עיריית תל אביב – יפו
<u>פרוטוקול מס' 24 מישיבת הנהלת העירייה</u>

<u>פרוטוקול מס' 24 מישיבת הנהלת העירייה שהתקיימה ב- 15/05/2017</u>

השתתפו:	מר רון חולדאי	ראש העירייה	
וה"ה:			
ד. ספיר	י. המאירי	א. גלעדי	ג. שרעבי
ד. להט	ר. לדיאנסקי	א. יוחנן וולק	ל. שפירא

וה"ה:

מ. לייבה, ד. קרני, ג. שמרלינג, ל. שכטר, א. לוי, ז. שרון, נ. מיירס, א. בן דוד, ל. בן-אליהו, ש. דים, מ. בנימיני, ע. וינברג, ג. בן-חורין.

רשמה: **ישראלה אגמון**

<u>על סדר היום:</u>

1. הקצאת מקרקעין.

2. דיגיתל-כרטיס העיר של תל-אביב יפו.

****

64. הקצאת מקרקעין:

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

חברים, ישיבת הנהלה.

הקצאת מקרקעין.

מר לוי:

שלום לכולם.

סדר יום- 15.5.

נושא ראשון-המשך מתן רשות שימוש, ניהול והפעלה לעמותת "מרכז גני ילדים שעל יד מרכז מעיין החינוך התורני". כתת גן ילדים ברחוב שושנה פרסיץ, זה המשך מתן רשות שימוש. אנחנו הקצאנו את זה כבר בשנה שעברה ואנחנו עכשיו נותנים המשך פעילות. הפעילות שם מתקיימת, יש רישום תקין, עומדים בכל הקריטריונים ולכן אין מניעה להמשיך ולתת הקצאה.

הנושא השני, המשך מתן רשות שימוש למרכז מעיין חינוך תורני של בית הספר היסודי לבנות "בנות צפורה" ברחוב זלמן שז"ר 39. גם זה בית ספר שהוא קיים ופעיל, ואנו מאריכים את רשות השימוש.

הנושא השלישי הוא המשך מתן רשות שימוש לעמותת "אלי בעזרי-ראשית חכמה" לכתת גן לבנות בנות 4-5, שממוקמת בתוך בית הספר שדיברנו עליו קודם , "בנות ציפורה". זה שתי עמותות.

הנושא הרביעי הוא מתן רשות שימוש, ניהול והפעלה לעמותת "מרכז גני ילדים מעיין החינוך התורני", בית ספר ברחוב דרך ההגנה 106. זה בית ספר שנתנו להם לפני הרבה שנים, הם מחזיקים בו, הוא מאוד פעיל, פעילים שם גם מרכז מעיין החינוך התורני וגם "תפארת יוסף" שזה בית הספר.

הנושא החמישי הוא הקצאת שטח לעירייה , למינהל החינוך, הגדלת שטח של כ-5,200 מ"ר לצורך הקמת בית ספר יסודי, הרחבת בית ספר "בבלי" באופן כזה שמשאיר גם את המבנה הקודם שיישאר מרכז קהילתי, ברחוב בבלי 17.

מר לדיאנסקי:

זה לא היה בוועדה לפני כשבועיים?

מר לוי:

כן.

מר לדיאנסקי:

זה מגיע לוועדה לפני שיש הקצאת קרקע?

מר לוי:

בגלל דחיפות העניין אנחנו מקדמים תכנון, אבל אנחנו מביאים את ההקצאה באופן מסודר. עד שיצא היתר כבר תהיה ישיבת מועצה. זה העיקרון, העיקרון הוא שבסוף תהיה מועצה להקצאה.

מר שפירא:

יעילות.

מר שרעבי:

אני רוצה להעיר הערה אחת שהיא לדעתי חשובה:

אנחנו מקצים ומקצים ומקצים לחינוך החרדי, אבל חלה עלינו החובה לדעת ולהבין דבר אחד, ואני בן האדם האחרון שאפשר להגיד עליו שאני נגד החרדים. אבל צריכים להבין דבר אחד. אני לפני חודש וחצי התמודדתי עם ילדה אחת, במשך חודש וחצי , שישבה בבית כי היא נפלטה מהמערכות שלהם ואף מערכת שלנו לא יכלה לקלוט אותה בגלל רמת הלימודים שלה. ואני רוצה לומר דבר אחד: אם אנחנו מאפשרים להם מבנים, אני חושב שאנחנו צריכים לפקח על התכנים הלימודיים שלומדים שם, כי בסופו של יום הילדים האלה מגיעים אלינו. כי הם לא הולכים לישיבות בבני ברק, הם מגיעים בכתה ח' למערכת החינוך שלנו, הם מגיעים עם השכלה, אני לא רוצה אפילו לומר מהי רמת ההשכלה שלהם, ובסופו של יום מערכת החינוך העירונית מתמודדת עם קשיים מאוד מאוד גדולים. אנחנו צריכים לתת על זה את הדעת.

מר לדיאנסקי: יש לנו סמכות לפקח עליהם?

מר שרעבי:

בוודאי. בוודאי.

והם מרוקנים את בתי הספר היסודיים. כאשר אנחנו פותחים בית ספר כזה מול בית ספר "מודיעים" , שלא נתפלא למה בבית ספר מודיעים יש לנו 17 תלמידים בכתה א', כשאני נותן להם מבנה ממול שהוא ממלכתי דתי.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אף אחד מההקצאות האלה איננה הקצאה חדשה.

מר לוי:

נכון. הכל ישן.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

להערכתי, רוב ההקצאות האלה לא בוצעו אפילו בזמני.

אנחנו כעירייה לא יכולים לתקן את כל המערכת המאוד בעייתית של מדינת ישראל.

במערכת הקיימת היום לא ניתן לעירייה לפקח על מערכת החינוך העצמאית. זאת החקיקה במדינת ישראל.

מר שרעבי:

בעיריית ירושלים הם מפקחים. הם נכנסים להם לתוך הנשמה. הם פתחו מחלקה לחינוך חרדי, הם נכנסים להם לתוך הנשמה רון. הם נכנסים לתוך בתי הספר, בודקים תכנים לימודיים, נכנסים להם לתוך הנשמה בעיריית ירושלים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אני הייתי נזהר מאוד מאוד מלבוא ולומר בשמה של עיריית ירושלים-ששם מתנהל פיקוח טוב יותר מאשר בתל-אביב. לאור הערתך, אני גם אדאג לבדוק האם בירושלים עושים דברים שאנחנו יכולים ללמוד מהם ובמסגרתם נוכל לשפר את מערכת הלימודים במערכת החינוך התורנית בתל-אביב יפו.

עם התופעה שאתה תיארת אנחנו מתמודדים הרבה מאוד שנים, מבחינתי זה 18.5 שנים. ויחד עם זה אנחנו עושים כל מאמץ לקלוט את הילדים במידה שהם נפלטים, להכניס אותם חזרה למערכת הממלכתית ולעשות כמיטב יכולתנו.

כאשר אנחנו מדברים על המערכת של ספי שרמן, בית ספר לבנים, בית ספר לבנות, הרבה פעמים שואלים אותי מדוע אני מעודד את ספי שרמן כאשר הוא מלמד חינוך דתי. אבל מאחר שספי שרמן, ועדיין אני לא יכול להגיד שהוא מחנך על פי ערכי, אבל מערכת שמחנכת אותם חינוך דתי ממלכתי, עם תעודת בגרות, עם הליכה לצבא, וכן הלאה,

מר שרעבי:

וערכים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

וגם המערכת של הבנות שהוא מלמד, הוא מלמד תחת פיקוח שלנו במערכת אחרת.

אבל אנחנו לא יכולים להיכנס היום לפיקוח במערכת החינוך העצמאית.

דרך אגב, מערכת החינוך העצמאית, גם היא לא מקשה אחת. יש מערכות בחינוך העצמאי, במיוחד היסודי, שמלמדים בהן, בנוסף ללימודי קודש, לימודי חול , תקרא לזה, מתמטיקה, אנגלית, מחשבים, מלמדים את כל הדברים וברמה לא רעה בכלל, היא נפסקת בסוף בית הספר היסודי כשהולכים לישיבה, ואז לומדים לימודי קודש בלבד. אצל הבנות אגב זה עוד ממשיך אחר כך.

אבל החוק לא מסר בידינו את היכולת להיכנס לבתי הספר האלה ולבצע בהם פיקוח. זאת המציאות.

אני מקבל את הערתך, אבל אני לא מאלה שיבואו ויגידו שאני יודע לעשות את מה שאני לא יכול, כמו שאני לא יכול לייצר נת"צים מנתניה לתל-אביב.

מר שרעבי:

למה?

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אני לא יכול.

מר לדיאנסקי:

גם אין לך סמכות. אין סמכות לעירייה לפקח על תכנים פדגוגיים בחינוך החרדי. זה וולנטרי.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אני אגיד לך יותר מזה, כבר עסקנו בזה ויש לנו קצת זמן.

אני כבר שנים עומד בפני הרצון של שני בתי ספר מוכר ולא רשמי- להפוך להיות לחלק מהמערכת העירונית. בית ספר הדמוקרטי שנקרא "קהילה", והבית ספר האנתרופוסופי שנקרא "אביב".

ניהלנו מערכת מתוך הכרה שאני רוצה לשמור על המערכת הציבורית. לא מקובל עלי שכל קבוצת הורים מקימה בית ספר שהופך להיות בית ספר על אזורי, והוא הופך להיות כתוצאה מזה-חלק מהמערכת העירונית, ולו רק מפני שהם הקימו בית ספר. ועד היום הצלחנו לעמוד בפרץ, אני מקווה שזה יהיה כך גם בעתיד, אבל לאחרונה בבית המשפט זכה בית הספר האנתרופוסופי באמירה של בית המשפט שאדוני, יש להם זכויות. אנחנו עדיין נערער על זה לבית המשפט העליון,

אבל אם בית המשפט העליון יחייב אותי להקים בית ספר כזה ולתחזק אותו, אני אצטרך לעשות את זה. זה לא משנה שאז אני אכנס פנימה חזק חזק ואעשה את הדברים אחרת ממה שהם עושים, אבל זאת בהחלט בעיה .דרך אגב, הורים חילוניים לצורך העניין אומרים, למה לחרדים מותר להקים מערכות עצמאיות וכד', ולנו לא? דברים מהסוג הזה הם אף פעם לא אפס ומאה, הם אף פעם לא שחור ולבן, הם תמיד סדרי עדיפויות. דרך אגב, אם הם היו מוכנים לבית ספר אזורי אני הייתי מקים בית ספר אזורי בעיר, קורא לו אנתרופוסופי, ומקים אותו וכן הלאה וכן הלאה. הם אומרים-לא, זה צריך להיות בית ספר לכל הורה שמאמין בחינוך האנתרופוסופי שיוכל לשלוח את ילדיו לבית הספר.

<u>החלטה:</u> ההנהלה מאשרת הקצאות מקרקעין כדלהלן:

א. המשך מתן רשות שימוש, ניהול והפעלה לעמותת "מרכז גני ילדים שע"י מרכז מעיין החינוך התורני". כתת גן ילדים ברחוב שושנה פרסיץ 7.

ב. המשך מתן רשות שימוש, ניהול והפעלה למרכז מעיין חינוך תורני של בית הספר היסודי לבנות "בנות צפורה" ברחוב זלמן שז"ר 39.

ג. המשך מתן רשות שימוש לעמותת "אלי בעזרי-ראשית חכמה נווה עופר תל-כביר" לכתת גן לבנות, הממוקמת בתוך בית הספר היסודי "בנות צפורה", ברח' זלמן שז"ר 39.

ד. מתן רשות שימוש, ניהול והפעלה לעמותת "מרכז גני ילדים מעיין החינוך התורני", הידועים בשם "תפארת יוסף", ברחוב דרך ההגנה 106.

ה. הקצאת שטח למינהל החינוך העירוני של כ-5,200 מ"ר לצורך הקמת בית ספר יסודי (הרחבת בית ספר בבלי), ברחוב בבלי 17.

65. <u>דיגיתל-כרטיס העיר של תל-אביב יפו</u>:

<u>מר רון חולדאי-ראש העירייה:</u>

עכשיו אנחנו נעסוק בדבר שהוא לפי דעתי אחד מהדברים היפים שקרו בעיר תל-אביב יפו, כרטיס הדיגיתל, או מה שנקרא- INTERACTIVE COMMUNICATION עם האזרח.

אנחנו נקבל איזושהי סקירה מה קרה ומה קורה.

<u>מר שרון:</u>

יש פה צוות שלם שאולי שווה שתכירו.

גב' יוחנן וולק:

כן.

גב' בן אליהו:

שלום, שמי לירון, אני עובדת אצל גידי בלשכת הדובר. אני אחראית על הפרויקטים מול המחשוב ומינהלת הידע, מה חווית המשתמש ומה השלבים שהוא יעבור כשהוא נכנס לאתר העירוני.

מר שמרלינג:

גידי הדובר.

גב' דים:

שירלי. אני אחראית על ההטבות ועל האירועים של דיגיתל.

מר בן דוד:

איציק בן דוד, אני מאגף המחשוב, אחראי על כל ה- IT של דיגיתל.

גב' שכטר:

אני ליאורה, מנהלת אגף המחשוב.

מר שרון:

זוהר, מינהלת הידע.

גב' מיירס:

נוגה מיירס, מנהלת הצוות במינהלת הידע.

מר שרון:

(הצגת הדברים מלווה במצגת) בעצם דיגיתל עלה לאוויר רשמית במאי 2013, ואנחנו זוכרים את זה מצוין כי זה היה לנו יעד מאוד מאוד ברור מהנהלת העירייה- להעלות את זה תוך שנה וקצת.
אלה המטרות שלו בגדול, של חיזוק הקשר, ערוץ תקשורת אחיד ודו כיווני עם העירייה.
הוזלת יוקר המחייה.
והגברת הקהילתיות בקרב תושבים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

להבא תדאגו שזה לא יהיה דוד כיווני אלא דו כיווני.

מר שרון:

נכון.

בכל מקרה, עד היום בעצם נרשמו פיזית, פיזית זה אומר שנרשמו או דיגיטלית או פיזית- 167,523 תושבים, ואתם יכולים לראות שמתוך הקהל הזה יש אחוז מסוים שעזב את העיר, אבל בתכל'ס אנחנו בקשר היום עם בערך 130,000-140,000 תושבים שאישרו לנו את הדיוורים במיילים וב-SMS.

מר שפירא:

כמה זכאים? זה לא 400,000.

מר שרון:

הפוטנציאל הוא 350,000, כי אנחנו מורידים מגיל 13 ומטה, אבל בפועל זה ברור שלא 350,000 ירשמו.

מר שפירא:

אתה אומר שזה בערך 50%?

מר שרון:

כן, זה קצת מעל 50%.

מר שמרלינג:

זה יותר, כי יש משפחות שרק מישהו אחד מקבל את המידע במשפחה.

מר שרון:

זה אחוז מאוד גבוה.

קריאה:

50% בערך.

מר שרון:

בעצם אנחנו יכולים לראות כאן, מ-2013, את מספר הרשומים בכל שנה, כאשר כמובן השנה עוד לא הסתיימה.

דיגיתל עד הבית, שבשנת 2016 נתן בוסט מאוד גדול. דיגיתל עד הבית זה שליח עד הבית.

גב' יוחנן- וולק:

כמו בתו חנייה.

מר שרון:

כמו בתו חנייה, והוא נתן את הבוסט המאוד מאוד גדול של רישום.

גילאים, מאוד מאוד חשוב, אופירה את שאלת, אין לי פה את זה במספרים.

גב' יוחנן וולק:

אבל זה בסדר.

מר שרון:

בעצם אנחנו רואים את הפוטנציאל, אנחנו רואים פה את האחוז לעומת הפוטנציאל.

אנחנו יכולים לראות שאנחנו מאוד חזקים בגילאים האלה-שבין 30 ל-60, אבל גם תראו מה קורה בגילאים מבוגרים ,שהוא יחסית מאוד גבוה.

מר שמרלינג:

דווקא האוכלוסייה המבוגרת היא הכי פעילה היום.

מר שפירא:

בשביל מה צריך את הכרטיס פיזית?

גב' יוחנן-וולק:

צריך להציג אותו.

מר שרון:

כדי לקבל מידע אתה לא צריך להציג את הכרטיס.

מר שפירא:

אז מה זה עזר שהבאתם את זה עד הבית?

מר שרון:

הרישום עצמו לדיגיתל דורש זיהוי פרונטאלי. השליח פתר לנו את הבעיה הזאת.

גב' יוחנן-וולק:

הוא שואל מה זה עוזר לו שהכרטיס נמצא, אם את רוב הדברים הוא מקבל או לטלפון או כשהוא נכנס לאתר, למה הוא צריך פיזית כרטיס?

גב' מיירס:

עד שהוא לא מקבל הוא בעצם לא במועדון. צריך לזהות אותו.

מר שפירא:

כלומר, למעשה אתה לא צריך להחזיק אותו בכיס, זה מה שאני שואל.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

היה רעיון להשתמש גם בכרטיס בזמנו, שתוכל להעביר אותו בקאמרי או בהיכל התרבות, ולקבל DEDACTION באחוז מסוים על הכרטיס , לכן לכרטיס הפיזי הייתה משמעות. היום כשאנחנו מנתקים אותו מהדבר הזה- אין לו משמעות יותר.

מר שרון:

כדי לקבל הנחה בחוף הים על כסאות, אתה עדיין צריך את הכרטיס.
ללכת לקאמרי או לקבל הנחה, אתה צריך את הכרטיס.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

צריך להכניס את כרטיס הדיגיתל?

מר שרון:

כן, במכונה.

מר שפירא:

כדי לקבל את השובר, בדקתי את זה.

מר שרון:

אנחנו מאוד חזקים יחסית בצפון ובמרכז, במרכז העיר, יחסית יותר חלשים כמובן בדרום העיר, למרות שהאחוזים משתפרים. דיגיתל עד הבית שיפר את זה.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

כאן מדובר באחוזים, לא באחוזים הכוללים אלא כמה מאחוז התושבים באזור מסוים מחזיקים דיגיתל.

גב' מיירס:

מתוך הפוטנציאל באזור.

מר שפירא:

אמרת קודם שחלק מהכמות זה תושבים שעזבו.

מר שרון:

נכון.

מר שפירא:

אתם מוציאים אותם?

גב' מיירס:

כן.

מר שרון:

בדוח המסודר שלנו, יש לנו דוח חודשי , כל פעם בתחילת חודש יש דוח נתונים, כתוב בפרוש כמה עזבו את העיר, כמה עזבו את מועדון דיגיתל.

גב' שכטר:

הם יוצאים מהמאגר, לא מקבלים יותר דיוורים, ולא שרותים, ברגע שהם יוצאים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

זה אותה בעיה שיש לנו עם תו חנייה. מי שעוזב, צריך לגרוע אותו.

גב' שכטר:

פה אנחנו גורעים אותו. הוא יבוא, הכרטיס כבר לא פעיל.

מר שפירא:

אם היית מפעיל את מה שאמרת עם כרטיסי האשראי, שם לא היה לך עניין, כי ככל שיש יותר אנשים במועדון אתה מרוויח יותר כסף.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

לא. זה בדיוק כמו שתגיד ש"חבר" יש לו עניין להכניס קהלים נוספים. לא, הוא לא מכניס קהלים נוספים, כי עדיין יש יתרון בלהיות חבר המועדון. ולכן, למרות היתרון להוסיף את הרצליה ואת ראשון, ההטבה הזאת ניתנת לתושבי תל-אביב בלבד.

מר שרון:

נכון.

אנחנו כל הזמן מקבלים בקשות, ואפילו מאח"מים וכל מיני כאלה- תנו לי כרטיס דיגיתל, תנו לי כרטיס דיגיתל, והתשובה היא- חד משמעית הם לא מקבלים כי הם לא רשומים במשרד הפנים כתושבי תל-אביב.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

זה בדיוק אותו דבר עם כרטיסי חנייה.

מר שרון:

תסתכלו על הכמות האדירה, וזו הנקודה החשובה, תסתכלו על הכמות האדירה של דיוורים שנשלחים לתושבים לעומת 2015, 2.5 מיליון וב-2016 כבר 4.1 מיליון, זה אינטראקציה מאוד מאוד מאוד חזקה עם תושבים.

גם ממוצע אחוזי הפתיחה, מי שמבין באחוזי פתיחה של דיוורים , אחוזי הפתיחה של דיגיתל מאוד מאוד מאוד מאוד גבוהים.

מר לדיאנסקי:

פר USER.

מר שרון:

פר USER, כיוון שהוא מאוד ממוקד, כיוון שהוא מאוד רלבנטי לתושב ולא סתם מפציצים אותו בכל מיני דיווחים.

העצמה האדירה של דיגיתל זה זאת.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אתמול עשו שתי הקרנות של סרט על גג עיריית תל-אביב. הכוונה הייתה לעשות ערב אחד, הפרסום היה פרסום, בתוך 15 דקות נסגרה ההקרנה הראשונה ובתוך 20 דקות נסגרה ההקרנה השנייה. זה דיגיתל.

מר שפירא:

הייתי במופע כאן על הגג, אותו דבר. הייתי בהופעה של להקה שברח לי השם שלה.

גב' בן אליהו:

ג'יין בורדו.

מר שפירא:

ג'יין בורדו. היה מדהים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אנחנו ממלאים אולמות.

מר לדיאנסקי:

צריך להחזיר את הסרטים שפעם הקרינו בגני יהושע, לפני 15 שנה ויותר. על הגבעה שמים מסך ענק, מזמינים את התושבים ורואים סרט בקיץ בערב.

גב' יוחנן-וולק:

תעשה את זה בשרונה. זה רעיון להחיות את שרונה ככה.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אני קולט מהר מאוד, העלית רעיון, נדבר, נראה.

מר שרון:

אני רוצה להדגיש משהו מאוד מאוד חשוב: העוצמה האדירה של דיגיתל באמת, עם כל הכבוד לכל מה שאנחנו עושים, יש פה עבודה מדהימה, העוצמה האדירה היא עובדי העירייה. מאות עובדי עירייה שמזינים ביום יום בשוטף לדיגיתל, מכל רחבי העיר, מכל המתקנים העירוניים, שזה העוצמה. כשאנשים באים אלינו לשמוע על דיגיתל, הם לא מבינים איך גרמנו לעובדי עיריית תל-אביב, לכל כך הרבה עובדים, להזין מידע שוטף מהיחידות שלהם לתוך דיגיתל. גם לאנשים שרושמים לדיגיתל- שזה לא מובן מאליו, מזכירות במרכזים קהילתיים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

תן דוגמאות כדי שהדברים יהיו יותר ברורים.

גב' מיירס:

דוגמאות: שפ"ע. לפני כל פרוייקט הם מדווחים לתושבים, שולחים דיוור לאותם תושבים באותה שכונה ומודיעים שהולכים לעשות שיפוץ בגינה ליד הבית, ואחרי מודיעים להם. אם שמנו למשל מתקני כושר לילדים קטנים, שולחים רק להורים לילדים בגילאים האלה-שבגינה ליד הבית יש מתקני כושר. גינות כלבים. מבני ציבור. יש לנו יחידה של בת"ש של מבני ציבור. יש להם 220 פרויקטים בשנה, שעד לפני דיגיתל התושבים לא ידעו על זה, אלא רק אם יצא על דברים גדולים . אבל כל שיפוץ קטן בבית ספר, פה כתות לימוד, פה עוד גינה, פה עוד אולם, על כל הדברים האלה הם מקבלים ב-PUSH.

מר לדיאנסקי:

זה כלי שמאפשר מיקוד לאוכלוסייה מאוד מאופיינת.

גב' מיירס:

בדיוק. ומה שהכי משמעותי זה שאין יותר להפיץ- כל מרכז, כל תאגיד. הסינמטק לא מפיצים יותר מידע-כל אחד בנפרד לתושבים. כל המידע מוזן למקום אחד- מרכזי קשישים, מרכזים קהילתיים, תאגידים, מרכזי תרבות, הכל מוזן למקום אחד ואנחנו מפיצים במרוכז את המידע, לפי שכונה, לפי קהל יעד. פעם בחודש אנחנו מוציאים לאוכלוסייה של גימלאים , כי זו אוכלוסייה שמקבלים מאתנו בשמחה רבה, פעם בחודש מוציאים להם. לאוכלוסייה של הורים לטף.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

הגימלאים שבאים הנה אחרי הצהרים זה גימלאים שמקבלים?

גב' מיירס:

בדיוק. מאוד ממוקד, ואנחנו יכולים לפלח עד לרמה של רחוב. אם יש פיצוץ של מים, אנחנו שולחים לאותם תושבי רחוב-כדי שלא יתחילו להתקשר למוקד. זאת אומרת, הדיוורים מאוד ממוקדים , וכל העירייה מפיצה ממקום אחד.

מר שרון:

העוצמה, לדוגמא בשפ"ע: כדי לתת 200 פרויקטים , מישהו צריך להזין את המידע הזה, ואם עובדי עירייה לא יזינו את המידע-זה לא יהיה. יהיו המון פרויקטים אבל לא יהיה. וזו העוצמה האדירה שאנו מראים לאנשים שמגיעים אלינו.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

יש שאלה אחרת, יותר חשובה בעיני. מה מביא את עובדי העירייה לבוא ולהשתמש ולעשות את זה? מה דוחף אותם וגורם להם לא לרדת בתפוקה בעניין הזה.

מר שרון:

יש מונח שנקרא, סליחה שאני מביא מונח Emotional connect. אנחנו הרי לא המנהלים של העובדים האלה, אף אחד פה לא יכול להורות להם-אתם חייבים להזין, זה לא עובד ככה.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

מה מניע את עובדי שפ"ע להמשיך ולשלוח? מה הם מקבלים חזרה מהתושבים, מהסביבה או מהמנהלים שלהם שגורם להם להמשיך.

מר שרון:

יש להם מוטיבציה רגשית במובן הזה ש-א. הם מרגישים, הם בעצמם קודם כל מרגישים שכל מידע שהם מזינים משפיע על המונים. זאת אומרת, מי שקורא את הידיעה שלהם-זה משפיע על עשרות, אם לא מאות אנשים, שמה שהם כתבו ומה שהם עשו מפורסם.

2.הם מרגישים קבוצת ייחוס, הם נמצאים במובילים של דיגיתל. מתוך קבוצה ענקית של אלפי עובדי עירייה, הם קבוצה מאוד ייחודית.

קריאה:

יש פגישות, השתלמויות.

מר שרון:

אנחנו דואגים כל הזמן להיפגש אתם, לחגוג אתם, לפרסם אותם.

מר לדיאנסקי:

אבל מצד שני זה המתודיקה של העבודה העירונית, זאת אומרת, המנהלים מונחים באופן כזה שאם יש לצורך העניין מידע שצריך להגיע לקבוצה מסוימת ברחוב או באזור כלשהו ששם מטפלים עכשיו במערכת הביוב, יש הנחייה- מתודיקה עירונית שאומרת-עכשיו מעבירים מידע לתושבים. זאת אומרת, בהקשר הזה העניין מסודר.

מר בן דוד:

המידע זורם כל הזמן.

גב' יוחנן וולק:

אבל כשאתה מתחזק אותם כקבוצת איכות, זה נותן להם יותר מוטיבציה גם להגדיל ראש.

מר שרון:

אני אתן לכם עוד דוגמא: בתחילת הדרך של דיגיתל היינו מביאים כל שבועיים לפורום מנכ"ל, כל שבועיים מישהו מדיגיתל. מוביל דיגיתל, לא אנחנו כמובן, אנשים , מתוך אחד האגפים.

מר שרון:

והם היו מציגים בפורום מנכ"ל, והם היו מקבלים בוסט מטורף של העצמה מאוד מאוד גדולה, וואו, הצגתי למנכ"ל, הצגתי להנהלת העירייה. כל הדברים האלה הם דברים שקשה להבין בשוטף. זה לא משהו כמותי, זה לא שכר, זה לא שעות נוספות, זה לא דרגה, זה מוטיבציה רגשית.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

Self Esteem קוראים לזה.

מר שרעבי:

גם במרכזים הקהילתיים, כשרואים את הדיווח של המרכזים הקהילתיים על פעילויות שיוצאות החוצה אל הקהילה, זה שידרג את המידע לתושב, להרבה מאוד אנשים שלא ידעו על כל מיני פעילויות. על הרצאות לגיל הרך, על פעילויות בחגים במרכזים הקהילתיים, שעות סיפור, אנשים פשוט מצביעים ברגליים.

מר לדיאנסקי:

ותחשוב כמה דואר זה חוסך.

מר שרון:

עוד דבר אחד שבאמת מעורר מוטיבציה: אחת לחודש אנחנו מוציאים דוח נתונים בהשוואה בין מרכזים קהילתיים, וזה עובד. מרכז קהילתי שנמצא למטה בדוח לא ירשה לעצמו בחודש הבא להיות למטה, הוא יעשה הכל כדי לפרסם, הוא יעשה הכל כדי לשווק. זה עוד מוטיבציה. גם, זה לא רק.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

בסדר, אבל אז, אני רק מנסה לחשוב. הרי בסופו של דבר גם בדיגיתל לפרסם זה דבר אחד, אבל אם פרסמת-והתגובה של האזרח שיגיע היא שהוא לא יהיה מרוצה, הוא יפסיק להאמין בפרסום. זאת אומרת, יש פה דו שיח הדדי.

מר שרון:

יש פה מונח, וסליחה שאני מביא עוד מונח, TRUST, אמון. לבנות אמון מול תושבים ולבנות אמון מול עובדי עירייה. לעשות הכל כדי לחזק את האמון הזה.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

המשנה לראש העיר התחתן, מגיע לו מזל טוב.

חברי ההנהלה:

מזל טוב.

מר ספיר:

מי עושה את הבקרה על הדיווחים האלה.

גב' מיירס:

אצלנו. אנחנו מקבלים את כל המידע ואנחנו עורכים את התוכן.

מר שרון:

אנחנו עובדים בשיתוף פעולה.

בכל מקרה, זו יוזמה מאוד יפה לעשות את הדיגיתל, אבל תראו את העוצמה האדירה של עיריית תל-אביב: עיריית תל-אביב יודעת מי מחזיק כלב, כי הוא מקבל חיסונים פעם שנה אצל הוטרינר. שייכנו בין דיגיתל למחזיקי כלב, ועכשיו אפשר לשלוח למי שבדיגיתל ויש לו כלב. זו העוצמה האדירה שלנו.

מר שפירא:

אני רוצה להעיר פה על העניין של הכלב.

אמרת שיש סיטואציה שרק אחד במשפחה רשום. אם הכלב לא רשום עליו, איך אתם יודעים לקשור?

זה כך במקרה שלי.

מר שמרלינג:

הקישור הוא דרך בן האדם, לא דרך הכלב. אם יש סיטואציה של בעל ואשה, בדיגיתל רשום הבעל והכלב רשום על שם האשה, הם לא יקבלו. אני לא יודע איך לקשר ביניהם.

כמה מילים להגיד לגבי הטבות.

אנחנו נכנסנו בעצם להטבות במוסדות התרבות. זה לא היה מלכתחילה חלק מדיגיתל, זה התחיל בשיחת מסדרון ,כשאנשים לא נרשמו, לא הבינו מה אנחנו רוצים מהם, ומנחם אמר לי –תמצא דרך להעלות את זה, תמצא דרך לעודד אנשים להירשם. ובאופן טבעי, לעודד אנשים להירשם , אתה אומר-בואו ניתן להם צ'יפר. ואז התחילה פנייה בעצם למוסדות התרבות. הם לא הבינו כל כך מה אנחנו רוצים מהם, אבל ככל שזה הלך וגדל בעצם, יותר ויותר אנשים ממוסדות תרבות רודפים היום אחרינו, כשהרעיון הוא מאוד מאוד פשוט. דיברת על אמון, על TRUST בינינו לבין הלקוחות, אנחנו בעצם הקופון היחידי או הגוף היחידי שלא לוקח כסף. זאת אומרת, מוסדות התרבות לא משלמים לנו COMMISION על הכרטיסים שהם מוכרים דרכנו, זה בעצם הרווח שלהם. אין שום BUFFER, הקנייה היא ישירות. אם אתה רוצה כרטיס מהבימה, אני מפנה אותך ואתה מקבל את זה מה"הבימה". הדרישה שלנו, ויש לנו פה בנות שיושבים וסורקות את המערכות כל הזמן, שאנחנו הכי זולים. אנחנו חייבים להיות יותר זולים, יותר מהמורים, יותר מכל העמותות, יותר מגרופון, יותר מבאליגם, אנחנו מכירים את כל הדברים בעל פה, אנחנו

מוכרים את הכרטיסים האלה אך ורק בתנאי שאנחנו הכי זולים, וזה גם הסלוגן שלנו. זאת אומרת, ברגע שאנחנו לא הכי זולים אנחנו אומרים-שלילי, אנחנו לא מוכרים את הכרטיס הזה אם למישהו אחר יש משהו יותר זול. הרבה פעמים אנחנו עושים-דקה 90, ממש לפי מקומות פנויים, הרווח כאן הוא WIN WIN. כי בעצם אם ל"הבימה" יש היום בערב הופעה ונותרו לה 50 כרטיסים, אין לה דרך אחרת למלא את הכרטיסים תוך שעתיים-שלא דרכי. אם היא עושה את זה דרכי אני יודע לעשות DUMPING של מחיר שהוא מצחיק, של 40 שח' לכרטיס, ואנחנו בעצם מריצים את הכרטיסים האלה וכך זה רץ. היום כבר ה- CAPACITY כל כך גדול שאנחנו כבר קונים אולמות. הגענו היום למצב שאנחנו קונים אולם או שני אולמות לכל הצגה, ואנחנו ממלאים את האולם. אני בא ל"הבימה" ואומר-תנו לי אולם, ואני ממלא להם אותו מהתחלה ועד הסוף, וזה מתמלא בטרוף, זאת אומרת, אנחנו מוכרים אלפי כרטיסים. עשינו לדוגמא את TED, 2,600 מקומות נדמה לי-זה היכל התרבות, ותוך 3 שעות זה FULLY BOOKED. זאת אומרת, אנחנו עושים את זה מהר מאוד, גם בגלל שיש לנו קהל גדול, וגם בגלל שהקהל מאמין בנו.

מר גלעדי:

מאיפה מגיע רוב הקהל?

מר לדיאנסקי:

זה היה בשקפים הראשונים. אם היית בא, היית רואה.

מר שמרלינג:

הצגנו את זה קודם. אנחנו מאוד חזקים באוכלוסייה המבוגרת.

מבחינת אזורים, אנחנו יותר חזקים באזור המרכז והצפון. מה שאנחנו עושים הרבה פעמים בגלל זה, אם יש SMS למשהו שהוא מאוד מוגבל, כמו מקומות או כמו פרימיירות לדוגמא, אנשים יכולים להיכנס בחינם לפרמיירות. בכל פרמיירה, יש לנו סגירה, נגיד, יש היום ב"גשר" פרמיירה, הם יתנו לנו 20-30 מקומות, אנחנו מוציאים SMS אך ורק לדרום העיר, וגם אם יש משהו שהוא מוגבל ואנחנו יודעים שהוא מהר מאוד יימכר, העדיפות תינתן לדרום העיר. זאת אומרת, ה-SMS יצא קודם לדרום העיר, ואחרי זה הלאה.

יש הרבה פעמים כל מיני דברים שגילינו תוך כדי תנועה. לדוגמא- ש-SMS לאות ש' ו-ת' מגיע בסוף, וכבר לא נשארים להם כרטיסים.

מר שפירא:

פתרתם את העניין של ה-ש'?

מר שמרלינג:

אנחנו עושים את זה רנדומאלית.

קודם כל מבחינת ערכים: משהו נוסף שאנחנו התחלנו לייצר בתקופה האחרונה שהוא ממש קיבל פיד-בקים מאוד מאוד חיוביים, זה ליצור קהילה בעצם בעיר הגדולה.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

קהילות.

מר שמרלינג:

קהילות, קהילות שונות, שאנחנו רוצים לדבר אתם בפעילות.

לדוגמא, יש לנו סיורים מתחת לבית. מה זה אומר? כל בן אדם באזור שהוא גר- מקבל סיור באזור שלו. אם אדם גר בלב העיר או בהתקווה, יהיה לך סיור עם הסיפורים של התקווה וכו' וכו'. מגיעה לשם אוכלוסייה מגוונת, מגל 17-16 עד אנשים בני 80. המדריך בסיור עצמו הוא רק המנטור- שאומר כמה דברים כלליים, אבל את הסיפורים אתה שומע תוך כדי הסיור עצמו. אני התלוויתי לסיור פה בלב העיר כדי לראות את זה, בבלפור יש שם מגדל מים, המדריך סיפר על זה, ואז סיפרה מישהי שהיא למדה , הייתה שם פעם כתה ולמדו בתוך מגדל המים-כשלא היו כתות- לפני קום המדינה, וכל מיני סיפורים כאלה. ובעצם מה שזה עושה, זה יוצר בעצם קהילה. אם היום בחור בן 20 שגר במרכז העיר לא מכיר את האשה המבוגרת שגרה מעל, דרך הדברים האלה הוא מכיר אותה.

אותו דבר יש קבוצות ריצה שיוצרות קהילה.

הורים בחופשת לידה זה משהו חדש שהתחלנו, והוא זוכה לביקוש, 95% פתיחה למיילים, אין דברים כאלה. דברים שלא יאומנו כשאנחנו מספרים את זה לאנשים.

מסתבר שיש הרבה, בעיקר החבר'ה הצעירים של תל-אביב-שהיו יוצאים ומבלים, ועכשיו הם יולדים ילדים והם נשארים בעיר, הם לא רוצים לעזוב את העיר. ואז הם חווים איזושהי חוויה.

קודם כל האינטראקציה שלהם עם העירייה כי מגיל אפס עד 3,

גב' יוחנן וולק:

לידה, אין אפס.

מר שמרלינג:

לידה עד 3. ופתאום כל החיים שהם הכירו עד עכשיו, בתי קפה וכו', כבר לא קיימים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

קיימים, קיימים, גם וגם.

מר שמרלינג:

ומה שאנחנו עושים זה סיורים לגילאים ספציפיים, ואז נוצרת קהילה. אותה אישה מכירה פתאום עוד נשים מהשכונה שלה עם ילדים באותו גיל, ובאופן טבעי מהרגע שאנחנו עשינו את הסיור- נוצרת קהילה.

גב' יוחנן-וולק:

זה הקטע של העגלות במוזיאון-שתפס אש.

מר שמרלינג:

זה מתמלא תוך שניות,אנחנו עכשיו תוהים לעשות את זה בצורה הרבה יותר מהירה.
אז דבר אחד זה יצירת קהילה.
2. כמובן זה הורדת יוקר המחיה. דיברנו על מתקני החוף, הטבות במוסדות תרבות.
הטבות מסחריות, אנחנו נכנסנו עכשיו ל"פיילוט" גם להטבות המסחריות, אנחנו עושים את ה"פיילוט" הזה דרך הדיגידוג אבל אנחנו רוצים להרחיב את זה לכולם, כשאנחנו בעצם באים לבתי עסק ואומרים- מי שנותן 10% כאשר מראים את הכרטיס- נכנס אצלנו, כאשר התשלום הוא ישירות מול המוסד עצמו, הכסף לא עובר דרכנו, ולא COMMISION.
עכשיו אני מדבר על פרויקטים שהתחלנו : אנחנו רוצים ליצור יותר ויותר קבוצות ייחודיות במסגרת דיגיתל, כלומר לפתוח תתי קבוצות. עשינו את זה עם הדיגידוג בהצלחה מאוד מאוד גדולה, והדבר הבא שאנחנו רוצים-בעקבות העגלות וההצלחות עם הילדים, להתחיל מגילאי אפס עד שלוש. אנחנו עובדים פה בסינכרון עם קרן בלומברג , ואן ליר, טיפות החלב וכו' וכו', ואנחנו מתחילים ליצור כרטיס שייקרא דיגיטף, והוא ייועד לגילאי אפס עד שלוש, עם פעילויות, הנחות והטבות ותזכורות- לטיפות חלב וכו'- לגילאים האלה.
זה הדבר הבא.

גב' יוחנן-וולק:

אני רוצה להחזיר אותך רגע לדיגידוג, כי אני קיבלתי כמה תלונות מתושבים, שלדיגידוג אתה צריך שיהיה לך כרטיס אשראי.

מר שמרלינג:

לא.

גב' יוחנן וולק:

או שזה היה בהתחלה ואז זה שונה. כי הם הרגישו שהם מרומים. היא אמרה, הפצתם דיגידוג שאתה יכול לקבל, ואז אתה צריך כרטיס אשראי.

מר שמרלינג:

אני אסביר. אין קשר בין דיגידוג לכרטיס אשראי, אתה יכול להצטרף בלי כרטיס אשראי. עשינו ניסיון שלא צלח עם זכיין, בלי קשר לדיגידוג, שכל מי שיש לו דיגיתל ורוצה לקבל הנחות בבתי קפה במסגרת הפרטי- צריך להעביר כרטיס אשראי. ירדנו מהסיפור הזה, החברה עזבה, וכיום אנחנו בכלל לא מתעסקים באינטראקציה הכספית, אנחנו לא רוצים להיות חלק משום אינטראקציה כספית מולם.

הדבר הבא שאנחנו עוד רוצים, אמרתי שאנחנו נכנסים למגזר הפרטי עם הנחה קבועה שאתה מקבל במגזר הפרטי.

לגבי אוכלוסיות ספציפיות, אנחנו מדברים על גיל הזהב.

אנחנו עושים עכשיו גם פרויקט מאוד גדול לגבי חיילים, אנחנו רוצים שלחיילים, שוב, כדי לחזק את הקשר של תל-אביב והחיילים, שלחיילים יהיה כרטיס שלהם, מיוחד בדיגיתל. זו אוכלוסייה שאנחנו יחסית חלשים בה היום, ואנחנו רוצים ליצור שרשרת של הטבות מאוד מאוד גדולה ומאוד ייחודית לחיילים, גם כדי שירגישו שהעיר והעירייה אומרים להם תודה על מה שהם עושים.

מר שרעבי:

למה אנחנו לא רואים פה דיגיתל לתיכוניסטים?

גב' יוחנן-וולק:

לנוער, 13 עד 18. הם גם ביקשו את זה דרך אגב בכל מיני פגישות.

מר שרעבי:

אם הם מקבלים תעודת זהות, אני חושב שאפשר לעשות את זה דרך בית הספר.

מר שמרלינג:

יש עם זה בעיה.

הבעיה הראשונה היא שהלשכה המשפטית בעצם קבעה שמי שהוא מתחת לגיל 16 חייב להביא מכתב מההורים, והוא צריך להגיע עם תעודת זהות, משהו מאוד מסובך, אנחנו עוד לא הצלחנו לפצח את הגילאים המאוד מאוד צעירים.

מר שרעבי:

ומגיל 16?

מר שמרלינג:

מגיל 16-אנחנו חלשים שם. ניסינו להיכנס לבתי הספר, לא בהצלחה גדולה עדיין, אנחנו עדיין לא הצלחנו להתחבר כדי לתת להם סוג הטבות שהם רוצים. עד היום לא היינו במגזר הפרטי , היו רק דברים של העירייה. ילד בן 16- העירייה לא מעניינת אותו והיא גם לא יכולה להציע לו הרבה דברים שמעניינים אותו מהעירייה.

גב' יוחנן וולק:

אני פשוט הייתי בכמה פגישות עם מועצת הנוער העירוני , וחבר'ה שלך גם היו לדעתי בפגישות הללו . ואז הם דיברו על הנחה בגלידריה או בפיצה, כל מיני דברים כאלה. אם תשבו אתם-אני מניחה שתוכלו למצוא.

מר שמרלינג:

אנחנו יודעים, התחלנו, ויש לנו גם נתונים מה מעניין אותם. הבעיה היא שעד היום מה שעניין אותם-לא יכולנו לעזור להם בזה. אנחנו עכשיו כן נכנסים למגזר הזה ואנחנו מאמינים שדרך זה נוכל גם לפצח את קבוצת הגיל הזאת.

דבר נוסף זה לעסקים. הייתה ישיבה, גם עם ארנון דיברנו לגבי זה, בעצם להתחיל להיכנס מול בעלי עסקים. זה טיפה יותר מורכב כי רובם לא גרים בעיר, או חלקם לא גר בעיר.

מר גלעדי:

רובם גרים בעיר.

מר שמרלינג:

חלקם לא גר בעיר.

דבר נוסף שהוא שיתוף פעולה עם עיר עולם זה דיגיתל לתיירים. לקחת באותה דרך את התייר מרגע שהוא הגיע לארץ , להבין מה הוא אוהב, ולתת לו SMS והודעות. תחשבו שאתם מגיעים לעיר זרה בעולם-פריז, ברלין וכו', אתם רוצים לקבל הודעות מה קורה בעיר. הרבה פעמים מה שקורה, בן אדם מסתובב בעיר זרה ואין לו מושג מה קורה. אני רואה פה אנשים שרואים את המרתון, מסתכלים, הם לא ידעו שיש כאן מרתון.

גב' יוחנן וולק:

אבל כמה אנשים אוהבים לקבל אפליקציה ברגע שהם נוחתים? כי אני העליתי את זה.

מר שמרלינג:

לא צריך להוריד אפליקציה, יש לנו דרך אחרת.

גב' יוחנן-וולק:

מהי?

מר שמרלינג:

אתה יכול מחו"ל לקבל כרטיס שהוא כרטיס הטבות, אנחנו מבקשים שתגיד מה התחביבים שלך, מתי אתה מגיע לארץ ומה מספר הנייד שלך, ברגע שתהיה בארץ, רק בזמן שאתה בארץ, מרגע שהגעת לפה ואני יודע שאתה פה-תתחיל לקבל SMS. זה כמו שאת בפריז ואת מקבלת הודעה מהעירייה ברגע שאת שם, על דברים שקורים.

גב' יוחנן וולק:

אתה חושב שיהיה יותר קל לאנשים דווקא להכניס את מספר הטלפון שלהם ולקבל את ה-SMS ממך מאשר נגיד לרדת בנתב"ג ולהוריד אפליקציה שאומרת לו איפה הוא יכול לבלות? כי זה נשמע לי דווקא יותר חודרני- שאני אתן את מספר הטלפון שלי.

מר שמרלינג:

אני אסביר למה.

אנחנו נעשה גם בעמדת התיירות, אבל עמדת התיירות בנתב"ג לא עובדת טוב. יהיה כרטיס הנחות לעיר , כמו כרטיס ברלין וכו'. אבל הערך המוסף יהיה-שאני יכול גם לתקשר עם האיש. לא רק כרטיס הנחות אלא גם אני יכול לתקשר עם אותו בן אדם.

מר שפירא:

אבל אם אין לו חבילת גלישה-זה עולה לו כסף.

גב' יוחנן-וולק:

עבור קבלת SMS אתה לא משלם. כשאתה מקבל אתה לא משלם, כשאתה מוציא אתה משלם הרבה כסף.

מר לדיאנסקי:

מה לגבי האינטראקטיביות עם הלקוח לצורך העניין? למשל, לקחת דוגמא של נושא התיירות. אני יודע שכאשר אני נוסע לחו"ל יש טריפ-אדוויזר, וכשאני רוצה לראות אייקונים אני יודע לאן לגשת: מוזיאון תל-אביב , הכותל בירושלים, הים בתל-אביב, אני יודע. אבל אם אני מחפש לצורך העניין מסעדה, חכמת ההמונים פה היא מאוד חשובה, כי אני רוצה לדעת , כאשר אני מחפש בתל-אביב, ברדיוס שאני נמצא בו, מה התל-אביבים האחרים או התיירים האחרים אמרו-בין אם זה בתחום התיירות, בין אם זה עסקים אחרים שאנשים קונים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

תכנס לטריפ-אדוויזר.

מר לדיאנסקי:

אולי יש להם פתרון, אולי הם עושים את זה אינטראקטיבי.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אנחנו לא מחליפים את כל השירותים מסביב.

מר שמרלינג:

יש לנו פייסבוק שבו אנחנו מתקשרים עם האנשים. אני יכול להודיע היום הודעה לאנשים עם ילדים, דרך הפייסבוק שאני יודע מה הטלפונים שלהם, כלומר, זה מידע שאנחנו יכולים להשתמש בו. אבל לגבי חכמת ההמונים, אנחנו לא שם, אנחנו לא מתחרים בטריפ-אדוויזר או במגזר הפרטי שמציע פתרונות הרבה יותר פרקטיים מאתנו. לא לכל דבר צריכים אותנו. אבל אם יש היום פסטיבל או מרתון, אני יכול להציע את זה. אם הוא אוהב אמנות ויש פסטיבל סרטים וכו'-אנו נעדכן אותו.

מר שרון:

יש עוד דבר אחד.

מר שרעבי:

כמה שילמו?

גב' יוחנן וולק:

מנחם, עכשיו הגענו לגולת הכותרת.

מר שרון:

יש מודל של ערים בהודו שמאמצות את הדיגיתל. זה בעצם מודל מאוד מאוד ייחודי, מאוד מאוד חדשני שעירייה מייצאת ידע לעולם,

גב' יוחנן וולק:

בכסף?

מר שרון:

כן. זה חלק מעוצמה אדירה של עיר גלובאלית , לייצר ולבחון- גם ברמה המקומית דרך אגב, גם ברמת רשויות מקומיות בישראל, וגם בעולם.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

מי בישראל מתעסק עם זה היום?

מר שרון:

יש בישראל יחידה שנקראת-ישראל דיגיטלית, שפעם הייתה תחת משרד ראש הממשלה והיום היא במשרד לשוויון חברתי, אבל מאוד קשה להיכנס.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

יש עיר שהחליטה לקחת דיגיתל ולעשות לעצמה? ירושלים, חיפה, באר שבע?

מר שרון:

הבעיה היא משאבים. כל הערים רוצות.

גב' שכטר:

הכלי הוא אטרקטיבי בעיניהם, אף אחד לא פנה להגיד- אני רוצה לבוא לקנות.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

אף אחד לא אמר, אני מוכן להשקיע.

גב' שכטר:

נכון.

הכלי מאוד אטרקטיבי בעיניהם, אבל לעשות את הצעד, לבוא ולומר-אני רוצה לקנות ואני מוכן לשים את הכסף גם, זה לא קרה עד היום.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

כי זה מתל-אביב או כי זה עולה להם?

גב' שכטר:

גם.

מר שרעבי:

מה? כבוד?

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

כן.

מר לייבה-מנכ"ל העירייה:

יש להם חוסר עצמאות. אני חושב שתל-אביב היא היחידה שיש לה את העצמאות מבחינה מיחשובית. כל האחרים תלויים בחברה לאוטומציה, במל"מ ובעוד איזה דבר. ובעצם מי שיכול לספק את העניין, זה אחת מהחברות האלה.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

השעבוד לחברה לאוטומציה מהווה מכשול ליכולת לממש את הדבר הזה.

מר לייבה- מנכ"ל העירייה:

מישהו צריך גם לתחזק את זה ולקדם את זה ולבדוק את זה.

מר לדיאנסקי:

אולי פורום ה-15.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

האם יש התקדמות? בזמנו היה פה נציג מאסן, מגרמניה.

מר שרון:

karlsruhe.

האירופאים הם פשוט באים ומדברים ולא יצא מזה שום דבר. ההודים למשל במקרה הזה, בגלל שמצאנו גוף חזק בתוך הודו, הצליחו לחדור לזה ולהחדיר את זה לערים בהודו. העיר הראשונה זה THANE, ויש עוד ערים נוספות בקנה.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

כל עיר שם זה לא תל-אביב.

מר שרון:

העיר THANE זה 2.5 מיליון תושבים.

יש את מומבאי שכולם מכירים, שהיא עיר של 20 מיליון איש.

קריאה:

יש אחת שכן לקחה את הדיגיתל.

מר שרון:

יש PUNE ויש THANE. THANE לקחו את דיגיתל ממש, PUNE בדרך.

PUNE זה איפה שהאשראמים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

איך הם קראו לזה דרך אגב?

מר שרון:

DIGITHANE.

גב' שכטר:

אבל יש דברים אחרים שאנחנו התחלנו למכור. למשל, בעקבות מה שמנחם אמר, פנו אלינו מהחברה לאוטומציה, את ה-GIS עכשיו מכרנו לחברה לאוטומציה וזה יכנס לערים אחרות, ואנחנו אפילו מתחילים לחשוב על מודלים יותר מתקדמים. יש לנו למשל מערכת ישנה של תיאום הנדסי, ופנו אלינו המון ערים ואמרו, גם לנו יש את הצורך.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

מי זה המון?

גב' שכטר:

זה ירושלים, זה חיפה, זה רמת גן, בת ים, יש לנו 5-6 ערים שמתעניינות.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

בת ים?

גב' שכטר:

אם תאחד או לא זה ענין אחר.

אבל אנחנו מנסים לגבש, וזה לא יהיה קל, מודל של פיתוח משותף, שתהיה השקעה משותפת, נפתח, ואז מראש לא יהיה מחסום וזה יהיה רכוש משותף. אבל זה חדש, זה ממש בגישושים הראשונים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

מישהו רוצה עוד לשאול?

מר המאירי:

בוועדת הייעול הועלתה הצעה לשווק את השרות הזה במסגרת נוהל שיתוף ציבור. אני מוכרח להגיד לכם שאנחנו מקבלים המון מחמאות מגמלאים, אלה שיש להם, על השרות.

מר שרון:

הם גרופים מטורפים.

מר רון חולדאי-ראש העירייה:

תודה רבה לכולם ותודה לעוסקים במלאכה.

קריאה:

כל הכבוד לכם.

הישיבה נעולה

גלילה בן-חורין
מזכירת מועצה
ע' מנכ"ל העירייה

מנחם לייבה
מנכ"ל העירייה