

החוג לניהול / Dept. of Management

תואר ראשון, החוג לניהול

1221-7044 כלים חיוניים ליזמים

The Founders Toolkit

סמסטר א' – שנה"ל תשפ"א

פרטי הקבוצות בקורס

קבוצה	יום בשבוע	שעה	תאריך בחינה	כיתה	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון
סמסטר א'	ג	14:30-16:00	כמפורט בלוח הבחינות		אייל בנימין	eyal@keb.co.il	052-2266-526

עוזר הוראה: גב' דורון נחמני

שעת קבלה: בתאום מראש

מועד בחינה: יימסר בהמשך

היקף הלימודים

2 ש"ס

תיאור הקורס

הקורס יקנה ידע ותרגול בכלים מעשיים המשמשים יזמים בתהליכי איפיון והקמת מיזמים למשתתפים חסרי ניסיון יזמי קודם. הלמידה והתרגול יתייחסו לדוגמאות של יזמות מהמציאות הישראלית והגלובלית. בין הנושאים שידונו בקורס: מודלים עסקיים, תכנון ויישום ספיראלי, כלים לבחירת והצמחת צוות, עקרונות אסטרטגיה למיזמים חדשים, התכנית עסקית – מטרות ומבנה וניתוח, יזמות ומקורות המימון, הערכת שווי למיזמים חדשים השיעורים משלבים הרצאות, דיונים, ניתוחי אירוע, ומצגות המיועדים להעניק את התשתית היישומית ולהמחיש את האופן שבו באים לידי ביטוי השיטות והכלים המשמשים להובלת צוותים יזמיים.

השתתפות בקורס דורשת שימוש במחשב נייד ו/או טאבלט ו/או סמארטפון המאפשר גלישה במהלך המפגשים

תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. לתאר את הכלים השונים שנלמדו והמקום לעשות בהם שימוש
2. להחליט מהו הכלי הנכון ליישום בכל שלב בחיי המיזם
3. ליישם את הכלים שנלמדו בעת הקמת מיזם חדש

הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
40%	$10\% \times 4$ = הגשת התוצרים הקבוצתיים בסוף כל מפגש במהלך הקורס		יימסר בכיתה
60%	הגשת עבודה אישית בסוף הקורס		

* עפ"י תקנון האוניברסיטה תלמיד חייב להיות נוכח בכל השיעורים (סעיף 5).
 * תלמיד, הנעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים. (התלמיד יחויב בתשלום בגין קורס זה)

פירוט המטלות בקורס

במסגרת הקורס נדרשת צפיה קשובה לשיעורים המקוונים, קריאת חומר רקע, הכנת עבודות אישיות / קבוצתיות, ובחינה מסכמת של החומר בתום הקורס. (הנחיות להכנת העבודות ימסרו בנפרד).

כל אי עמידה באי אלו ממטלות הקורס מחיבת הודעה מראש (במייל) למתרגל/ת הקורס

הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

בסיומו של הקורס הסטודנטים ישתתפו בסקר הוראה על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי הסטודנטים והאוניברסיטה.

אתר הקורס

אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר. (לצורך תיאום ענייני הבחינה למשל).
 שקפי הקורס יהיו באתר הקורס באתר.
 לתשומת לבכם - בכיתה ידונו גם נושאים (ובפרט דוגמאות) שאינם מופיעים בשקפים או מופיעים בכותרת בלבד. כל אלו הינם חלק בלתי נפרד מחומר הקורס.

שיעור	נושא	נושאי הלימוד	קריאה / **הגשות
1	פתיחה וחזון אישי / יזמי	הכרות, תאור קצר של הקורס והתהליך. המוטיבציה להיות יזם וההשלכות שלה של היזם והצוות.	(1)
2	Ideation והזדמנויות	סיעור מוחות, איתור רעיונות טובים ובחירת הזדמנויות, טובות למימוש.	(2) הגשה A
3	מודלים עסקיים	הכרות עם המושג ושימוש בקנווס המודל העיסקי, קנבס ה LEAN וכד'	(3,4) הגשה B
4	כלים אסטרטגיים ליזם	אסטרטגיה: הגדרות. הכרות עם מודל ה PESTO וניתוח מגמות, ככלי פיתוח היזם.	(5)
5	תיכנון ספירלי	הבנת כלי התיכנון הקלאסיים (גאנט) כנגד תיכנון בתנאי וודאות עם כלים איטרטיביים / ספירליים. Facts Vs Opinions	(6) הגשה C
6	Validation Techniques	עובדות, הנחות עבודה ותיקופן באמצעים ישימים, רלוונטיים ואמינים. שימוש בשיטות מחקר לטובת אימות הערכות.	הגשה D
7	Go To Market	בניית אסטרטגיית הכניסה לשוק בהתחשב במחסומי ה Chasem ופרופילי המשתמשים השונים.	(7) הגשה E
8	Funneling	ניתוח וחישוב מערך ההמרה משיווק להכנסות.	
9	New Venture Finanace	חישוב כדאיות ראשוני (Nap Math), חישובי CVP, שיקולי תזרים ורווח	הגשה F
10	תכנית עסקית	מטרות מבנה ותהליך, דוגמאות, התבוננות בתוכנית עסקית מקצה לקצה.	(8)
11	הסביבה היזמית	על האקוסיסטם יזמי, מהם התנאים הנדרשים להקמת מיזם, מנטורים, משקיעים, גופי תמיכה אקסלרטורים ועוד.	(9)
12	The Pitch	הדרך להציג מיזם והמצגת האולטימטיבית למשקיעים. (תרגול בקבוצות).	(10)
13	תכנית עסקית וסיכום	שימוש משולב בכלים בבניית תוכנית עסקית וסיכום הקורס.	

* התכנית נתונה בסיס לשינויים.

** יש להגיש רק 4 מתוך 6 ההגשות האפשריות

1. Brown, Tim, "Tales of creativity and play", Talk on Ted 2008 - https://www.ted.com/talks/tim_brown_on_creativity_and_play?language=en
2. Resnick, Mitchel. "All I really need to know (about creative thinking) I learned (by studying how children learn) in kindergarten." *Proceedings of the 6th ACM SIGCHI conference on Creativity & cognition*. ACM, 2007.
3. Blank, Steve. "Why the lean start-up changes everything." *Harvard business review* 91.5 (2013): 63-72.
4. Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur. *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons, 2010.
5. Magretta, Joan. "Strategy essentials you ignore at your peril". *Harvard business review* (Dec / 2011) On line.
6. Obeng, Eddie. *All change: the project leader's secret handbook*. 1994.
7. Moore, Geoffrey A., and Regis McKenna. "Crossing the chasm." (1999).
8. Graham, Paul. Viaweb's first business plan. <http://www.paulgraham.com/vwplan.html>
9. Isenberg, Daniel. "The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship." *Presentation at the Institute of International and European Affairs* (2011).
10. https://guykawasaki.com/the_102030_rule/ ;
<https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>

- The four steps to Epiphany – Steven Blank
- The Lean Start-up – Eric Ries
- The business model canvas <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>