

הקבץ יזמות  
18840102 כלים ושיטות ביזמות  
Entrepreneurship Tools and Methods

מסטר א' – שנה"ל תשפ"א

פרטי הקבוצות בקורס

קבוצה	יום בשבוע	שעה	תאריך בחינה	כתה	מרצה	דואר אלקטרוני
סמס' א	יום א'	17:00-19:00			מר איתי תומר עוזר הוראה: טל דרורי	
סמס' ב	יום ד'	17:00-19:00			מר גל נחום עוזר הוראה: טל דרורי	

שעת קבלה – בתיאום מראש

היקף הלימודים

2 ש"ס

תנאי קדם

הקורס "יסודות היזמות והניהול"

תיאור הקורס

בעולם בו קצב השינויים הולך וגדל, יזמות היא אמצעי קריטי להצלחה ולקידום מיזמים חדשים וכן מיזמים תוך חברתיים. מציאות זו תקפה לא רק לרוצים להתמחות בטכנולוגיה, אלא לכל אחד ואחת המעוניינים לרכוש כלים ומיומנויות לניהול יזמות פנים ארגונית, או חברתית וכן כבסיס להקמת מיזם חדש.

מטרת הקורס הינה הקניית כלים, ידע ושיטות פרקטיות לניהול והקמה של מיזמים; בדגש על גיוסי כספים, ניהול צוות, היבטים משפטיים, לימוד שפת היזמות, רכישת כלים מקצועיים, שיווק וקידום המיזם, ניתוח עומק למיזמים ועוד.

במהלך הקורס, נבחן את האתגרים והתהליכים הקשורים בהקמה מיזם חדש. נצא משלב האתגר ומיקוד הבעיה, להנעת תהליכי צוות ומעבר לחשיבה אסטרטגית סביב היבטי שיווק, IP, מימון, גיוסי הון ועוד. נספק נקודת מבט הוליסטית על מסע היזמות באמצעות פיתוח, השקה וניהול מיזמים חדשים, תוך שילוב תיאוריה ופרקטיקה, דוגמאות, כלים פרקטיים וידע אקדמי עדכני.

הלמידה תיעשה במסגרת עבודת צוות, כאשר כל צוות יהווה צוות ייעוץ עסקי למיזמים בתחומים שונים. נעשה שימוש בכלים שילמדו ככדי להוביל את המיזם בצורה אופטימלית משלב הרעיון ועד יציאה לשוק.

תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. להבין וליישם כלים ושיטות בשלבים השונים של הקמת מיזם
2. לנתח יזמות לעומק בהסתכלות רחבה וביקורתית הכוללת מגוון נושאים

## הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

גודל קבוצה/ הערות	תאריך	מטלה	אחוז
התאריכים הם לסמסטר א'	18.02.21 11.03.21	מבחן מסכם <b>במידה ולא יתאפשר קיום בחינה, הבחינה תומר בעבודה.</b>	40%
4-3 סטודנטים בקבוצה		ניתוח וולידציה	15%
		ניתוח השוק ו-Go To Market	15%
		הגשה סופית: תיקון הגשות 1 ו-2 + תקציב ואסטרטגיית מימון	30%

הקורס מכיל נושאים שילמדו כסדנה ולמידה אינטראקטיבית. בחלקים אלו נדרשת מעורבות והשתתפות פעילה של הסטודנטים/יות. במידה וההרצאה נערכת בזום (או כלי דומה) הסטודנטים/יות מתבקשים/ות להשתתף בחלקים אלו עם מצלמה ומיקרופון פתוחים. נא להערך בהתאם. נא שימו לב כי חלק מהציון הוא על השתתפות פעילה בזמן ההרצאה.

קיימת אפשרות כי הקורס ילמד באופן היברידי תוך קיום חלק מההרצאות כמפגשים פיזיים וחלקם כהרצאות זום. אנא קחו הדבר בחשבון בבואכם להרשם לקורס. עידכון מפורט בנושא יינתן לקראת פתיחת שנת הלימודים. אנא עיקבו באתר מרכז היזמות להודעות בנושא <https://enter.tau.ac.il/homepage>

### במידה ולא יתאפשר קיום בחינה, הבחינה תומר בעבודה.

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 נוכחות והשתתפות פעילה בשיעורים, קריאת חומר רקע לשיעורים, הכנת עבודה קבוצתית ומעבר מבחן מסכם. (הנחיות להכנת העבודה הקבוצתית ימסרו בנפרד).

מטרת העבודה הקבוצתית היא לתרגל את יסודות היזמות, החל ממצאת רעיון למיזם ועד לתוכנית העסקית. חלק מהעבודה יבוצע במהלך השיעור וחלק בבית.

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

## הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

במהלך הקורס ובסיומו 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. השתתפות בקורס הינה באמצעות מחשב נייד ו/או טאבלט ו/או סמארטפון המאפשר גלישה.

### תכנית הקורס (\*)

מספר	נושא	תאור	חומרי קריאה והערות
1	מבוא	הצגת הקורס, חלוקה לצוותים ובחירת סטראטגים לליווי	
2	שיטות וולידציה	כיצד מנסחים ביפוטזות? כיצד בוחנים אותן? איך מראיינים לקוחות? איך מאוששים או מפריכים היפוטזה?	"Backward" Market Research, by Alan R. Andreasen
3	גודל השוק ופוטנציאל המיזם	TAM-SAM-SOM Bottom Up and Top Down Analysis Unit economics – CAC and LTV	
4	השוק, מיצוב והתחרות	הסביבה התחרותית, בידול, Red/Blue Ocean	
5	Go To Market		
6	החוויה היזמית מזווית אישית	3 יזמים מספרים על המסע היזמי האישי שלהם (אחד חברתי)	
7	התכנון התקציבי	לסטארטאפ בתחילת דרכו, הדבר הכי חשוב תזרים המזומנים. נלמד מה הוא ואיך בונים אותו.	
8	מימון מיזמים	מקורות מימון וסוגי השקעה למיזמים עסקיים ולמיזמים חברתיים	
9	היבטים משפטיים – הסכמי השקעה	הרצאתו של עו"ד יובל לזי בנושא הסכמי השקעה עם משקיעים פרטיים, משקיעי הון סיכון ועוד	הרצאה על ידי עו"ד יובל לזי ממשרד ברנע ושות'
10	ניתוח מקרה של מיזם אמיתי	יזם/ת של סטארטאפ יספר את ה-Case Study של המיזם שלהם	
11	סדנאת מצגת אפקטיבית	כיצד בונים מצגת משקיעים מצליחה? מה הוא "פיצ' היזמים"?	מרצה עומרי אביאסף, מייסד ומנכ"ל משותף, QUATRO
12	תרגיל סיכום Lean Canvas		Ash Maurya, Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works
13	מצגות סטודנטים		

\*התכנית נתונה לשינויים.

## קריאת חובה

שימו לב: רשימה זו אינה סופית ועשויה להשתנות

Croll, A., & Yoskovitz, B. (2013). "Lean analytics: Use data to build a better startup faster." O'Reilly Media Inc., pp. 159-194

Steven Johnson: Where good ideas come from (ideas):

[http://www.ted.com/talks/steven\\_johnson\\_where\\_good\\_ideas\\_come\\_from/transcript?language=en](http://www.ted.com/talks/steven_johnson_where_good_ideas_come_from/transcript?language=en)

"Backward" Market Research, by Alan R. Andreasen, HBR 5/1985 <https://hbr.org/1985/05/backward-market-research> Free version: <https://hbr.org/1985/05/backward-market-research>

Ash Maurya, Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works, 2<sup>nd</sup> Edition, O'REILLY 2012

O'Hara, Sarah, "How to Tell a Great Story" HBR Blog Network, July 30, 2014

Smith, Paul, Lead with a Story, New York: AMACON, 2012. ISBN: 978-0-8144-2030-0

Fallon & Senn, Juicing the Orange: How to Turn Creativity into a Powerful Business Advantage, Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 2006.

Heath, Chip and Heath, Dan: Switch: How to Change Things When Change Is Hard; New York,, Broadway Books, 201

## חומרי קריאה (רשות)

Talking to Humans: Success starts with understanding your customers, September 23, 2014, by Giff Constable. For a free educational copy go to <https://www.talkingtohumans.com/download.html>

Duggan, William, Creative Strategy, New York: Columbia Business School Press, 2013.

Govindarajan, Vijay & Trimble, Chris, 10 Rules for Strategic Innovators; Boston: Harvard Business School Press, 2005.

Govindarajan, Vijay & Trimble, Chris, Reverse Innovation; Boston: Harvard Business School Press, 2012

Ries, E. (2011). "The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses." Random House LLC.

Blank, S., & Dorf, B. (2012). "The Startup Owner's Manual. "K&S; Ranch. pp. 200-204, 211 – 217