בס"ד

16 באוקטובר 2026

# פנייה לקבלת מידע (RFI): פלטפורמה דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית ליצירת רשת של פרילנסרים ועצמאיים המייצרים עבודה זה לזה

שוק העבודה משתנה במהירות. חלקם של העובדים כעצמאיים, כפרילנסרים וכ"סלאשרים" (המשלבים מספר מקורות הכנסה, לרבות שכירות ועבודה עצמאית) הולך וגדל, ומודלים של העסקה גמישה, עבודה מבוססת פרויקטים ועבודה מרחוק הופכים לחלק משמעותי מעולם התעסוקה החדש.

שירות התעסוקה פועל מכוח חוק שירות התעסוקה, התשי"ט–1959, ותפקידו לפעול להשמתם של דורשי עבודה ולאסדרתו של שוק העבודה. בשוק עבודה משתנה, מימוש תפקיד זה אינו מסתכם בתיווך בין מחפשי עבודה לבין משרות שכירות קיימות: כדי להביא להשמת דורשי עבודה ולקצר את משך האבטלה, השירות פועל גם **ליזום ולייצר הזדמנויות עבודה חדשות שאינן קיימות כיום** – ובכלל זה פרנסה בעבודה עצמאית ובפרילנס, כנתיב תעסוקתי לגיטימי ומלא.

במסגרת זו, השירות בונה בהדרגה מערך של כלים משלימים לקידום עבודה עצמאית, שכל אחד מהם נותן מענה לשלב אחר במסע של העצמאי:

- **ליווי והכשרה** – במסגרת המכרז לכלים משלימים למערכת הליבה של שירות התעסוקה (מכרז 3/2026) פועל מודול ייעודי לליווי "סלאשרים" ויזמות זעירה, הכולל מיפוי נכסים, בניית תוכנית עבודה וליווי אנושי.
- **הקמת העסק** – השירות מפורסם בזירת האתגרים אתגר לבחינת פלטפורמה דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית להקמה, הסדרה ופיתוח של עסקים קטנים.
- **יצירת ביקוש ועבודה** – האתגר הנוכחי, השלישי בסדרה, מתמקד בשלב שבו עצמאים רבים נתקלים בקושי המרכזי: השגת לקוחות ועבודה שוטפת לאורך זמן.

הפתרון המבוקש נדרש להשלים את הכלים הקיימים ולא לחפוף להם, ויתרון יינתן לפתרונות שיאפשרו ממשק עמם.

## <u>מהות הפנייה – פנייה לקבלת מידע (RFI)</u>

למיטב בדיקתנו, פעילות מהסוג המבוקש – הקמת רשת של פרילנסרים ועצמאיים המייצרים עבודה זה לזה, כנתיב להשמה ולצמצום אבטלה – אינה מתקיימת כיום במסגרת ממשלתית. לפיכך, לפנייה שתי מטרות משלימות:

- **בחינת השוק** – ללמוד ולמפות אילו פתרונות טכנולוגיים ומודלים קיימים בשוק בתחום, מה מידת בשלותם, ומה ניתן ליישם בהיקף ובלוחות זמנים סבירים.
- **ביסוס ידע מקצועי** – בניית ידע, ניסיון והיכרות עם השוק בתוך שירות התעסוקה בתחום יזום ויצירת עבודה עצמאית, באופן שיאפשר לשירות לגבש בהמשך מדיניות וכלים מושכלים בתחום חדש זה.

על בסיס המענים שיתקבלו, ייבחרו ספקים להדגמה בתשלום ולפיילוט, לפי הקריטריונים המפורטים בהמשך. הפנייה פתוחה לכלל הגורמים בשוק, בהתאם לעקרונות השוויון והתחרותיות.

## <u>האתגר</u>

ניסיון השטח מלמד כי פרילנסרים ועסקים זעירים פועלים לרוב באופן מבודד, מתקשים להגיע ללקוחות מוסדיים ולהזמנות גדולות, ו"מפספסים" הזדמנויות עבודה הקיימות בסביבתם הקרובה – אצל עצמאים אחרים, אצל עסקים מקומיים ואצל מעסיקים באזור. מנגד, קהילות עסקים מקומיות הוכיחו כי חיבור בין עסקים מייצר תנועה כלכלית ממשית: עסקים שקונים זה מזה, מפנים לקוחות זה לזה ומגישים יחד הצעות להזמנות שאף אחד מהם לא היה יכול לספק לבדו.

אנו מחפשים פתרון טכנולוגי חדשני שיקים ויפעיל **רשת דיגיטלית של פרילנסרים ועצמאיים**, אשר תסייע לחבריה זה לזה ותייצר עבודה בין חבריה – כך שכל חבר ברשת הוא בו־זמנית גם ספק וגם לקוח פוטנציאלי ("עבודה מייצרת עבודה"). המטרה אינה נטוורקינג כשלעצמו, אלא **יצירת עסקאות ועבודה בפועל**.

**הפתרון יכול לכלול, בין היתר, את הרכיבים הבאים:**

- **מאגר חי של חברי הרשת** – מיפוי כישורים, שירותים, תחומי התמחות ואזור פעילות של פרילנסרים ועצמאיים, ובכלל זה "מי נותן איזה שירות ומי יכול לרכוש ממי".
- **מנוע התאמה מבוסס בינה מלאכותית** – זיהוי צרכים והזדמנויות (לדוגמה: "מחפש/ת צלם", "דרוש שירות הנהלת חשבונות", "נדרש ספק קייטרינג לאירוע") וחיבור יזום שלהם לחברי הרשת המתאימים.
- **פרסום צרכים בתוך הרשת** – אפשרות לחברי הרשת ולמעסיקים לפרסם צרכים עסקיים ולקבל מענה מתוך הרשת.
- **התארגנויות משותפות** – גיבוש "צוותים וירטואליים" של מספר עצמאים בעלי כישורים משלימים, הצעות וחבילות משותפות, לצורך מענה להזמנות גדולות של מעסיקים, ארגונים ורשויות.
- **חיבור למעסיקים ולצורכי רכש** – מיפוי צורכי השירותים והרכש של מעסיקים, רשויות ותאגידים, קטלוג שירותים לרכש ארגוני ומפגשי B2B ממוקדי עסקאות.
- **מנגנוני אמון וקהילה** – הפניות הדדיות של לקוחות, משוב והמלצות, וקידום העדפת ספקים מתוך הרשת.
- **מדידה ודיווח** – מעקב אחר מספר החיבורים, העסקאות שנוצרו והיקפן, כבסיס למדידת התועלת התעסוקתית של הרשת.

## <u>רמות הפעולה של הרשת</u>

אנו מעוניינים לבחון פתרונות הפועלים בשלוש רמות משלימות:

- **רמת העצמאי** – חיזוק יכולתו של העצמאי להגיע ללקוחות נוספים: התאמת השירותים למכירה לעסקים ולארגונים, שיווק דיגיטלי ומכירה מרחוק, והיערכות להזמנות גדולות וללקוחות מוסדיים.
- **רמת הקהילה** – הפיכת קהילת העצמאים לרשת כלכלית: רכישה זה מזה, הפניות הדדיות, שיתופי פעולה בשיווק ובהפצה, והצעות משותפות.
- **רמת האזור** – הבאת ביקוש מבחוץ אל העצמאים והעסקים המקומיים: חיבור לגופים בעלי כוח קנייה משמעותי (מעסיקים, רשויות, תאגידים ומחלקות רכש), ופיתוח ערוצים המאפשרים ללקוחות מכל הארץ למצוא את העצמאים ולרכוש מהם, לרבות שילוב עם פלטפורמות ואתרי מסחר מקומיים קיימים.

הספקים מוזמנים להציע פתרונות קיימים או פתרונות שניתן להתאים לצורכי השירות, גם אם אינם כוללים את כלל הרכיבים המפורטים לעיל.

**ההצעות צריכות להדגיש את השימוש החדשני בטכנולוגיות מתקדמות, את הפוטנציאל ליצירת עבודה והכנסה בפועל עבור עצמאים, ואת היכולת להרחיב את הפתרון לאזורים ולאוכלוסיות שונים.**

## <u>אוכלוסיות יעד</u>

הפתרון מיועד לשני צדדים – צד ההיצע וצד הביקוש:

- דורשי עבודה שבחרו בנתיב של עבודה עצמאית או פרילנס,
- סלאשרים המשלבים מספר מקורות הכנסה,
- עצמאים ועסקים זעירים בתחילת דרכם,
- עצמאים ותיקים המעוניינים להרחיב את היקף עבודתם,
- מעסיקים, עסקים, ארגונים ורשויות מקומיות – כצרכני שירותים מתוך הרשת,
- אנשים המתגוררים באזורי פריפריה.

**מקרה הבוחן לפיילוט – חבל תקומה**

לצורך תקופת הפיילוט בלבד, יתמקד הפיילוט במעסיקים, בעסקים ובעצמאים בחבל תקומה. האזור נבחר בשל הצורך המובהק בשיקום כלכלי ותעסוקתי ובחיזוק העסקים הקטנים בו, ובשל קיומם של מעסיקים מקומיים בעלי צורכי שירותים ורכש.

**חבל תקומה ישמש כמקרה בוחן בלבד. הפתרון המבוקש נדרש להיות גנרי וניתן להרחבה לאזורים ולאוכלוסיות נוספים בכל רחבי הארץ.** כל הרחבה כאמור, ככל שתהיה, תיעשה בהליך נפרד.

**עקרונות לפתרון המבוקש**

הפתרון המוצע צריך להיות:

- דיגיטלי וזמין באופן מקוון,
- פשוט ואינטואיטיבי גם למשתמשים שאינם בעלי אוריינות דיגיטלית גבוהה,
- מותאם למובייל ונגיש ככל הניתן,
- גנרי וניתן להרחבה ארצית, מעבר לאזור הפיילוט,
- משלים לכלים הקיימים בשירות התעסוקה ובעל יכולת ממשק עמם,
- מאפשר מדידה של חיבורים ועסקאות שנוצרו בפועל,
- עומד בדרישות אבטחת מידע והגנת הפרטיות, כמפורט להלן.

**אבטחת מידע והגנת הפרטיות**

הפיילוט יבוצע בכפוף לדרישות אבטחת המידע והגנת הפרטיות של שירות התעסוקה. המידע שייאסף במסגרת הפיילוט יישאר בבעלות שירות התעסוקה, יישמר בשרתים בגבולות מדינת ישראל, ולא ייעשה בו כל שימוש שאינו לצורך מתן השירות – לרבות אימון מודלים של בינה מלאכותית, מכירה או העברה לצד שלישי.

**מידע מבוקש מהמציעים במסגרת ה-RFI**

המציעים מתבקשים לפרט:

- תיאור הפתרון והטכנולוגיה,
- רכיבי AI והאופן שבו הם משולבים במערכת, ובפרט במנגנון ההתאמה בין צרכים לכישורים,
- האופן שבו הפתרון מייצר עסקאות ועבודה בפועל בין חברי הרשת ועם מעסיקים,
- כלים לגיבוש התארגנויות והצעות משותפות,
- אופן גיוס חברי הרשת ומעסיקים ושימורם, והאופן שבו הרשת נשארת פעילה לאורך זמן,
- אופן מיפוי הצרכים וההיצע בשלב ההקמה (מה קיים באזור, מה העצמאים רוכשים כיום מחוץ לאזור, מה ניתן לרכוש זה מזה ולמכור יחד),
- יכולות מדידה ודיווח – מדדים לחיבורים, לעסקאות ולהיקפן,
- יכולות התממשקות למערכות אחרות,
- יכולת הרחבה לאזורים ולאוכלוסיות נוספים,
- התאמה למובייל, נגישות ושפות נתמכות,
- מערך תמיכה, הדרכה וליווי קהילתי,
- עמידה בדרישות אבטחת מידע והגנת הפרטיות, ומיקום אחסון המידע,
- ניסיון קודם בהקמה ובהפעלה של קהילות עסקים, רשתות מקצועיות או פלטפורמות דומות,
- ניסיון בעבודה עם המגזר הציבורי ועם רשויות מקומיות, ככל שקיים,
- מספר המשתמשים הפעילים במערכת,
- דוגמאות למדדים ותוצאות שהושגו בפרויקטים קודמים.

המציעים מוזמנים להציע גם רכיבים נוספים שלדעתם יכולים להגדיל את היקף העבודה וההכנסה של עצמאים באמצעות הרשת.

**שלבי ההליך**

- **קבלת מענים ל-RFI** – לימוד ומיפוי של הפתרונות הקיימים בשוק.
- **בחירת ספקים להדגמה בתשלום** – לפי הקריטריונים המקצועיים המפורטים להלן, שנקבעו מראש.
- **פיילוט** – התנסות מול הספק או הספקים שייבחרו, במקרה הבוחן של חבל תקומה.
- **הפקת תובנות** – ממצאי ה-RFI והפיילוט ישמשו את שירות התעסוקה לגיבוש החלטה על המשך הפעילות, לרבות יציאה להליך תחרותי בהתאם לדין.

אין בפנייה זו, במענה לה או בהשתתפות בהדגמה או בפיילוט, כדי לחייב את שירות התעסוקה להתקשר עם מציע כלשהו בהמשך.

**תנאים לפיילוט:**

- **תגמול לספק שיבחר להשתתף בפיילוט** – עד 50,000 ₪ כולל מע"מ.
- **משך תקופת הפיילוט** – כחצי שנה.
- **אזור הפיילוט** – חבל תקומה, כמקרה בוחן.
- **סיקור והערכה** – במהלך הפיילוט תבוצע הערכה של האפקטיביות של הפתרון, לרבות מספר החיבורים והעסקאות שנוצרו והיקפן, שביעות רצון העצמאים והמעסיקים, והערך שניתן למשתתפים השונים.
- **דוח מסכם** – בסיום הפיילוט יגיש הספק דוח מסכם הכולל נתונים, תובנות והמלצות.

**קריטריונים לבחינת ההצעות**

1. **חדשנות טכנולוגית ושימוש ב-AI** – עומק השימוש בבינה מלאכותית ובטכנולוגיות מתקדמות, ובפרט בהתאמה בין צרכים לכישורים.
2. **יצירת עבודה בפועל** – היכולת של הפתרון לייצר עסקאות, הזמנות והכנסה בפועל עבור חברי הרשת.
3. **היקף המענה** – כיסוי שלוש רמות הפעולה – העצמאי, הקהילה והאזור – וחיבור למעסיקים.
4. **השלמה לכלים הקיימים** – היעדר חפיפה לכלים הקיימים בשירות התעסוקה ויכולת ממשק עמם.
5. **יכולת הרחבה** – התאמה לאזורים ולאוכלוסיות נוספים מעבר לאזור הפיילוט.
6. **נגישות ופשטות שימוש** – התאמה למשתמשים בעלי רמות שונות של ידע דיגיטלי ולאזורי פריפריה.
7. **בשלות הפתרון** – פתרון פעיל שניתן להעמיד לפיילוט בפרק זמן קצר.
8. **יכולת מדידה והערכה** – יכולת למדוד חיבורים, עסקאות, היקפן ושביעות רצון.
9. **אבטחת מידע והגנת הפרטיות** – עמידה בדרישות ואחסון המידע בישראל.
10. **עלות-תועלת** – הערך המוצע ביחס לעלות הפיילוט והטמעת הפתרון.

כחלק ממחויבותנו ללקוחותינו, לרווחתם ולקידומם בשוק העבודה – גם בנתיב של עבודה עצמאית – מעוניין השירות ללמוד את השוק במסגרת פנייה זו לקבלת מידע (RFI), לבחון בפועל פתרונות בתחום, ולהזמין ספקים נבחרים לקחת חלק פעיל בהדגמה ובפיילוט שייערך בנושא.
אזי, אם יש לכם פתרון טכנולוגי שיכול לחבר בין עצמאים, לייצר עבורם עבודה ולקדם את פרנסתם – נשמח לשמוע!