

10X GTM WORKSTATION

איך מנהל מכירות אחד עושה עבודה של 10 — בשיחה אחת עם Claude

סיכום הוובינר · 17 ביוני 2026 · עם משה פסח (StepUp) ואלעד פלישקו (Amplemarket)

הקדמה

תודה לכל מי שהצטרף לוובינר על ה-GTM של 2026. העולם הזה משתנה מול העיניים כל חודש-חודשיים — ומי שעוד לא קפץ למים בפול-פאוור עדיין בחיתולים. אבל דווקא היום זה קל: אנחנו (משה ואלעד) לא אנשים טכניים, אין לנו קודים ואפליקציות. במקום לדבר עם מיליון מפתחים — אנחנו פשוט מדברים עם AI שיפתור את הבעיות. זו תפיסת החשיבה החדשה: תחלמו מה הייתם רוצים שיקרה, ותקפצו למים.

מטרת הוובינר הייתה להראות:

- למה שיטות הפנייה הישנות כבר לא עובדות
- איך מזהים לקוחות עם כוונת רכישה אמיתית ופונים אליהם בזמן הנכון
- ואיך, במקום עשרות כלים מסובכים, סביבת עבודה אחת בקלוד מנהלת את כל מהלך ה-GTM — בלי להפוך לטכנאי AI

כן צריך סטאפ — הכנה, תשתית, והחלטה אילו כלים נכון לעבוד איתם. אבל מעבר לזה, תתפרעו על החלומות שלכם. — משה

המנחים

אלעד פלישקו — Account Executive, Amplemarket. מעל 12 שנה במכירות B2B: התחיל ב-AlgoSec, עבר ל-DBmaestro ואז ל-Deel — אחת מחברות היוניקורן הגדולות שצמחו בישראל, שם היה עובד מספר 12. ב-Deel הכיר את Amplemarket כמנוע צמיחה: בזכות אוטומציות וחיבור לכמויות גדולות של תיבות דוא"ל, Deel הביאה 2,000 לקוחות בשישה חודשים. כשהחברה הפכה לאנטרפרייז, אלעד — שאוהב סטארטאפים — עבר ל-Amplemarket, שם הוא כבר חמש שנים. החברה משרתת מעל 3,500 לקוחות בעולם ומובילה את חוד החנית של B2B Sales בעולם ה-AI Agents.

משה פסח — מנכ"ל StepUp. יזם ותיק שמלווה 17 שנה חברות B2B מכל הסוגים — הייטק, תעשייה וסטארטאפים של AI. הגיע למקום שלישי בלינקדאין עם כמעט 20 מיליון חשיפות, והשנה התמקד במחקר: איך הופכים למנהל שיווק שמבוסס AI ואיך עוקפים את החסמים הטכניים.

מה שבניתי בחודש האחרון — בעבר היה לוקח לי שנה-שנתיים. קלוד הופך כל אחד מאיתנו ל-builder שחולם וקופץ למים. — משה

Account-Based Marketing – הדרך של פעם

הגישה הקלאסית: בונים רשימה של חברות ופרסונות, ומפציצים אותן בהודעות גנריות במייל ובלינקדאין – בתקווה שנפלו על מישהו בזמן הנכון. התהליך התבסס על כמות: לשרוף הרבה קשרים ולזרוק הודעות. הבעיה היום: אף אחד לא אוהב לקבל הודעות גנריות, וזה פוגע במותג. אנשים כבר לא סבלניים לבוטים ולספאם.

הדרך של היום – תרגוט חכם וכוונת רכישה

במקום לפנות לכולם, היום מדייקים את קהל היעד האידיאלי (ICP) ומזהים מתי הוא מוכן לדבר. סורקים את הרשת, מזהים מי מדבר על מה, מאפיינים ולומדים את הליד ברמה האישית – וסוכן AI מכין מסר פרסונלי בזמן הנכון, בלי להישמע כמו בוט. לעשות את זה ידנית לוקח ים של זמן – וכאן ה-AI משנה את כל המשחק.

עידן האוטומציות שנשבר

ב-2025 התפוצץ תחום האוטומציות: סוכנויות הציעו לבנות מערכות מורכבות, מחוברות ב-Make ובעשרות כלים. זה דרש טכנאי אוטומציה, עלה המון כסף, נשבר בקלות והיה קשה לתחזוקה.

פעם השאלה הייתה "מה לקנות ומה לבנות". היום השאלה היא איך לבחור את הטכנולוגיות הנכונות – ולבנות סביבן מכונות מהר, בדיוק איך שאנחנו רוצים. – משה

הרעיון המרכזי – Claude כ-GTM Workstation

קלוד מתחבר לכל טכנולוגיה: ל-CRM, ל-Amplemarket, לדאטה-בייסים, לאימיילים ולכלים נוספים – והופך לסביבת עבודה אחת לכל מהלך ה-GTM. ממקום אחד מנהלים אופרציה שלמה עם עשרות סוכנים שעובדים בצורה אוטונומית, בלי ידע טכני:

- דאשבורדים של ABM
- מערכת SDR
- SEO – ממחקר ותוכן ועד העלאת קוד לאתר
- סושיאל מדיה

הכל מנוהל מנקודה אחת – "מוח שיווקי" אחד שמכוון את כל הפעילות.

אבטחת מידע: קיימות אפשרויות לשמירה על Data Privacy, ו-Amplemarket עובדת עם החברות הגדולות בעולם – הפלטפורמה מאובטחת.

הפתרון בפעולה – Amplemarket (עם אלעד)

Amplemarket היא אקוסיסטם שמאגד את כל האפליקציות לבניית רשימות לידים ולפנייה אליהן:

בניית רשימות ו-Search Engine

בונים ליסטים חכמים, או מושכים דאטה ישירות מ-Salesforce ו-HubSpot לתוך סיקוונס. מגדירים שני אזורים – למה אני פונה, ומיהו ה-ICP – והמערכת מחלצת Pain Points.

מולטי-צ'אנל בפחות מדקה

רצף אמיתי שמשלב Email, הודעות לינקדאין ותסריטי שיחה (Call Scripts). ייצור סיקוונס שלם לוקח פחות מדקה.

למה זה שונה מ-Apollo / Lusha

אוטומציות לינקדאין מתקדמות, פרסונליזציה מבוססת AI לפי ה-Best Practices של Amplemarket, חימום דומיינים (Domain warmup) והתרעות על תיבות דוא"ל במצב בעייתי. רוב המתחרים מוכוונים AI-Tools — ופחות משלבים Best Practices, וזה ההבדל האמיתי.

Duo Copilot — ה-SDR הדיגיטלי

סוכני ה-AI מבצעים בין 50 ל-200 מיליון חיפושים ביום, ומאתרים פרופילים שמשאירים עקבות דיגיטליים. המערכת בונה רשימת לידים מועשרת (Data Enrichment), סורקת אותם בלינקדאין, וכותבת רצף שונה ומותאם לכל פרוספקט — על אוטופיילוט. הסיגנלים כוללים:

- הורדת חומרים וביקורים באתר
- שינויי תפקידים ומינויים
- הודעות בקהילות Slack
- תגובות ב-G2 על מתחרים
- לייקים על הפוסטים שלנו — או על פוסטים של מתחרים עם מילות מפתח רלוונטיות

כשמזהים סיגנל, המערכת מושכת אותו, משלבת ב-CRM, מנתבת לאיש הצוות/הטריטוריה הנכונים, קוראת את כל ההיסטוריה ושולחת מסר פרסונלי מדויק — תוך סינון Exclusions כדי לא לפנות לאנשים הלא נכונים. מה שלקח שעות מתבצע בדקות.

האינטגרציה — Claude × Amplemarket

לוקחים את מנועי ה-Data Enrichment וה-Multi-channel sequencing של Amplemarket, ונותנים לקלוד לבצע את המחקר: לחפש ב-CRM, באתר החברה ובלינקדאין, ולבנות קריטריונים לפרסונליזציה איכותית. בהדגמה החיה הראינו את הסקיל "טורפידו" — קופסת כלים של פרומפטים שעושה מחקר מעמיק ומאחדת Best Practices, ובנתה קמפיין תערוכה שלם בלחיצת כפתור אחת, כולל רשימות הלידים.

להיכנס לקלוד זה כמו להיכנס לארץ הפנטזיות של דיזני. — אלעד

כמה זה עולה ומאיפה מתחילים

הכלים היום נגישים, מהירים וקלים מאי פעם. כדי להפעיל את המערך: מנוי Claude (כ-20\$ ועד כ-100\$ בחודש לגרסת Max), והתחברות Native לשאר המערכות — כמו Amplemarket, שפועלת כבר מעל 7.5 שנים.

השורה התחתונה

המערכת לא נועדה להחליף אנשי מכירות — אלא להפוך אותם למהירים ואפקטיביים פי כמה. במקום שעות של איסוף מידע וכתביה ידנית, מתמקדים בשיחות איכותיות ובסגירת עסקאות. עם צוות קטן אפשר לייצר עוד פייפליין איכותי במהירות — הכל מסביבת עבודה אחת בקלוד, מוח שיווקי שמנהל את הכל.

רוצה את זה אצלך? בחר מסלול

DEMO · אלעד

דמו אישי עם אלעד

דמו מעמיק על הארגון שלך, עם ליווי וצוות תמיכה צמוד +
הדרכת Best Practices.



סרקו — יומן אלעד

מסלול 1:1 · משה

נבנה לך את המערכת בקלוד

פגישת 1:1 לבדיקת הכלים שלך, האינטגרציה למוח שיווקי
אחד בקלוד, ובניית מערכת ה-GTM/SDR שלך.



סרקו — וואטסאפ · 050-970-2338