוץ לנתינה

מטרה: לחבר את המשתתף לפעילות קהילתית שתואמת את כישוריו, תחומי העניין שלו והזמן הפנוי – לב נתיב הקריסטל, שמחבר שפע אישי לשפע קהילתי ("גלו את המתנה שלכם", חלק א').

נתוני משתתף לדוגמה: כישורים – מכירות ושיווק, ייעוץ נפשי · תחומי עניין – חינוך, העצמה אישית, קהילה · זמינות – 4-6 שעות בחודש.

כישור / תחום	אפשרות תרומה	תועלת לקהילה	תועלת למשתתף
מכירות ושיווק	סיוע לעמותה בגיוס תרומות	הגדלת משאבים לעמותה	שימוש בכישורים מקצועיים, יצירת קשרים
ייעוץ נפשי	ליווי מתנדבים צעירים	חיזוק תחושת ערך וביטחון אצל אחרים	חיזוק תחושת משמעות אישית
חינוך	שיעורי עזר לילדים	שיפור הישגים לימודיים	חיבור לערכים משפחתיים
קהילה	ארגון אירועי תרבות	גיבוש חברתי	הרחבת רשת חברתית

מבנה השיבוץ: שיחה קצרה ובחירת תחום מועדף ← התאמה מול גוף קהילתי (עמותה, בית ספר, מרכז קהילתי) ← קביעת שעות (מינימום 4 בחודש, יעד +20 תוך 3 חודשים) ← מעקב ותיעוד (שעות, משוב מהמשתתף ומהקהילה).

מדדים: שעות תרומה בפועל · שביעות רצון מההתנדבות · השפעה מדווחת מהקהילה (תרומות שגויסו, ילדים שקיבלו עזרה) · תחושת חיבור ושייכות.

5.3.5 – מעקב והדהוד

תחום	כלי	מדדים
פיננסי	Google Sheets / Notion	ירידה בחוב, שיפור תזרים, עלייה בהכנסה
רגשי	יומן רגשי / טפסי משוב	רמות לחץ, תחושת שפע, מוטיבציה
קהילתי	טבלת שעות התנדבות	מספר שעות, תחומי פעילות

מקצועי	תיק אישי	פיתוח כישורים, הזדמנויות חדשות
--------	----------	--------------------------------

מבנה המעקב: נתונים חודשיים (חובות, הכנסות, תזרים) · דיווח רגשי · מעקב נתינה · סיכום רבעוני עם המלווה — גרפים ותובנות.

הדהוד חיובי: "מתנות מתקדמות" — פתיחת שלבים חדשים (סדנה מתקדמת, מפגש השראה) לאחר עמידה ביעדים · שיתוף סיפורי הצלחה בקהילה · משב דו־צדדי — גם המשתתף וגם הצוות.

6. מערכת המעקב לפיילוט (5.4)

מטרה: מערכת פשוטה לניהול ולמעקב בזמן אמת אחר התקדמות כל המשתתפים — פיננסית, תודעתית, מקצועית וקהילתית — כדי לזהות מגמות ולבצע התאמות.

משתתף	חוב פתיחה	חוב נוכחי	הכנסה נוכחית	שעות נתינה	קריסטלים	תדר תודעתי	סטטוס
משתתף 1	₪200,000	₪120,000	₪13,000	18	42	שפע בינוני	בתהליך
משתתף 2	₪150,000	₪150,000	₪9,000	0	3	תודעת חוסר	ממתין

תדר תודעתי: חוסר ← מעבר ← שפע בינוני ← שפע מלא (דיווח עצמי חודשי). **סטטוס:** ממתין, בתהליך, סיים, בהשהיה. הנתונים בטבלה להמחשה בלבד.

#	משימה	תוכן
5.4.1	טבלת נתונים דיגיטלית	Sheets / Notion / Airtable עם השדות לעיל; הרשאות לצוות; פורמט אחיד להזנה חודשית.
5.4.2	תצוגות מותאמות	פילוח לפי סטטוס, לפי תדר תודעתי; התקדמות אישית מול יעד.
5.4.3	גרפים חזותיים	ירידת חוב לאורך זמן · עליית הכנסה · שעות נתינה מצטברות · גרף רגשי של מוטיבציה ולחץ.
5.4.4	דוחות חודשיים	נתונים מספריים + תובנות איכותיות; מגמות; סיפורי הצלחה.

להעביר למתכנת או לרכוש תוכנה קיימת: מערכת כזו דורשת פיתוח רציני — מתכנת שיבנה פתרון מותאם, או תוכנה קיימת (CRM, מערכת לניהול קהילה, פלטפורמת מעקב). היתרון: הדרישות כבר מנוסחות כאן כ־Blueprint — שדות נתונים, תצוגות, גרפים ודוחות.

7. תיק הפיילוט להצגה לשותפים

במקור תוכן כ־5.4 בשלב 5 וסומן "להעביר לשלב 8". כאן הוא נשאר בפיילוט, שם הוא נוצר, ומופנה ממנו המודל הכלכלי.

מטרה: לספר את הסיפור של משתתף אחד או יותר — לפני ואחרי — ולהציג את האימפקט החברתי, הרגשי והכלכלי.

1. **פרופיל משתתף** — גיל, מצב כלכלי ותודעתי (בהסכמה, ניתן בשם בדוי).

2. **תהליך** — קליטה, תוכנית, נתינה.

3. **תוצאות** — גרפים, מדדים, תובנות.

4. **ציטוט אישי** — "היום אני מרגיש שיש לי תקווה".

5. **השפעה קהילתית** — מה תרם ואיך השפיע.

6. **הצעת ערך לשותף** — ROI חברתי, קריסטלים, תדר.

פעולות: לבחור משתתף מייצג · לאסוף נתונים מהמערכת · לנסח סיפור אישי מרגש · לעצב גרפים ותמונות · להכין גרסת PDF להצגה. **תנאי:** הסכמה מדעת של המשתתף לפרסום, וזכותו לחזור בו.

הזהות הציבורית – להאיר את שפע גלובל לעולם

שלב 6 הוא הרגע שבו התנועה יוצאת מהמעגל הפנימי אל העולם – "הסקיילינג הרגשי והחזותי": מהוכחת היתכנות פנימית לנוכחות ציבורית, מהתנסות עם משתתפים ראשונים לתנועה שמדברת אל קהל רחב, מהמסמכים והמערכות לסיפור, לאתר, למיתוג ולנוכחות דיגיטלית. הפיילוט נותן את התוכן; הזהות הציבורית נותנת את הצורה והקול.

1. מטרת השלב ותוצריו

ליצור נוכחות ציבורית ודיגיטלית שמעבירה את עומק החזון, מדברת בשפת הקהל ומזמינה אנשים להצטרף למסע. התוצרים: אתר פעיל עם עמודי ליבה • ערכת מיתוג ושפה חזותית אחידה • נוכחות דיגיטלית בערוצים מרכזיים • מסמך מסרים אחיד • סרטון פתיחה ומצגת חזון.

הכרעת האדריכל – סדר השלבים

במקור שלב 6 בא אחרי הפיילוט ("עם נתונים אמיתיים וסיפורי הצלחה ראשוניים"). בפועל דף הנחיתה כבר באוויר – וזה בסדר, כל עוד הוא מוצג כ"תנועה בבנייה" ולא כארגון פעיל עם תוצאות. הכלל: עד סוף הפיילוט האתר לא מציג מספרים, עדויות או שגרירים שאינם אמיתיים.

2. אתר האינטרנט ועמודי הליבה (6.1)

האתר הוא שער הכניסה הציבורי של התנועה. הוא מציג את החזון, את נתיב הקריסטל, את הקהילה ואת ההזמנה להצטרף. חמישה עמודי ליבה: דף הבית, עלינו, נתיב הקריסטל, קהילה, הצטרפות. הטקסטים המלאים בנספח א'.

שלוש כותרות – הכרעה

כותרת	מקור	תפקיד בהכרעה
"אתה נברא לחיות בשפע"	דף הנחיתה החי (אושר באוקטובר 2026)	כותרת ראשית – מזמינה, לא מאבחנת; פונה לזהות ולא לחוב.
"תודעת שפע היא הדרך להגשמה"	6.1.1 (הגרסה המעודכנת), נשלח ל-Base44	סלוגן – חתימה בתחתית, בניוזלטר ובסרטון.
"אתם לא שבורים – אתם קריסטלים בתהליך ליטוש"	6.1 (הגרסה הראשונה)	כותרת משנה – לקטע הכאב ולעמוד הקהילה.

עמוד	מטרה	מבנה תוכן
דף הבית	חיבור רגשי ראשוני דרך הכרה בכאב, הצעת מסע, והזמנה להפוך לקריסטל — "בית ספר לתודעת שפע": ידע תיאורטי, כלים פרקטיים, הסברים מדעיים ורוחניים, ומשמעת עצמית שמובילה להגשמה.	Hero (כותרת, תתיכותרת, CTA "התחילו את המסע") · חזון קצר · קטע הכאב · "איך אנחנו עוזרים" (קהילה תומכת, התערבויות משמעותיות, יעדים ברורים, כלים חדשניים) · נתיב הקריסטל · סיפורי הצלחה · קריאה נוספת לפעולה · צור קשר.
עלינו	הסיפור האנושי — מי אנחנו, הערכים, החזון; המקום שבו המשתתף מתחבר לאמון.	הסיפור האישי של המייסד · הצוות (גם אם מינימלי) · ערכי הליבה · המניפסט · CTA "הכירו את הליבה והצטרפו למסע".
נתיב הקריסטל	לב המודל — הסבר פשוט, חזותי ומזמין של המסע.	כותרת "נתיב הקריסטל — המסע מתודעת חוסר אל תודעת שפע" · ארבעת השערים עם כלים ומטרה לכל אחד · תרשים חזותי · שאלות מפתח · CTA.
קהילה	הלב החברתי — כל משתתף הופך גם לתורם.	כותרת "מעגל השפע — קהילה שמעצימה ומחזירה אור" · אפשרויות נתיבה ככרטיסים · שגרירים · סיפורים מהשטח · CTA "הצטרפו למעגל השפע".
הצטרפות	שער אישי ומכבד — מהשראה לפעולה.	כותרת "המסע לתודעת שפע מתחיל כאן" · אשף בארבעה שלבים · כפתור "אני מוכן להתחיל".

אשף ההצטרפות — הגרסה המאוחדת

במקור (6.1.5) תוכנן אשף בארבעה שלבים: **פרטים אישיים** (שם, גיל, עיר, מצב משפחתי) ← **מצב כלכלי** (חובות, הכנסות, הוצאות עיקריות, תחושת שליטה 1-10) ← **כישורים וזכויות** (חוזקות, כישורים מקצועיים, זכויות והטבות קיימות, תחומי עניין לנתינה) ← **סיכום ואישור** (תוכנית ראשונית מותאמת, שמירה/הדפסה). דגשים: שפה מכבדת ("מסע אישי", לא "בדיקה פיננסית"), עיצוב נקי, כל שלב קצר עם אפשרות לחזור אחורה, והנתונים נשמרים במערכת ניהול פנימית.

האשף שנבנה בפועל (join.html, אוקטובר 2026) מממש את המבנה הזה עם שדות הטופס של 5.2.2 ו-19 תגי כישורים. חסרים בו עדיין: "תחושת שליטה 1-10", "זכויות והטבות קיימות", חיבור לשמירה אמיתית, והודעת פרטיות.

3. השפה החזותית והמיתוג (6.2)

הזהות החזותית היא הדרך שבה התנועה מתקשרת עם העולם באופן מיידי — צבעים, טיפוגרפיה, אייקונים ושפה גרפית שמבטאים את החזון של תודעת שפע וקריסטליות פנימית וחיצונית.

רכיב	תוכנית מקורית (6.2)	מה שאושר בפועל (אוקטובר 2026)
------	---------------------	-------------------------------

פלטת צבעים	טורקיז בהיר (מים, זרימה, פתיחות) · זהב (שפע, הגשמה, אור פנימי) · סגול עמוק (רוחניות, עומק, התמרה) · ירוק טבעי (צמיחה, קהילה, איזון) · לבן/אפור בהיר (רקע נקי, שקיפות)	שנהב־פנינה (FAF6EE, #F5EFE0,#) עם זהב (B8860B,#) (#EDE0C4) ודיו חום־שחור (#C9961A, #E8C060) (#1C140A)
טיפוגרפיה	כתורות: Alef / Assistant; גוף: / Open Sans Noto Sans Hebrew; הדגשה במשקל או בזהב	כתורות: Heebo; גוף: Assistant
אייקונים	זכוכית מגדלת (אבחון) · כפתור ריסט/מעגל (איפוס) · ברק/אנרגיה (העצמה) · יד מושטת/לב (נתינה) · קריסטל/יהלום (סמל מרכזי)	קריסטל משושה בשכבות, בזהב
לוגו	קריסטל מופשט בטורקיז וזהב	קריסטל משושה בשכבות זהב
צילום	אנשים אמיתיים, משפחות, טבע, אור, קהילה. ללא תמונות סטוק שמציגות "עוני".	
טון	מעצים, מזמין, נקי, ללא מילים שליליות; משלב מדע ורוח, תיאוריה ופרקטיקה.	

הכרעת האדריכל — שילוב שתי הפלטות

שנהב־זהב היא השפה הראשית — זו הגרסה שהמייסד אישר אחרון, אחרי כמה סבבים, והיא משדרת שקט ויוקרה עניינית ולא "ניו־אייג'". ארבעת צבעי התוכנית המקורית לא נזרקים: הם הופכים לצבעי השערים בתרשים נתיב הקריסטל, כפי שתוכנן ב־6.1.3 — טורקיז לאבחון, זהב לאיפוס, ירוק להעצמה, סגול לנתינה — בגוונים מעומעמים על רקע השנהב. ספר המותג יכול את שני הרבדים.

ספר המותג (Brand Book): לוגו · הנחיות שימוש בצבעים · טיפוגרפיה · סט אייקונים אחיד לארבעת השערים ולערכי הליבה · הנחיות צילום · טון תקשורתי.

4. אסטרטגיית התוכן והתקשורת (6.3)

טון (Voice & Tone)

השפה תמיד מעצימה, מזמינה ונקייה. היא משלבת הסברים מדעיים ורוחניים, רעיונות תיאורטיים וכלים פרקטיים, ומדגישה את הערך הקהילתי והשותפות. המסרים פשוטים ונגישים, כדי שכל אדם יוכל להתחבר ולהרגיש חלק מהמסע.

שפה מבוססת תדר

במקום	אומרים
שינוי כלכלי	הדהוד שפע
סיוע למשפחות	העצמת קריסטלים
תוכנית פעולה	מסע תודעתי־מעשי
בדיקה פיננסית	מסע אישי

הלואות / ריבית / חוב	ליווי / ריפוי / שפע
----------------------	---------------------

סוגי תוכן וערוצים

ערוץ	תוכן
אתר (הבית המרכזי)	מאמרים ובלוג: עקרונות השפע, שילוב מדע ורוח, כלים יישומיים
אינסטגרם	ציטוטים, אפירמציות, סיפורים, מאחורי הקלעים
פייסבוק	קהילה, קבוצות רלוונטיות, עזרה בלי לבקש דבר בתמורה
לינקדאין	עדכונים, מאמרים, חזון — מול שותפים ומממנים
יוטיוב / רילס	הסברים, עדויות, אנימציות, אינפוגרפיקות
ניוזלטר חודשי	מסר מעצים + כלי פרקטי + עדות קצרה + הזמנות
מפגשים פיזיים	חיבור אנושי לצד הדיגיטלי

מסרים מרכזיים (Messaging Guide)

- "אתה נברא לחיות בשפע."
- "תודעת שפע היא הדרך להגשמה."
- "יש שפע לכולם — בואו להתחבר אליו."
- "אנחנו לא מתקנים אנשים — אנחנו מלטשים קריסטלים."
- "כל אדם הוא קריסטל — בפנים ובחוץ."
- "אנחנו מלמדים אותך את כל העקרונות — תיאורטיים ופרקטיים — כדי להפוך את החולשה לכוח."
- "המסע האישי שלך יוצר תהודה רחבה לחברה טובה יותר."
- "שפע אמיתי נבנה מתוך נתינה וקהילה."
- "הצטרפו לתנועה שמשנה את הדרך שבה האנושות תופסת כסף, ערך וקהילה."

דוגמאות תוכן

- פוסט קצר:** "החובות הם רק סימפטום. השפע הוא היעד. הצטרפו למסע אל תודעת שפע."
- מאמר:** "איך אפירמציות יומיות משנות את התודעה" — פתיח קצר ← הסבר על נירופלסטיות ← דוגמאות לאפירמציות ← הזמנה להצטרף.
- ניוזלטר:** "המסע לקריסטליות פנימית מתחיל בצעד קטן" — מסר מעצים + כלי פרקטי (תרגיל נשימה או אפירמציה) + עדות קצרה.
- ניסוח למיניפסט/דף הבית:** "אנחנו מאמינים שהאדם הוא מגנט תודעתי. כל מחשבה, רגש ודמיון — הם קרן אור שנשלחת ליישות העליונה. Shefa Global היא מרחב שבו כל אדם לומד להדהד את השפע שבתוכו, ולזמן מציאות חדשה — אישית, קהילתית, עולמית."

סדרת התוכן "הקריסטל שלי"

מתוך מאגר השותפים: המייסד דוגל בכך שהאדם הוא מגנט – יש לו הילה שמסדרת תדרים ליישות העליונה, ובהתאם למיינדסט, לרצונות ולפעולות, הדברים נבראים במציאות (בהשראת נוויל גודארד, ד"ר ג'וזף מרפי, בוב פרוקטור). השאיפה: שכל פילנתרופ, שגריר ומשפיע שמצטרף לתנועה ישתף את נקודת המפגש האישית שלו עם המתודה.

פורמט	תוכן	מטרה
סרטון קצר	שגריר או פילנתרופ משתף איך המתודה פגשה אותו	השראה, אותנטיות
פוסט כתוב	סיפור אישי + תובנה	חיבור רגשי
מפגש חי	שיח על תודעה, שפע והשפעה	בניית קהילה

וכל שלב בנתיב יכולול תרגול תודעתי – דמיון מודרך, כתיבת הצהרות, תרגול "רגש-תוצאה" – כך שהמשתתף לומד "לשדר" שפע, לא רק לנהל תקציב.

5. חוויית המשתמש ומסע המשתמש (6.4)

עקרונות: פשטות וניקיון (מעט טקסט ממוקד, כפתורי פעולה בולטים) • הדרגתיות (שלב אחרי שלב, בלי עומס) • שפה מכבדת ומעצימה • נגישות מלאה (התאמה למסכים, צבעים קריאים, פונטים ברורים, תקן נגישות) • תחושת מסע – כל אינטראקציה מייצרת התקדמות אישית.

כניסה לאתר ← היכרות עם החזון ← הבנת נתיב הקריסטל ← חיבור לקהילה ← הצטרפות אישית ← ליווי מתמשך

1. **כניסה** – כותרת מעצימה וקריאה ברורה לפעולה.
 2. **היכרות עם החזון** – טקסט קצר על התנועה והאמונה שכל אדם הוא קריסטל.
 3. **הבנת התהליך** – תרשים השערים, הסבר קצר עם אייקון וצבע לכל שער.
 4. **חיבור לקהילה** – אפשרויות נתינה, שגרירים, סיפורים.
 5. **הצטרפות** – אשף בשלבים עם אפשרות לשמור ולחזור.
 6. **ליווי מתמשך** – תוכנית מותאמת אישית, ניוזלטרים ותוכן קהילתי.
- נקודות מגע:** דף הבית (חיבור רגשי) • נתיב הקריסטל (הבנה) • קהילה (שייכות) • טופס הצטרפות (פעולה) • ניוזלטרים ורשתות (המשך קשר).

6. חומרים שיווקיים ותוכן פתיחה (6.5)

- **סרטון פתיחה קצר** – אנימציה או עדות אישית שמציגה את החזון, את נתיב הקריסטל ואת המסר המרכזי.
- **מצגת חזון לשותפים** – פתיח רגשי (הסיפור האישי של המייסד) ← החזון והערכים ← נתיב הקריסטל ← קהילה ושגרירים ← קריאה לשותפות. המסמך הזה הוא חומר הגלם המלא שלה.

אמת בפרסום

דף הנחיתה החי מציג נתוני כאב (180 אלף חוב צרכני ממוצע, 72% מהמשפחות, 28 אלף אלף הכנסה). אב־הטיפוס ב־Base44 הציג "2,847 משתתפים פעילים" ו"45,000 שעות תרומה" — מספרים מומצאים. לפני כל פרסום רחב: כל נתון יגובה במקור (בנק ישראל, הלמ"ס, סקרים) או יוסר. מספרי פעילות יוצגו רק כשהם אמיתיים.

השקה, קהילה והתרחבות גלובלית

מבנה דו-שלבי שמחבר את ההשקה הראשונית להתרחבות לטווח ארוך: היציאה החוצה, בניית הלב הפועם, והפיכת שפע גלובל לתנועה עולמית — עם מדדים וניהול מתמשך.

1. תוכנית השקה ופרסום (7.1)

מטרות: תהודה ראשונית סביב ההשקה · נוכחות דיגיטלית עקבית · הנגשת החזון לקהלים שונים · הנעה להצטרפות ולשגרירות.

שלב	פעולות
הכנה פנימית	סיום האתר, בדיקות חוויית משתמש, הכשרת השגרירים הראשונים (בוגרי הפיילוט).
השקה רכה (Soft Launch)	הפצה לקבוצות קרובות, איסוף משוב, פרסום ראשוני ברשתות.
השקה רשמית	פרסום סרטון הפתיחה, אירוע אונליין או פיזי, קמפיין דיגיטלי ממוקד.
המשכיות	ניוזלטר חודשי, פוסטים שבועיים, הרחבת הקהילה.

ערוצים: אתר, רשתות חברתיות, ניוזלטרים, אירועי קהילה, שותפים אסטרטגיים. **תוצרים:** אתר פעיל · סרטון פתיחה · מצגת חזון · קמפיין דיגיטלי עם מסרים אחידים · לוח זמנים להשקה.

2. בניית הקהילה וההתרחבות הגלובלית (7.2)

קהילת הקריסטלים

- קבוצת בסיס:** משתתפי הפיילוט ומתנדבים ראשונים.
- ערוצי תקשורת:** WhatsApp, Telegram, פורום פנימי.
- מפגשים:** Zoom חודשי, סדנאות, מעגלי שיח.
- תפקידים:** רכז קהילה, מוביל תוכן, רכז נתינה.

גיוס שגרירים

אנשי רוח (הפצת חזון והשראה) · מובילי דעת קהל (חשיפה ושיווק אותנטי) · מומחים (ייעוץ מקצועי וחיזוק אמינות) · ובראש ובראשונה — בוגרי הנתיב בדרגת יהלום. **קריטריונים:** חיבור לערכים, יכולת השפעה, רצון לתרום.

גיוס פילנתרופים ומשקיעי אימפקט

פילנתרופים (תמיכה בפיילוט ומימון תשתיות) · קרנות אימפקט (השקעה לטווח ארוך ומדידת השפעה) · שותפים אסטרטגיים (עולמות תוכן, טכנולוגיה וקהילה). **תוצרים:** מסמך חזון מותאם, דוח השפעה ראשוני, הצעת שותפות ברורה.

תכנון התרחבות גלובלית

רכיב	תוכן
מדינות יעד	ישראל ← ארה"ב ← הודו ← ברזיל ← אפריקה
התאמות תרבותיות	שפה, ערכים, רגולציה (פנסיה, אשראי ופרטיות שונים בכל מדינה)
שותפים מקומיים	שגרירים, צוותים, קהילות
פיילוטים מקומיים	גרסה מותאמת של נתיב הקריסטל בכל מדינה, לפני השקה

הכרעת האדריכל – מה מתורגם ומה לא

מה שעובר כמות שהוא: המניפסט, ששת השלבים, כלכלת הקריסטלים, מודל הליווי, SHEFA OS בשכבה האוניברסלית. מה שנבנה מחדש בכל מדינה: מנוע האיפוס הפיננסי – כלי חוב, אשראי, פנסיה ומס שונים לחלוטין בין מדינות. לכן לכל מדינה נדרשים שותף פיננסי ויועץ משפטי מקומיים לפני הפיילוט המקומי. לרקע של המייסד בפיתוח עסקי באסיה-פסיפיק ובאפריקה יש ערך ישיר כאן.

3. מדדי הצלחה וניהול מתמשך (7.3)

מטרות: קריטריונים ברורים למדידת הצלחת ההשקה והקהילה · מערכת ניהול שתומכת בצמיחה · שקיפות מול הקהילה והשותפים.

תחום	מדד	יעד ראשוני	מדידה
גיוס משתתפים	מצטרפים חדשים בחודש הראשון להשקה	100 (נרשמים לתהליך הקבלה)	טפסי הרשמה
קהילה	שגרירים פעילים	20	רישום פנימי
מעורבות	השתתפות במפגשי Zoom חודשיים	70% מהחברים	נוכחות
דיגיטל	צפיות בסרטון הפתיחה	10,000	YouTube/Meta Analytics
אתר	כניסות חודשיות	5,000	Google Analytics

הכרעת האדריכל – יעדים לפי שלב

היעדים בחומרים לא מתיישבים זה עם זה: הפיילוט מתוכנן ל-5-10 משפחות, ובאותו זמן מסמך 8.4 מציב "100 קריסטלים פעילים תוך 6 חודשים" ומסמך 7.3 "100 מצטרפים בחודש הראשון". ההכרעה: היעדים של 7.3 חלים על **ההשקה הציבורית**, אחרי הפיילוט. 100 מצטרפים בחודש = 100 פניות לתהליך הקבלה, לא 100 משפחות בליווי מלא. מספר המשפחות בליווי מלא נגזר מהתקציב (חלק י').

- **מערכת ניהול קהילה:** CRM או כלי פשוט לניהול מתנדבים ושגרירים; מעקב אחרי פעילות, תרומות ופיילוטים; לוח שנה קהילתי.

- **תוכנית תוכן מתמשכת:** פוסטים שבועיים, ניוזלטר חודשי, מפגש Zoom חודשי; תיאום מסרים עם השגרירים; עדות חדשה בכל חודש.
- **שיתופי פעולה:** ארגונים בתחומי חינוך, סביבה וטכנולוגיה; קהילות דומות בעולם; קרנות אימפקט למדידת השפעה.
- **ניהול סיכונים:** תוכנית תגובה למשוב שלילי או ביקורת; גיבוי טכנולוגי לאתר ולערוצים; שקיפות מול הקהילה והשותפים.

המודל הכלכלי וקרן הקריסטלים

מודל כלכלי שמבוסס על תודעת שפע, ערך אנושי, הדדיות וטכנולוגיה — במקום על גבייה, חוב או תלות. המודל נועד לאפשר קיימות, צמיחה והשפעה רחבה **בלי לגבות כסף מהמשתתפים**, אלא דרך שותפות, תרומה, השקעה והמרת ערך.

1. עקרונות הקיימות הכלכלית (8.1)

עיקרון	משמעות
לא צדקה — שותפות ערכית	המשתתפים מקבלים סיוע ומחזירים בנתינה משמעותית. הנתינה היא חלק מה־DNA, לא "תמורה סמלית".
הערך האנושי הוא המטבע החדש	כישורים, תודעה ונתינה הם הבסיס הכלכלי. כל קריסטל מפיץ שפע ומייצר אימפקט מדיד.
השפע כבר קיים — צריך רק להפנות אותו נכון	אין צורך "לייצר כסף" — צריך לשחרר חסימות ולהפעיל תודעה. יש מספיק לכולם, כמו אוויר.
הקהילה יוצרת את ההכנסה	דרך שיתופי פעולה, שירותים, תיווך, תוכן, דאטה והשפעה. המשתתפים הופכים לשגרירים שמושכים משאבים.
המממן הוא שותף תודעתי	לא רק מממן — הוא "יוצר קריסטלים", ומקבל ROI חברתי־רוחני: סיפורים, השפעה, משמעות.
הטכנולוגיה מייעלת ומוזילה	בוטים, דשבורדים והתאמות אוטומטיות חוסכים כוח אדם ומאפשרים סקייל.

מקורות מימון

מקור	סוג	תנאים
פילנתרופים	תרומה	ROI חברתי, תיעוד אימפקט
קרנות אימפקט	השקעה / מענק	מדדי הצלחה, תהליך מדוד
שותפויות עסקיות	שירותים	תיווך, חשיפה, תוכן
מענקים ממשלתיים	תמיכה	עמידה בקריטריונים חברתיים
הכנסות עקיפות	שירותים	ניהול נתינה לגופים אחרים, תוכן, סדנאות פתוחות, הרצאות; דאטה — רק מצטבר ואנונימי

הכרעת האדריכל — שלושה כספים נפרדים, שלושה ארנקים נפרדים

בחומרים "הקרן" משמשת לשלושה דברים שונים. כדי שהמודל יהיה אמין, חוקי ושקוף, הם מופרדים:

ארנק	מה הוא מממן	מקור הכסף	מתי
1. תקציב התפעול	צוות, טכנולוגיה, שיווק, ליווי	תרומות, מענקים, שותפויות	מהפיילוט
2. קרן הלוואות השפע	הלוואות גישור בריבית אפסית למשפחות (מנוע האיפוס)	פילנתרופים יעודיים; מתמחזרת מהחזרים	מהפיילוט
3. קרן הקריסטלים	השקעה במיזמים של בוגרים (8.6)	משקיעים כשירים, דרך גוף מורשה	אחרי 2-3 מחזורים מוכחים

אף שקל לא עובר בין הארנקים בלי החלטה מתועדת. כך תורם לתפעול יודע לאן הולך כספו, ומשקיע בקרן הקריסטלים לא מממן — ולא נהנה — מחובות של משפחות.

מנגנוני קיימות

מערכת מעקב אימפקט (חוב, הכנסה, תודעה, תרומה) · תיקי פיילוט להצגה (סיפורים, גרפים, ROI חברתי) · קרן השקעות חברתית · בוטים תודעתיים־מעשיים · האתר כחלון לחזון, לתוצאות ולהזדמנויות.

פעולות: לבנות תזרים ראשוני · להגדיר KPIs · להכין מצגת לשותפים · להקים צוות גיוס · לבנות מערכת מעקב כלכלית לצד מערכת הפיילוט.

2. תוכנית הפעולה הכלכלית־טכנולוגית (8.2)

סוויטת הבוטים (חלק ו') היא הבסיס הטכנולוגי של המודל הכלכלי: כל בוט הוא "מלווה אישי" שמוזיל את עלות הליווי ומאפשר סקייל. לצד זה — בניית הקרן.

רעיון הקרן — "קרן גידור / השקעות חברתית"

קרן שתתמוך באנשים בעלי פוטנציאל עסקי או תודעתי גבוה — דרך השקעה, ליווי או מימון מיזמים. עקרונותיה: השקעה באנשים ולא רק במספרים · החזר מבוסס הצלחה ולא ריבית · תיעוד אימפקט — ROI חברתי־תודעתי · חיבור למשקיעים כשירים — בעלי שווי נכסים גבוה, מחפשי משמעות.

שליחת כוונה ליקום

"אני שולח ליקום את כל הדברים שאני רוצה ומצפה למה שהעולם יציע לי." זהו עיקרון פעולה: לא רק תכנון, אלא הדהוד פנימי שמזמן את המשאבים הנכונים.

פעולות: אפיון ראשוני לכל בוט (ממשק, תוכן, תדר) · MVP לבוט הפיננסי ולבוט התדר · מסמך קרן: מטרות, תנאים, מבנה · איתור משקיעים כשירים המחוברים לערכים · שילוב הבוטים באתר ובדשבורד.

החזון הגדול: "קרן בליגה משלה"

במאגר הרעיונות, בכתב ידו של המייסד:

"אני אבנה את קרן הגידור הכי רווחית בעולם, ואני מדבר על מאות אחוזים בשנה.. אקח את טובי הסוחרים בעולם למסחר יומי וסווינגים, ואתן להם לשחק. אם מדליון נחשבת הקרן הרווחית ביותר בהיסטוריה ב־30 השנים האחרונות — אני רוצה שתציג את שפע גלובל ככזאת שאין לה מתחרים ושהיא בליגה משלה. לא היה ולא תהיה כמוה."

הכרעת האדריכל — "אין לה מתחרים" — בניסוח שאפשר לעמוד מאחוריו

השאיפה נשמרת כחלק מהחזון האישי של המייסד, כמו יעד ה־200 מיליון ("תדר", כפי שהוגדר ב־V4). אבל היא לא תיכנס לשום חומר מול משקיעים כהבטחת תשואה — הבטחה כזו מסוכנת משפטית ופוגעת באמינות.

"הצהרת זהות הקרן" (8.1.1) תנוסח סביב מה שבאמת ייחודי: **אין גוף אחר שמשלב איפוס חוב, טרנספורמציה תודעתית ונתינה קהילתית — ואז משקיע דווקא באנשים שעברו את המסע.** ייחודיות של קטגוריה, לא של תשואה. בזה שפע גלובל באמת בליגה משלה.

3. תזרים ראשוני ותרחישים (8.3)

תזרים ראשוני — הערכה חודשית

רכיב	עלות חודשית	הערות
צוות ליבה (3 אנשים)	₪45,000	ניהול, ליווי, פיתוח
פיתוח טכנולוגי	₪20,000	בוטים, דשבורדים, אתר
שיווק ותוכן	₪10,000	סרטונים, פוסטים, קמפיינים
תמיכה למשתתפים	₪15,000	ליווי, מענים אישיים
תפעול כללי	₪10,000	כלים, רישוי, תקשורת
סה"כ	₪100,000	תקציב מינימלי להפעלה מלאה

תרחישים

תרחיש	גיוס ראשוני	הפעלה	קריסטלים תוך 6 חודשים	תוצאה
אופטימי 	₪1,000,000 (משקיע כשיר / קרן אימפקט)	פיילוט מלא + פיתוח טכנולוגי	100	ROI חברתי גבוה ← גיוס נוסף
ריאלי 	₪500,000	פיילוט חלקי + MVP טכנולוגי	60-40	ROI בינוני ← גיוס נוסף מותנה

שמרני ●	250,000₪	פיילוט מינימלי	30-20	ROI ראשוני ← תיק פיילוט להצגה
--	----------	----------------	-------	----------------------------------

הכרעת האדריכל — מה חסר בתרחישים, ותרחיש רביעי

מה חסר: התרחישים מתקצבים רק את התפעול (ארנק 1). קרן הלוואות השפע (ארנק 2) צריכה תקציב משלה: אם הלוואות שפע ממוצעת היא 60₪-90 אלף למשפחה, פיילוט של 5 משפחות דורש 300₪-450 אלף נוספים בקרן הלוואות — כסף שחוזר לאורך 5 שנים.

תרחיש "זרע" — אפס עד 50₪ אלף: נדרש כי המיזם ב-STAND BY והמייסד הצהיר שאינו במצב להניע הון. בתרחיש הזה:

- אין צוות בשכר — המייסד, יועץ מתנדב אחד, ומתנדבים.
- פיילוט v0 של 2-3 משפחות, בלי הלוואות שפע: רק ליווי תודעתי, תקציבי וקהילתי, ומיצוי כלים קיימים (מו"מ, איחוד, הלוואה כנגד חיסכון — בהחלטת המשפחה ובייעוץ מורשה).
- כלים חינוכיים או זולים: Notion, Sheets, בוט טלגרם, Make.
- המטרה היחידה: 2-3 סיפורי הצלחה אמיתיים ותיק פיילוט — הכרטיס שפותח את התרחיש השמרני.

פעולות: טבלת תזרים דינמית · תרחישים לפי קצב גיוס וקצב הדהוד · שילוב התזרים במצגת · עדכון המספרים לפי התקדמות הפיילוט.

4. KPIs של אימפקט כלכלי-חברתי (8.4)

מדדים אישיים

מדד	תיאור	יעד
ירידה בחוב	סך החוב שנסגר או הוסדר	תוכנית סגירה תוך 3 חודשים; אפס חוב רעיל תוך 12-24 חודשים (במקור: 100% תוך 3 חודשים)
עלייה בהכנסה	שינוי בהכנסה נטו	+30% תוך 6 חודשים
שעות נתינה	תרומה חודשית לקהילה	מינימום 4 בחודש; +20 ברבעון (במקור: +20 בחודש)
תדר תודעתי	דיווח עצמי על תחושת שפע	מעבר מ"חוסר" ל"שפע בינוני / מלא"
יצירת תוכן	פוסטים, סרטונים, שיתופים	1-2 תוצרים בחודש (בשלב 5)

מדדים מערכתיים

מדד	תיאור	יעד
קריסטלים פעילים	משתתפים בליווי פעיל	לפי תרחיש התקציב (20-100 תוך 6 חודשים מההשקה)

ROI חברתי	שילוב של חוב, הכנסה ותרומה	מדד משולב להצגה לשותפים
הדהוד קהילתי	אנשים שהושפעו מהקריסטלים	+500 תוך שנה
שיתופי פעולה	עמותות, עסקים, רשויות	+10 שותפים תוך שנה
גיוס משאבים	תרומות והשקעות	1,000,000 ₪ תוך שנה מההשקה

מדדים תודעתיים-רגשיים

מדד	תיאור	כלי מדידה
תחושת תקווה	דיווח עצמי	שאלון חודשי
חיבור לבורא / משמעות	דיווח עצמי	שאלון פתוח / שיחה
תחושת שייכות	מעורבות קהילתית	מעקב נתינה ותוכן
אמונה עצמית	שינוי בדפוסי חשיבה	אפירמציות, דמיון מודרך, יומן
לחץ כלכלי נוסף	רמת לחץ יומיומית 1-10	שאלון חודשי (כמו בשאלון הראשוני)

הכרעת האדריכל — מדידה שתעמוד בפני מממן מקצועי

קרנות אימפקט רציניות ידרשו מדדים שנמדדים באותה דרך לפני ואחרי. ההמלצה: מדד אחד מתוקף לרווחה כלכלית-נפשית (כגון סולם לחץ פיננסי מוכר), שאלון קצר זהה בכניסה ובכל רבעון, ונתונים פיננסיים מאומתים (דפי חשבון) ולא דיווח עצמי בלבד. "תדר תודעתי" נשאר כשפה פנימית — מאחוריו עומד מדד מספרי.

פעולות: טבלת KPI דינמית · שאלונים חודשיים אוטומטיים · שילוב במערכת המעקב · הצגה במצגת · עדכון לפי תוצאות הפיילוט.

5. הצעת הערך לשותפים ולמממנים (8.5)

מטרה: להציג את שפע גלובל למשקיעי אימפקט, לפילנתרופים ולשותפים אסטרטגיים כמודל ייחודי שמייצר ערך חברתי, רגשי ותודעתי מדיד.

ערך	תיאור
ROI חברתי	ירידה בחובות, עלייה בהכנסה, תרומה קהילתית.
ROI תודעתי	סיפורים אישיים, שינוי פנימי.
קריסטל אישי	משתתף שהשתנה בזכות התמיכה — עם סיפור ותמונה (בהסכמתו).
תיעוד אימפקט	גרפים, מדדים, תיקי פיילוט.
נראות ציבורית	אזכור באתר, סרטונים, קמפיילים.

שותפות ערכית	חיבור לחזון, השפעה על המודל, השתתפות באירועים, מקום בסדרת "הקריסטל שלי".
--------------	--

למה זה שונה מכל תמיכה אחרת?

- **לא תרומה – השקעה באנשים.** כל שקל מייצר שינוי מדיד, תודעתי ומעשי.
- **המממן הוא חלק מהתנועה** – הוא לא רק מממן, הוא יוצר קריסטלים, משפיע ומהדהד.
- **המודל מבוסס על שפע, לא על חוב** – אין גבייה ואין תלות; רק הדדיות, נתינה והמרה של ערך.
- **הכסף ממשיך לעבוד** – כל שקל בקרן הלוואות השפע חוזר ומממן את המשפחה הבאה.

דוגמת ROI (מקור – להמחשה)

משתתף	לפני	אחרי	תוצאה
משתתף א' (מבוסס על סיפור המייסד)	חוב: 200₪ אלף; הכנסה: 10₪ אלף	חוב: 0₪; הכנסה: 13₪ אלף	+30% הכנסה, 20 שעות נתינה
משתתפת ב'	חוב: 150₪ אלף; תודעת חוסר	חוב: 50₪ אלף; תודעת שפע בינונית	סיפור רגשי, יצירת תוכן

הנתונים הם דוגמה מתוכננת ולא תוצאה בפועל, ויוצגו ככאלה עד שיהיו תוצאות פיילוט אמיתיות.

פעולות: מצגת: חזון + תזרים + ROI + סיפורים · תיקי קריסטלים אישיים לשותפים · עמוד באתר לשותפים · סרטון קצר: "השקעה בקריסטלים – העתיד של האנושות".

6. קרן הקריסטלים – Shefa Impact Fund (8.6)

מטרה: קרן חדשנית שממומנת על ידי משקיעים כשירים ומשקיעה באנשים שהפכו לקריסטלים – כדי למקסם את הערך הכלכלי, התודעתי והקהילתי שלהם. הקרן אינה פועלת לפי מודל של ריבית או גבייה, אלא לפי עקרונות של שותפות, הצלחה והדהוד.

עקרונות הקרן

- **השקעה באדם, לא במספרים** – הקרן מזהה קריסטלים בעלי פוטנציאל הדהוד גבוה ומשקיעה בהם.
- **החזר מבוסס הצלחה** – הקריסטל מחזיר ערך דרך הצלחה עסקית, תרומה חוזרת או השפעה קהילתית.
- **תיעוד אימפקט** – כל השקעה מלווה במדדים, גרפים וסיפור אישי.
- **שותפות תודעתית** – המשקיע הופך לחלק מהתנועה, לא רק לממן.

מבנה הקרן

רכיב	תיאור
שם מוצע	קרן הקריסטלים / Shefa Impact Fund
סוג השקעה	השקעה רכה (Soft Equity) / מענק מותנה הצלחה
קהל יעד	קריסטלים שעברו את כל שלבי התהליך והוכיחו מוכנות

תחומי השקעה	מיזמים עסקיים, קהילתיים, טכנולוגיים, חינוכיים
תנאי החזר	תרומה חוזרת, הצלחה עסקית, תוכן, השפעה
ליווי	מנטורינג, בוטים, קהילה תומכת, ועדה תודעתית

תהליך ההצטרפות לקרן

- 1. הקריסטל מסיים את התהליך – חוב רעיל סגור, עלייה בהכנסה, נתינה קהילתית, תודעה גבוהה (דרגת יהלום).
- 2. הוועדה התודעתית בוחנת – לפי מדדים, רעיון, מוכנות. ההרכב: אנשי מקצוע מהעסקים, מבוגרי הנתיב, ונציג מהמעגל הרוחני.
- 3. הקרן מציעה השקעה מותאמת – מימון, ליווי, כלים.
- 4. הקריסטל מממש את הפוטנציאל – מיזם, תוכן, השפעה.
- 5. המשקיע מקבל ROI תודעתי-חברתי – תיק אישי, תיעוד, נראות; וכשמדובר ב־Soft Equity – גם חלק מהצלחת המיזם.

הצעת הערך למשקיעים כשירים

ערך	תיאור
קריסטל אישי	אדם שהשתנה בזכות ההשקעה – עם סיפור ותהליך
ROI חברתי	מדדים של חוב, הכנסה, תרומה ותודעה
תיעוד	גרפים, סרטונים, תיקי פיילוט
שותפות	אירועים, נראות באתר, השפעה על הקרן
חיבור אנושי	משמעות, תיקון, שותפות בתהליך ריפוי עולמי

פעולות: מסמך קרן מלא (PDF / אתר) · הקמת ועדת השקעות תודעתית · תהליך בקשה, מיון וליווי לקריסטלים · תיקי קריסטלים לדוגמה · מצגת למשקיעים כשירים.

תתייהמסמכים של מודל ההשקעה, שתוכננו במקור כ־2.6 והועברו לשלב 8, נשארו כרשימת עבודה: 8.1.1 הצהרת זהות הקרן ("אין לה מתחרים") · 8.1.2 מבנה הקרן ואפיקי ההשקעה · 8.1.3 סימולציות תשואה והחזר · 8.1.4 מסמך הצעה למשקיע כשיר · (8.7 תיק פיילוט להצגה – ראו חלק ז').

דורש בדיקה

קרן שמגייסת כסף ממשקיעים ומשקיעה אותו היא תחום מפוקח (דיני ניירות ערך, ייעוץ וניהול השקעות). גם כשהגיוס מוגבל ל"משקיעים כשירים" יש תנאים ופטורים מוגדרים. ההקמה תיעשה רק דרך גוף מורשה או במבנה שעורך דין מתמחה אישר. ראו חלק י"א.

רגולציה, סיכונים ומנגנוני הגנה

החלק הזה לא היה קיים בחומרים — והוא החלק שמגן על כל השאר. תנועה שמטפלת בכסף, בחובות ובנפש של משפחות במצוקה צריכה להיות נקייה לגמרי. כל סעיף כאן הוא שאלה לאנשי המקצוע בשלב היסודות, לא חוות דעת משפטית.

1. מפת הסיכונים

תחום	הסיכון	ההגנה במודל	חומרה
ייעוץ פנסיוני	ליווי משפחה בהחלטה לפדות, לשעבד או להעביר כספי פנסיה הוא תחום מפוקח — ייעוץ פנסיוני מחייב רישיון מרשות שוק ההון.	מודל בטוח כברירת מחדל; כל החלטה על חיסכון — אצל יועץ מורשה חיצוני ועצמאי; הצוות מחנך ולא מייעץ.	גבוהה
גיוס כספים והשקעות	גיוס כסף ממשקיעים, הבטחת תשואה וניהול השקעות עבור אחרים מפוקחים (ניירות ערך, ייעוץ וניהול תיקים).	שלושה ארנקים נפרדים; קרן הקריסטלים רק דרך גוף מורשה; אין הבטחות תשואה.	גבוהה
מתן אשראי	הלוואות למשפחות, גם בריבית אפסית, עשויות לחייב רישוי או פטור.	בדיקה משפטית של מבנה קרן הלוואות השפע (עמותה, גמ"ח, חל"צ) לפני הלוואה ראשונה.	גבוהה
יחסי עובד־מעביד	נתינה בשעות בתמורה להטבה כלכלית (מחיקת חוב, הלוואה) עלולה להיחשב העסקה — על כל המשתמע: שכר מינימום, זכויות, ביטוח.	הסיוע הבסיסי לא מותנה בשעות; הקריסטלים לא פורעים חוב; הנתינה בגופים קהילתיים ולא עבור שפע גלובל; חוזה ערכי ולא חוזה עבודה.	בינונית
פרטיות ומידע רגיש	מידע פיננסי, רגשי ומשפחתי — מידע רגיש לפי דיני הגנת הפרטיות.	מסמך אבטחת מידע (4.7) לפני משתתף ראשון; הסכמה מדעת; הצפנה; מינימום מידע; שום מידע אישי על בלוקצ'יין.	בינונית
טוקן	טוקן ברהעברה בעל ערך עלול להיחשב נייר ערך.	Web3 בשלושה שלבים; טוקן בר־העברה רק אחרי חוות דעת.	בינונית
פרסום מטעה	סטטיסטיקות לא מגובות, עדויות מומצאות, הבטחות תוצאה.	כלל "אמת בפרסום" בקוד האתי; נתונים עם מקור; עדויות רק בהסכמה.	בינונית
טענות בריאות ורוחניות	ייחוס כוחות ריפוי לקריסטלים או הצגת מטאפורות כהוכחה מדעית.	הקריסטל כסמל; פרק 9 בשתי שכבות; אין טענות רפואיות.	נמוכה
מצוקה נפשית	משפחות בחובות בסיכון מוגבר למצוקה; מאמן או בוט לא מחליפים טיפול.	מודול "גבולות והפניה" בהכשרה; איש מקצוע רווחה במעגל השני; הבוט הרגשי מפנה לאדם.	בינונית

תלות במייסד	החזון, הכריזמה והידע מרוכזים באדם אחד.	המסמך הזה כתיבוד מלא; גיוס ה־COO כתפקיד ראשון; פרטוקול החלטות (3.4).	בינונית
הכללה	שפה דתית עלולה להרחיק קהלים חילוניים או בני דתות אחרות.	שכבה אוניברסלית ושכבה אמונית אופציונלית; השפה הכוללת של המניפסט.	נמוכה

2. המבנה המשפטי המומלץ – לבדיקה

הכרעת האדריכל – שתי ישויות, לא אחת

1. **הישות החברתית** – עמותה או חברה לתועלת הציבור (חל"צ): התנועה, הקהילה, הליווי, קרן הלוואות השפע, קבלת תרומות ומענקים. מאפשרת זיכוי מס לתורמים (סעיף 46) אחרי הכרה.

2. **הישות הפיננסית** – בשלב מאוחר: קרן הקריסטלים, כשותפות עם גוף מורשה או כמבנה שאושר משפטי.

הקשר ל־IME 611: מותג־מטריה, בלי בעלות משפטית על הישות החברתית – ישות שמקבלת תרומות צריכה עצמאות ושקיפות. הישות המשפטית IME 611 Co., Ltd. בתאילנד נמצאת בסגירה ואינה רלוונטית.

3. עשר השאלות הראשונות לאנשי המקצוע

#	שאלה	למי
1	מה המבנה המשפטי הנכון לישות החברתית – עמותה, חל"צ, או אחר?	עו"ד
2	האם קרן הלוואות שפע (אשראי בריבית אפסית) מחייבת רישיון, ובאיזה מבנה ניתן לפעול בלעדיו?	עו"ד
3	מה מותר לצוות לומר למשפחה על פנסיה ועל חיסכון בלי רישיון ייעוץ – ואיפה עובר הקו בין חינוך לייעוץ?	עו"ד + יועץ פנסיוני
4	איך מנסחים את החוזה הערכי ואת מודל הנתינה כך שלא ייווצרו יחסי עובד־מעביד?	עו"ד דיני עבודה
5	מה דרישות הגנת הפרטיות לאיסוף נתונים פיננסיים ורגשיים, ומה נדרש באבטחה?	עו"ד פרטיות
6	באיזה מבנה ניתן להקים את קרן הקריסטלים, ומי הגוף המורשה המתאים לשותפות?	עו"ד ניירות ערך
7	האם "תעודות קריסטל" על בלוקצ'יין, שאינן ניתנות להעברה, הן בעייתיות? ומה לגבי טוקן?	עו"ד קריפטו
8	איך מבוצעת הכרה לזיכוי מס לתורמים, ומה תנאי הדיווח?	רו"ח
9	מה המסלול לשיתוף פעולה עם גורמים קיימים לסיוע בחובות (מרכזי סיוע, ארגוני ייעוץ כלכלי למשפחות)?	שטח
10	אילו קרנות אימפקט ופילנתרופים בישראל תומכים בחוסן כלכלי של משפחות?	מגייס/ת משאבים

הכרעת האדריכל – שותפים במקום להמציא מחדש

בישראל פועלים ארגונים לסיוע כלכלי למשפחות (ליווי תקציבי, מרכזי סיוע בחובות). במקום להתחרות, שפע גלובל יכולה להביא את מה שחסר להם – הרובד התודעתי, הקהילה והנתינה – ולהישען עליהם בשכבה הפיננסית־מקצועית. זה מקצר את הדרך לפיילוט, מוזיל אותו ומוסיף אמינות. מיפוי הארגונים האלה הוא משימה של שלב היסודות.

מפת הדרכים להוצאה לפועל

שמונת שלבי הביצוע המקוריים תיארו מה צריך לבנות. מפת הדרכים מתרגמת אותם לסדר — מהשלב שלא דורש הון כלל ועד ההתרחבות הגלובלית — כך שכל שלב נפתח רק כשהקודם הוכיח את עצמו.

■ **STAND BY.** שום שלב כאן אינו פעיל. המפה מוכנה לרגע שבו המייסד יחליט שהתנאים הבשילו. גם שלב 0 הוא הזמנה, לא התחייבות.

1. מסלול הביצוע המקורי — 8 שלבים ונספח

מטרת העל: להפוך את החזון לתשתית פעולה שלמה, מדויקת ומקודשת — כזו שמחברת בין תודעת השפע, מבנה ארגוני, תשתית טכנולוגית ומודל פיננסי־קהילתי.

שלב	שם	מטרה	תתי־משימות	תוצרים	סטטוס
1	זיקוק התודעה והחזון	לנסח את הליבה הרוחנית והערכית	מניפסט • הגדרת "קריסטל" • תרשים ערכי	מסמך מניפסט, עץ השפע, עמוד "אני מאמין"	כתוב
2	בניית מודל הפעולה	להפוך את הרעיון למתודולוגיה	2.7-2.1	מסמך מתודולוגי, תרשים זרימה, טבלת אחריות	כתוב
3	תשתית ארגונית	מבנה פעולה מקצועי	תרשים ארגוני • צוות מייסד • קוד אתי	עמוד צוות, טבלת גיוס, קוד אתי	חלקי
4	תשתית טכנולוגית	בסיס דיגיטלי נגיש וחכם	MVP • פיצ'רים קריטיים • כלים זמניים	דשבורד, בוטים בסיסיים, מערכת נתינה	חלקי
5	פיילוט ראשוני	לבדוק את המודל על משפחות אמיתיות	בחירה • ליווי ידני • תיעוד	תיק משפחה, דוחות, מסקנות	מתוכנן במלואו
6	זהות ציבורית	להציג את התנועה לעולם	אתר • רשתות • חומרים	אתר, עמודי תוכן, תשתית שיווקית	דף נחיתה חי
7	קהילה והתרחבות	תנועה עולמית	קהילת קריסטלים • שגרירים • התרחבות	קבוצה ראשונה, שגרירים, תוכנית בינלאומית	מתוכנן
8	מודל פיננסי	לבנות את קרן שפע גלובל	אפיקים • קדימויות • הגנות • סימולציות	מסמך פיננסי, טבלת ROI כפולה (פיננסי + תודעתי), הצהרת זהות הקרן	כתוב, הוכרע מחדש
9	נספח מדעי־לוגי	מנגנון ההגשמה	תשומת לב • דמיון • רטט • פעולה • מעגל ההגשמה	מסמך עקרונות, תרשים, טבלת קריסטלים	מבוא + מבנה

הערות עדכון מהמקור: מודל ההשקעה בקרן (לשעבר 2.6) עבר לשלב 2.4 מתמקד בהחזרת ערך פנימה, 2.5 בהפצת ערך החוצה. פרק 9 הוא נספח מדעי-לוגי.

2. שבעת שלבי ההוצאה לפועל

שלב	מה קורה	שער מעבר לשלב הבא	הון נדרש
0 • הזרע	המייסד כקריסטל מס' 1: יומן תהליך בפורמט "ספר השפע", SHEFA OS, השלמת ספר E.I.L (תוכן שלב 3). שימור הדומיין והאתר. רשימה שקטה של אנשים שעשויים להתאים לתפקידים (נספח, להלן). אפשר גם תוכן ציבורי ראשון, אם וכאשר.	החלטת המייסד לצאת מ-STAND BY	₪0
1 • יסודות	"שותף שאינו מתלהב" אחד — עו"ד או יועץ שעונה בכנות על עשר השאלות (חלק י"א). בחירת מבנה משפטי. מסמך אבטחת מידע. גיוס יועץ פנסיוני מורשה (גם בהתנדבות או לפי שעה). מיפוי ארגוני סיוע קיימים.	מבנה משפטי מוגדר + 2 יועצים מחויבים	₪15-₪5 אלף
2 • פיילוט v0	3-2 משפחות. בלי הלוואות שפע — ליווי תודעתי, תקציבי וקהילתי, ומיצוי כלים קיימים. 12 שבועות + מעקב.	2-3 סיפורי הצלחה מתועדים + תיק פיילוט	עד ₪50 אלף
3 • זרע הון	פנייה ל-3-5 פילנתרופים וקרנות עם תיק הפיילוט. תקציב תפעול (תרחיש שמרני) + קרן הלוואות שפע ראשונה. גיוס ה־COO.	250₪ אלף תפעול + 300₪ אלף הלוואות	גיוס
4 • פיילוט מלא	5-10 משפחות, הנתיב המלא כולל הלוואות שפע. MVP טכנולוגי. מערכת מעקב.	תוצאות פיילוט + 2 שגרירים ראשונים	מכוסה בשלב 3
5 • השקה	שלבים 6-7 במלואם: אתר מלא, מיתוג, סרטון, השקה רכה ורשמית, קהילה, KPIs. גיוס ריאלי או אופטימי.	40-100 קריסטלים פעילים, ROI חברתי מתועד	500₪ אלף - 1₪ מיליון
6 • צמיחה	פלטפורמה מלאה, אפליקציית קריסטלים, תעודות קריסטל (Web3 שלב ב'), קרן הקריסטלים דרך גוף מורשה.	2-3 מחזורים מוכחים	לפי גיוס
7 • התרחבות	פיילוטס מקומיים בארה"ב, הודו, ברזיל ואפריקה, עם שותפים מקומיים.	—	לפי גיוס

3. מפת הגיוס — בעלי תפקידים לכל שלב

ממלא את הדף "מפת גיוס בעלי תפקידים לכל שלב", שנפתח ב־Notion ונשאר ריק.

שלב	תפקיד	מעגל	היקף
0	המייסד	ליבה	לפי זמינות

1 • יסודות	יועץ משפטי	מעגל 2	שעות / פרו בון
	יועץ פנסיוני / פיננסי מורשה	מעגל 2 (נוסף)	שעות / התנדבות
	רואה חשבון	מעגל 2	לפי צורך
2 • פיילוט v0	מלווה תקציבי (יכול להיות יועץ קיים)	מעגל 1 / מתנדב	חלקי
	מאמן / מנחה קבוצה	מעגל 1 / מתנדב	חלקי
	איש מקצוע רווחה (הפניה והדרכה)	מעגל 2 (נוסף)	ייעוץ
3 • זרע הון	ארכיטקט (COO) — הגיוס הראשון בשכר	מעגל 1	מלא
	אסטרטג פיננסי (CIO) — ניהול קרן ההלוואות	מעגל 1	חלקי ← מלא
	מגייס/ת משאבים / קשרי פילנתרופיה	מעגל 1	חלקי
4 • פיילוט מלא	ראש קהילה	מעגל 1	מלא
	מוביל טכנולוגי (CTO) / מפתח	מעגל 1	חלקי / פרויקט
	מדריך קבלה, אנליסט, יועץ תקציבי, מאמן	צוות	לפי מספר משפחות
5 • השקה	מספר הסיפורים (שיווק)	מעגל 1	מלא
	רכז נתינה, רכז הדחוד, מוביל תוכן	צוות	חלקי
	שגרירים ודמויות מפתח	מעגל 3	התנדבות
7-6	ועדת השקעות תודעתית • שותף פיננסי מורשה • שותפים מקומיים בכל מדינה	מעגלים 2-4	לפי מבנה

יומן ההכרעות האדריכליות

כל מקום שבו החומרים סתרו זה את זה, או שבו נדרשה הכרעה כדי שהמודל יעבוד — במקום אחד. ההכרעות הפיכות: אם המייסד רואה אחרת, משנים כאן ובפרק הרלוונטי.

#	נושא	מה היה בחומרים	ההכרעה	פרק
1	מנוע האיפוס הפיננסי	"המודל הבטוח" (לא נוגעים בפנסיה) מול "מודל הקרן" (פדיון 350 אלף, השקעה ב־40% לשנה)	המודל הבטוח הוא ברירת המחדל, עם הלוואת שפע. מודל הקרן נשמר במלואו ומוקפא, עם תנאים להפשרה.	ד'
2	מבנה הנתיב	4 שלבים בחזון, 6 במתודולוגיה, 4 אחרים באתר	4 עמודי תווך (מה) · 6 שלבים קנוניים (איך) · 4 שערים ציבוריים (הסבר). טבלת מיפוי.	ג'
3	תנאי הנתינה	"תנאי לסיוע המלא" מול "הסכם לא־כופה"	סיוע בסיסי ללא תנאי; חוזה ערכי; שחרור ערך מותנה רק להטבות מתקדמות.	ג'
4	קריסטלים וחוב	"200 אלף חוב = 2,000 קריסטלים"	מראת אימפקט בלבד — לא יתרת חוב בשעות. יעד נתינה: +4 שעות בחודש.	ד'
5	סוגי קריסטלים	מפוזרים בין 2.4, 2.5, 2.6 ו־2.7	חמישה סוגים מאוחדים; דרגות עם ספים מוצעים לכויל.	ד'
6	משמעות "קריסטל"	כל משתתף / רק מי שסיים	"קריסטל בליטוש" ו"קריסטל מאיר".	ג'
7	סף החסכונות באוואטר	200 אלף + ← 300-500 אלף (לטובת מודל הקרן)	הסף נשמר; תפקידו — משענת ביטחון והלוואה זולה כנגד חיסכון.	ב'
8	יעד סגירת החוב	"נקודה פתוחה" (5.3.3) מול "100% תוך 3 חודשים" (8.4)	תוכנית סגירה תוך 3 חודשים; אפס חוב רעיל תוך 12-24 חודשים.	ז'
9	שעות נתינה	"20+ בחודש" (8.4) מול "4 בחודש, 20+ ב־3 חודשים" (5.3.3)	הגרסה של 5.3.3 — ריאלית למשפחה עובדת.	י'
10	יעדי היקף	פיילוט 5-10 מול "100 קריסטלים תוך 6 חודשים" ו"100 מצטרפים בחודש"	היעדים הגדולים חלים על ההשקה הציבורית; 100 מצטרפים = פניית לא משפחות בליווי.	ט'
11	"הקרן"	אותה מילה לתפעול, להלוואות ולהשקעה	שלושה ארנקים נפרדים.	י'
12	"אין לה מתחרים" / "מאות אחוזים"	הצהרת זהות כקרן הגידור הרווחית בעולם	נשמר כחזון אישי; מול משקיעים — ייחודיות קטגוריה, לא תשואה.	י'
13	200 מיליון ש"ח	"יעד גיוס להנעת העסק" (מסמך הלידה) מול "תדר / עוגן" (V4)	עוגן תודעתי ויעד אישי של המייסד; תקציב התנועה נגזר מהתרchiשים.	א', י'

14	תרחישי תקציב	שלושה תרחישים, מ-250 אלף	נוסף תרחיש "זרע" (50-250 אלף) ותקציב נפרד לקרן ההלוואות.	י'
15	Web3 וטוקן	כניסה בארנק, Shefa Token, חוזים חכמים	שלושה שלבים: רשומה פנימית ← תעודות לא־ניתנות־להעברה ← טוקן אחרי חוות דעת.	י'
16	בוט הקריפטו	אחד מחמשת הבוטים המקוריים	מוקפא; חינוך פיננסי כללי נכנס לבוט הפיננסיים.	י'
17	כותרת האתר	שלוש כותרות שונות	"אתה נברא לחיות בשפע" ראשית; "תודעת שפע היא הדרך להגשמה" סלוגן; "אתם לא שבורים..." כותרת משנה.	ח'
18	פלטת צבעים	טורקיז/זהב/סגול/ירוק מול שנהב־זהב	שנהב־זהב ראשית; ארבעת הצבעים לשערי התיב.	ח'
19	נתונים באתר	סטטיסטיקות כאב ללא מקור; מספרי פעילות מומצאים ב־Base44	גיבוי במקור או הסרה לפני פרסום רחב.	ח'
20	רוחניות והכללה	שפה דתית לצד "הבורא/ים/ות / יישות עליונה"	שכבה אוניברסלית ושכבה אמונית אופציונלית.	א'
21	פרק 9 ו"מדע"	תדרים, 70% מים, תהודה — כמדע	שתי שכבות: ניסיון ומטאפורה, ומנגנונים נבדקים.	א'
22	מבנה משפטי	לא הוגדר	שתי ישויות: חברתית (עמותה/חל"צ) ופיננסית בעתיד. IME 611 כמותג־מטריה.	י"א
23	תפקידים חסרים	אין יועץ מורשה ואין איש מקצוע רווחה	נוספו למעגל השני.	ה'
24	משך הפיילוט	12 שבועות, יעדים של 6 חודשים	12 שבועות פעילים + 6 חודשי מעקב.	ז'
25	מספור מסמכים	2.6 ← 8; 5.2/5.3/5.4 שונו; תיק משקיעים 5.4 ← "להעביר לשלב 8"	מספור אחיד כפי שמופיע במסמך זה; תיק הפיילוט נשאר בשלב 5.	—
26	יומן התהליך	דף ריק ב־V2-V5; Notion; כיומן בפועל	יומן אחד בפורמט "ספר השפע", שמשמש גם דגם ליומן המשתתפים.	א'
27	SHEFA OS	פרוטוקול אישי של המייסד	תבנית למשתתפים בשלב 3, בשתי שכבות, עם סצנת סיום אישית.	א'
28	שותפים קיימים	לא נדון	שיתוף פעולה עם ארגוני סיוע כלכלי קיימים במקום להמציא את השכבה הפיננסית.	י"א

טקסטים מלאים לאתר

כל טקסט שנכתב לאתר, במקום אחד — מוכן להעתקה. מבוסס על 6.1.1-6.1.5 ועל דף הנחיתה החי.

דף הבית — הגרסה החיה (shefa.ime611.com)

Eyebrow: נתיב הקריסטל · כותרת: אתה נברא לחיות בשפע · תתיכותרת: תנועה גלובלית שמלווה משפחות במסע של שחרור כלכלי, שינוי תודעתי וחיבור לקהילה שתומכת בך. · כפתורים: אני רוצה להצטרף · איך זה עובד

קטע הכאב — "המציאות שרואים": עושים הכל נכון. ועדיין נשחקים. אלה הסיפורים של הרוב. עובדים קשה, מרוויחים יפה — ועדיין בסוף החודש אין. החובות גדלים, הפנסיה נשחקת, והחלום מרגיש רחוק. (ארבעת כרטיסי הנתונים — 72%, 180K, אפס, 28K — דורשים מקור לפני פרסום רחב).

הפתרון — נתיב הקריסטל: מסלול מדורג שמלווה אותך מהנקודה שאתה בה — עד שאתה מפיץ שפע לאחרים.

#	שלב	טקסט	תגית
1	חודש של נשימה	חיבור ראשוני, כלים מידיים, בניית אמון. אתה לא לבד יותר.	חינמי
2	אבחון עומק	ניתוח מלא של המצב הפיננסי והתודעתי — הבנה של הסיפור האמיתי.	אישי
3	איפוס פיננסי	סגירת חובות רעילים, בניית תשתית תקציבית חדשה. נקודת אפס אמיתית.	שינוי מהותי
4	העצמה מנטלית	אימון אישי וקבוצתי לשינוי תודעתי. מכלי E.I.L — ידע שעובד.	תודעה
5	תרומה קהילתית	החזרה לקהילה לפי כישוריך. הנתינה היא חלק מהריפוי — לא תוסף.	הדדיות
6	הדהוד והתרחבות	אתה הופך לקריסטל — מפיץ אור ומלווה אחרים במסע.	קריסטל

החזון — "למה זה קיים": "אני מאמין שהשפע הוא טבעי, אינסופי ונגיש לכולם — כמו האוויר שאנחנו נושמים. העולם הלחץ והחסר הזה הוא תוצאה של תודעה. ואת התודעה הזו אנחנו באים לשנות." — עידן משה עינב, מייסד שפע גלובל.

הצטרפות: מוכן להתחיל את המסע? ארבעה צעדים קצרים — פרטים אישיים, מצב כלכלי, כישורים וזמינות, וסיכום — כדי שנבנה יחד תוכנית מותאמת אישית. · פרטיך שמורים אצלנו בסודיות מלאה. ללא ספאם.

דף הבית — גרסת 6.1.1 (חומרים נוספים)

Hero חלופי: "תודעת שפע היא הדרך להגשמה" · "אני מזמין אותך למסע הכי חשוב בחיים שלך — מסע שמלמד אותך את כל העקרונות, התיאורטיים והפרקטיים, כדי להפוך את החולשה לכוח ואת החוסר לשפע. דרך כלים מדעיים ורוחניים, משמעת עצמית, אפירמציות והתפתחות תודעתית — תהפוך לקריסטל שמקרין שפע פנימי וחיצוני." · CTA: "התחילו את המסע לתודעת שפע".

חזון קצר: Shefa Global היא תנועה שממנפת את נקודת השבר — חובות, לחץ, חוסר מודעות — והופכת אותה לשער להתמרה. אנחנו מאמינים שכל אדם הוא קריסטל: בפנים ובחוץ. דרך כלים רגשיים, קהילתיים ופיננסיים, אנחנו מלווים אותך במסע אל תודעת שפע, ומחזקים את החברה כולה.

סטטיסטיקות כהדהוד (כשיהיו אמיתיות): משתתפים פעילים · שעות תרומה לקהילה · סיפורי הצלחה · ארגונים שותפים — "המספרים מוצגים כהשראה והדהוד, לא כהוכחה יבשה".

איך אנחנו עוזרים לך: קהילה תומכת — חיבור לאנשים במסע דומה, תמיכה קבוצתית ואישית · התערבויות משמעותיות — כלים מותאמים לשינוי הרגלים ותודעה · יעדים ברורים — מסלול אישי עם מטרות מדידות · כלים חדשניים — טכנולוגיה ובינה מלאכותית לניהול התהליך האישי.

סיפור הצלחה (תבנית): "הרגשתי שאין לי אוויר מהחובות. היום אני לא רק חופשי יותר — אני גם תורם לקהילה שלי ומרגיש חלק ממשהו גדול." — משתתף בתוכנית. (לשימוש רק עם עדות אמיתית).

קריאה נוספת: "מוכנים להתחיל את המסע?" · "הצטרפות לתוכנית". **צור קשר:** אימייל + קישורים.

עלינו

טקסט פתיחה: "שמי עידן, מייסד Shefa Global. במסע האישי שלי ראיתי איך חובות, לחץ וחוסר מודעות יכולים לשבור אנשים — אבל גם איך אותם רגעים יכולים להפוך לשער להתמרה. מתוך החוויה הזו נולד הרצון ליצור תנועה שמלמדת אנשים להפוך את נקודת החולשה לקריסטל של שפע."

הצוות: שמות, תפקידים ותמונות (גם אם מינימלי) — "אנחנו כאן כדי ללוות אותך במסע, לא רק להדריך אותך."

ערכי הליבה: שפע הוא מצב תודעתי · חולשה היא שער להתמרה · קהילה היא כוח מרפא · שקיפות, כבוד, שותפות.

המניפסט: "אנחנו כאן כדי לשנות את הדרך שבה אנשים תופסים חוסר ושפע. לא עוד פתרונות טכניים בלבד — אלא מסע שלם שמחבר בין מדע לרוח, בין תיאוריה לפרקטיקה, ובין אדם לקהילה. החזון שלנו הוא חברה שבה כל אדם הופך לקריסטל שמקרין שפע פנימי וחיצוני."

CTA: "הכירו את הליבה שלנו והצטרפו למסע" · "הצטרפו לתנועה".

נתיב הקריסטל

כותרת: נתיב הקריסטל — המסע מתודעת חוסר אל תודעת שפע · **תתיכותרת:** כל אדם הוא קריסטל. המסע שלנו הוא ליטוש פנימי וחיצוני, שמחבר בין מדע לרוח ובין תיאוריה לפרקטיקה.

שער	מה	כלים	מטרה	צבע / אייקון
אבחון	זיהוי מצב רגשי, תודעתי ופיננסי	שאלון פתיחה, שיחה אישית, מדדים ראשוניים	להבין את נקודת המוצא	טורקיז · זכוכית מגדלת
איפוס	ניקוי רעשים וחיבור מחדש לעצמי — וסגירת החובות הרעילים	תרגולי נשימה, מדיטציה, אפירמציות ראשונות, תוכנית סגירת חוב	קרקע נקייה להתחלה חדשה	זהב · ריסט/מעגל
העצמה	בניית תוכנית וכלים מותאמים אישית	משמעת עצמית, ניהול זמן, כלים פיננסיים, ליווי קהילתי	חיזוק פנימי ויציבות	ירוק · ברק/אנרגיה
נתינה	תרומה לקהילה והפיכה לשגריר שפע	התנדבות, שיתוף ידע, מעגלי קהילה	להפוך שפע אישי להדהוד חברתי	סגול · יד מושטת/לב

שאלות מפתח: "איפה אתם נמצאים עכשיו במסע?" · "מה הייתם רוצים שיקרה בעוד שנה?" · **CTA:** "האם אתם מוכנים להתחיל את נתיב הקריסטל?" · "התחילו את המסע".

קהילה

כותרת: מעגל השפע — קהילה שמעצימה ומחזירה אור · **תתי-כותרת:** כל משתתף במסע הופך גם לתורם. אנחנו מאמינים ששפע אמיתי נבנה לא רק בפנים אלא גם בחוץ — דרך נתינה, שותפות והשראה הדדית.

אפשרויות נתינה (כרטיס עם אייקון, תיאור וכפתור "הצטרפו"): חינוך והעצמת ילדים ונוער · סביבה וקיימות · עזרה לזולת ומשפחות במצוקה · טכנולוגיה וחדשנות לטובת הקהילה.

שגרירים: "השגרירים שלנו הם אנשים שעברו את נתיב הקריסטל, והיום הם מאירים את הדרך לאחרים."

סיפורים מהשטח (תבנית): "התחלתי כמשתתף שמרגיש אבוד. היום אני מתנדב ומרגיש חלק ממשהו גדול יותר."

CTA: "הצטרפו למעגל השפע והפכו לחלק מקהילה שמעצימה את עצמה ואת העולם." · "הצטרפו לקהילה".

הצטרפות

כותרת: המסע לתודעת שפע מתחיל כאן · **תתי-כותרת:** ספרו לנו קצת על עצמכם — ואנחנו נבנה יחד תוכנית מותאמת אישית שתוביל אתכם מתודעת חוסר אל תודעת שפע. · **הסבר:** "השאלון הזה עוזר לנו להבין אתכם — כדי לבנות תוכנית מותאמת אישית." · **CTA:** "המסע שלכם מתחיל בצעד אחד קטן — מלאו את הטופס והצטרפו לתנועה." · "אני מוכן להתחיל".

פרומפט הבנייה ל-Base44

הפרומפט שהמייסד הזין ל-Base44 לבניית האתר מאחד את כל שלב 6. הוא נשמר כאן כנכס שימושי – אותו Blueprint ישמש כל כלי בנייה עתידי. במקור הוא הופיע בשלוש גרסאות כמעט זהות; זו הגרסה המלאה, עם עדכוני ההכרעות.

בנה אתר מלא עבור Shefa Global בהתאם ל-Blueprint הבא:

מבנה האתר:

- דף הבית: כותרת ראשית "אתה נברא לחיות בשפע"; סלוגן "תודעת שפע היא הדרך להגשמה". תת-כותרת: "תנועה גלובלית שמלווה משפחות במסע של שחרור כלכלי, שינוי תודעתי וחיבור לקהילה שתומכת בך." CTA: "התחילו את המסע". בלוקים: חזון קצר, קטע הכאב ("אתם לא שבורים – אתם קריסטלים בתהליך ליטוש"), איך אנחנו עוזרים, נתיב הקריסטל (6 שלבים / 4 שערים), סיפורי הצלחה, קריאה נוספת לפעולה.
 - עלינו: סיפור אישי של עידן, מייסד Shefa Global; הצוות; ערכי ליבה (שפע כתודעה, חולשה כהודמנות, קהילה ככוח מרפא, שקיפות וכבוד); מניפסט קצר. CTA: "הכירו את הליבה".
 - נתיב הקריסטל: "נתיב הקריסטל – המסע מתודעת חוסר אל תודעת שפע". "כל אדם הוא קריסטל. המסע שלנו הוא ליטוש פנימי וחיצוני." אבחון → איפוס → העצמה → נתינה; תרשים מעגל/נתיב עם צבעים ואייקונים. CTA: "האם אתם מוכנים להתחיל?"
 - קהילה: "מעגל השפע – קהילה שמעצימה ומחזירה אור". "כל משתתף במסע הופך גם לתורם". נתינה: חינוך, סביבה, עזרה לזולת, טכנולוגיה; שגרירים; סיפורים מהשטח. CTA: "הצטרפו למעגל השפע".
 - הצטרפות: "המסע לתודעת שפע מתחיל כאן". "ספרו לנו קצת על עצמכם – ואנחנו נבנה יחד תוכנית מותאמת אישית." אשף: פרטים אישיים → מצב כלכלי → כישורים וחכיות → סיכום ואישור. CTA: "אני מוכן להתחיל".
- חובה: הודעת פרטיות והסכמה מפורשת לפני שליחה.

עיצוב:

- רקע שנהב־פנינה (#F5EFE0, #FAF6EE) עם זהב (#B8860B) ודיו (#1C140A). כותרות Heebo, גוף Assistant. RTL, מלא.
- צבעי שערים: טורקיז (אבחון), זהב (איפוס), ירוק (העצמה), סגול (נתינה), בגווני מעומעמים.
- אייקונים: זכוכית מגדלת, ריסט/מעגל, ברק, יד מושטת/לב; קריסטל/יהלום כסמל מרכזי.
- טון: מעצים, מזמין, נקי; מדע ורוח; תיאוריה ופרקטיקה; קהילתיות.
- אין להציג מספרים, עדויות או שגרירים שאינם אמיתיים.

חווית משתמש: פשוטות, הדרגתיות, שפה מכבדת, נגישות מלאה, תחושת מסע.
מסע: כניסה → חזון → נתיב הקריסטל → קהילה → הצטרפות → ליווי מתמשך.

נכסים דיגיטליים קיימים

נכס	מצב	פעולה נדרשת
shefa.ime611.com	דף נחיתה חי (Cloudflare Pages, פרויקט -ime611 shefa). עיצוב שנהב־זהב, כותרת "אתה נברא לחיות בשפע". הקוד ב־GitHub: IME611/ime-611, ענף ime611-web, תיקיית shefa/.	מקור לנתוני הכאב או הסרתם
join.html	אשף הצטרפות בארבעה שלבים, client-side בלבד — לא שומר ולא שולח נתונים.	חיבור לשמירה מאובטחת (Make webhook), הודעת פרטיות, שדות חסרים
dashboard.html	תצוגה מקדימה סטטית של האזור האישי, עם מנגנון הקריסטלים ונתוני דמו, מסומנת בבירור כחזון.	יישור לספי הדרגות
shefa.global הדומיין	נרכש ב־22.6.2025 לשנה הראשונה. לא מחובר כרגע לאתר.	לבדוק מצב חידוש; להחליט אם להפנות ל־shefa.ime611.com
כתובת דוא"ל	טקסטי האתר מציינים info@shefaglobal.com — דומיין שונה מ־shefa.global ולא בבעלות ידועה.	לתקן לכתובת על דומיין בבעלות
אב־טיפוס Base44	שתי אפליקציות (SHEFA GLOBAL — גרסה מוקדמת של נתיב הקריסטל; Shefa.Global — קונספט עזרה הדדית). הוחלפו באתר. המייסד אישר מחיקה.	מחיקה בחשבון Base44 (באחריות המייסד)
תרשימי Miro	עץ השפע והמבנה הארגוני (צילומים בדרייב).	—
ספר E.I.L	18 פרקים של "מי אני? איפה אני? למה אני פה?" — תוכן שלב 3. פרויקט נפרד (eil.ime611.com).	השלמת פרק 18, כתיבת פרק 19
IME VR	בוט טלגרם קיים; מתוכנן ככלי לתרגול "היום המושלם" — הגרסה החווייתית של סצנת הסיום ב־SHEFA OS.	חיבור עתידי

נספח ד'

מילון מונחים

מונח	הגדרה
קריסטל	כל משתתף בנתיב. "קריסטל בליטוש" — בתהליך; "קריסטל מאיר" — השלים את שלב 5 והפך לשגריר.
נתיב הקריסטל	המתודולוגיה: שישה שלבים (0-5), ארבעה עמודי תווך, ארבעה שערים ציבוריים.
תודעת שפע / תודעת חוסר	שתי מערכות הפעלה פנימיות (ראו טבלה 1.3).

שיחת בהירות	השיחה המכוננת בכניסה – במקום "שיחת ייעוץ" או "ראיון קבלה".
התחייבות רכה	הסכמה ראשונית לבדוק אפשרות לשינוי, בלי התחייבות כספית.
החזזה הערכי	ההסכם "זה לא צדקה, זו שותפות" – הצהרת כוונה לנתינה, לא חזזה עבודה.
הלוואת שפע	הלוואת גישור בריבית אפסית מקרן פילנתרופית, מוחזרת מהתזרים המשופר.
קריסטלים (מטבע)	יחידת הכרה ומדידה: נתינה, התקדמות, איכות, משפחתי, דהוד.
מראת האימפקט	תרגום הקריסטלים לערך כספי (100₪ לשעה) לצורך הצגה בלבד.
דהוד	הפצת השפע החוצה – תוכן, גיוס, מעגלים חדשים.
תדר תודעתי	דיווח עצמי: חוסר ← מעבר ← שפע בינוני ← שפע מלא.
SHEFA OS	פרוטוקול ההפעלה היומי: הודיה בבוקר, סמכות נינוחה ביום, תיקון וסצנת סיום בלילה.
SATS	State Akin To Sleep – מצב שבין ערות לשינה, שבו מתרגלים את סצנת הסיום (נוויל גודארד).
Revision	תיקון בדמיון של אירועי היום לפני השינה.
סצנת סיום	פעולה דמיונית אחת שמתרחשת אחרי שהמשאלה כבר התגשמה.
קרן הקריסטלים	Shefa Impact Fund – השקעה רכה במיזמי בוגרים, דרך גוף מורשה.
הוועדה התודעתית	הוועדה שבוחנת מועמדים לקרן הקריסטלים.
שלושת הארנקים	תפעול · קרן הלוואות השפע · קרן הקריסטלים – מופרדים.
האוואטר	"הזוג השכיר שנשחק במרכז" – קהל היעד הראשון.

מפת מקורות וצמצום הקבצים

איפה כל מקור נכנס – כדי שאפשר יהיה לוודא ששום דבר לא אבד – ואילו קבצים בתיקייה מיותרים עכשיו.

1. מפת מקורות

מקור (תיקיית SHEFA GLOBAL בדרייב)	היכן במסמך
ExportBlock > נקודת המפנה, החזון שלי	חלק א' סעיפים 1, 3
ExportBlock > עץ השפע + תרשימי Miro (צילומי מסך)	חלק א' סעיף 5
ExportBlock > מבנה ארגוני + תרשים Miro	חלק ה'
ExportBlock > מסלול הביצוע + טבלה	חלק י"ב סעיף 1
ExportBlock > שלב 1 ותתי-מסמכים 1.1-1.7	חלק א' סעיף 4
ExportBlock > שלב 2 ו-2.1-2.7	חלק ג' (2.1, 2.2, תהליך כניסה, תפקידים), חלק ד' (2.3-2.7)
ExportBlock > שלב 3	חלק ה'
ExportBlock > שלב 4	חלק ו' סעיפים 1-4
ExportBlock > שלב 5, 5.1-5.4 ותתי-מסמכים	חלק ב' (5.1), חלק ז'
ExportBlock > שלב 6, 6.1-6.5, 6.1.1-6.1.5, שלושת קובצי Base44	חלק ח', נספח א', נספח ב'
ExportBlock > שלב 7, 7.1-7.3	חלק ט'
ExportBlock > שלב 8, 8.1-8.6, תיק פיילוט, מודל ההשקעה	חלק י', חלק ז' סעיף 7
ExportBlock > פרק 9 + "Untitled" (תתי-השיעורים)	חלק א' סעיף 7
ExportBlock > המערכת המבוזרת	חלק ו' סעיף 5
ExportBlock > מאגר רעיונות (+ כתב יד "קרן הגידור", מס על משיכה)	חלק ד' מסלול ג', חלק י' סעיף 2
ExportBlock > מאגר שותפים פוטנציאליים	חלק ח' סעיף 4 ("הקריסטל שלי"), חלק א'
ExportBlock > יומן תהליך, מפת גיוס (ריקים)	חלק א' סעיף 8, חלק י"ב סעיף 3
מסמך "SHEFA GLOBAL" (מסמך הלידה, ספטמבר 2025) + 10 התמונות שבו	חלק א' סעיף 2, חלק ב', חלק ג' סעיף 7, נספח ג'

חלק א' סעיף 3, חלק ד' (המודל הבטוח), חלק ה', חלק י"ב	"SHEFA GLOBAL - WHITEPAPER + MIRO"
חלק א' סעיף 8	הליבה התודעתית V2, V3; תוכנית הזהב V4; ספר השפע V5
חלק ח', נספח א', נספח ג'	shefa_global.html + האתר החי
נספח ג'	לוג הבנייה ב-Base44

2. קבצים שהתוכן שלהם נמצא כעת במלואו כאן

אחרי שהמייסד יאשר שהמסמך הזה מכיל הכל, אפשר להעביר לתיקיית ארכיון (או למחוק) את הקבצים הבאים. המחיקה נעשית בידי המייסד.

קבצים	סיבה
תיקיית ExportBlock (76 קבצים)	כל התוכן מאוחד כאן. מומלץ לשמור עותק ZIP אחד בארכיון — זה מקור Notion המקורי.
4 עותקים כפולים של V2, V3, V4, V5	כל אחד מהם זהה לחלוטין לעותק השני (נבדק).
V2, V3, V4, V5 (העותקים שנותרו)	מאוחדים בחלק א' סעיף 8. אם המייסד רוצה לשמור אותם כיומן אישי — להעביר לתיקייה פרטית.
"SHEFA GLOBAL - WHITEPAPER + MIRO"	מאוחד.
"SHEFA GLOBAL.pdf"	יצוא PDF של מסמך הלידה.
"5b258cf4..._SHEFA_GLOBAL.pdf", ""7c3b6755...Shefa_Global.pdf"	יצוא PDF של אינדקס Notion ושל שלב 1.
צילומי המסך Screenshot 2025-09-26 / 2025-11-09	תרשימי Miro ואינדקס Notion — מאוחדים.
"00 — סיכום המיזם"	יוחלף בקישור למסמך הזה.

להשאיר: מסמך "SHEFA GLOBAL" המקורי (מסמך הלידה, עם התמונות — ערך היסטורי), shefa_global.html (קוד המקור של דף הנחיתה), ותיקיות 00 (Base44), 01 (הקלטות ושיחות) ו-04 (תמונות ולוגואים).

SHEFA GLOBAL — מסמך האב, גרסה 1.0 · 27 באוקטובר 2026 · נכתב עבור עידן משה עינב, מייסד שפע גלובל. המסמך אינו ייעוץ משפטי, פיננסי או פנסיוני; כל סעיף שמסומן "דורש בדיקה" יאושר על ידי איש מקצוע מורשה לפני ביצוע.