



החוג לניהול / Dept. of Management

תואר שני

1264-3215-01 יזמות הלכה למעשה

סמסטר א' מחצית שנייה – שנה"ל תשפ"ג

פרטי הקבוצות בקורס

קבוצה	יום בשבוע	שעה	כיתה	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון	משרד
מחצית 2	א	18:45-21:30	303	נגה קפ	noga@nogakap.com	0544428289	

עוזר הוראה: מעיין קנפו maayan237@gmail.com

שעת קבלה: **בתיאום מראש**

מועד בחינה: [לפירוט לוחות הבחינות](#)

היקף הלימודים

75 דקות – 1 י"ס

תיאור הקורס

הקורס יתמקד בהבנת ישום העקרונות ומושגי היסוד ביזמות וביזמות פנים-ארגונית, תוך שילוב היבטים תיאורטיים, מחקרניים ומעשיים, והתייחסות לדוגמאות של יזמות מהמציאות הישראלית והגלובלית. הקורס ישים דגש על היבטים מעשיים של עולם היזמות

בין הנושאים שידונו בקורס: התהליך היזמי והקמת עסקים, התכנית עסקית – מטרות ומבנה וניתוח, יזמות ומקורות המימון, הערכת שווי למיזמים חדשים. יזמות פנים ארגונית – התהליכים הטבעיים, הארגון המשולב ותהליכי החדשנות הפנים ארגונית. נדון בסוגיות של העברה טכנולוגית הקשורות ביזמות במגזרי ההיי-טק, וגישות הייחודיות לסטרטאפים טכנולוגיים בעולם הווב והמובייל.

הקורס יסלם הרצאות פרונטליות, דיונים בכיתה, מצגות כולל מצגות צוותי סטודנטים, והרצאות אורחים יזמים. לכל המפגשים יש להביא מחשב נייד ו/או טאבלט ו/או סמארטפון המאפשר גלישה.

The course focuses on understanding the terms as well as the implementation principals of establishing a new business venture. The course will combine practical and academic

aspects, examples and case studies (local and global) discussing the practical attributes of entrepreneurial activity.

תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. להבין ולישם את תהליך הקמת הסטארט-אפ
2. מושגים חשובים ביזמות וביזמות פנים ארגונית
3. הבנת ובניית תכנית עסקית למיזם חדש או מיזם בשלבים מתקדמים
4. שוגי מיזמים שונים בתחום החברתי, מדיקל, תכנה, חומרה ועוד
5. הערכת שווי של מיזם, מימון מיזמים חדשים, מקורות, עיתוי, איך להגן על היזם
6. יכולת הצגה של המיזם בפני משקיעים

הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
15%	נוכחות והשתתפות פעילה בכיתה		
25%	עבודה ומצגת צוותית במהלך הקורס		3-4 סטודנטים
60%	מבחן כיתה		פרטני

* חובת נוכחות בכל השיעורים.

*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 ומצגת ביניים קבוצתית והצגתה בשיעור, ובחינה מסכמת של החומר בתום הקורס. (הנחיות להכנת העבודה והמצגת הקבוצתית ימסרו בנפרד).

ניתוח מיזם ומצגות צוותיות – 25% מהציון הסופי (10% מצגת, 15% עבודה)
3-4 סטודנטים/יות בצוות.

על כל צוות להכין הרצאה קצרה מלווה במצגת בהירה ולהציגה בפני הכיתה במשך כ 10- דקות (ועוד 5 דקות למשוב ושיחה) בצרוף נייר עבודה כתוב.

מטרת העבודה והמצגת: לראיון ולנתח סטרטאפ טכנולוגי, להבין את תהליך ההקמה שלו ולהציגו בפני הכתה. עליכם לבחור מתוך אלפי הסטרטאפים בישראל סטרטאפ אחד, להבין אותו, לראיון את המייסדים, ולהציג את המיזם בפני הכיתה במצגת ובעבודה כתובה.

על הסטרטאפ שבחרתם לעמוד במאפיינים הבאים:

- מיזם בתחום התוכנה / אפליקציה / WEB או משולב חומרה תוכנה
- מכיל 3-8 אנשים
- גייס כבר לפחות 500,000 דולר
- ישנה כבר גרסה ראשונה של המוצר.

ההרצאה והמצגת צריכים לסכם ולהציג באופן בהיר את המיזם שבחרתם לנתח בדגש על הנושאים הבאים:

- המיזם – מה המהות שלו? איזה על איזה צורך/בעיה הוא עונה?
- הצוות – מהו? כיצד התחברו? מהו הרקע של כ"א מהמייסדים? מהו התהליך שעברו?
- הטכנולוגיה – מהי הטכנולוגיה שנבחרה? מדוע דווקא זו? מהם הקשיים שנתקלו בהם? כיצד הם נפתרו?

- המוצר – כיצד נבנה האפיון? מהם אבני הדרך? היכן הם היום וכיצד הם מתקדמים ביחס לתוכנית הראשונית?
- התהליך – מה היה סדר הדברים? מה גרם למה? מה היו הטעויות? מה הלקחים?

בנוסף, על כל צוות להגיש עבודה בהיקף של עד 4 עמודים (גודל 4A, פונט 10, רווח 1.5, שוליים 0 ס"מ) המתארת את המיזם.

שימו לב - המצגת והתקציר אינם זהים!

המצגות ותאור החברה יועלו לאתר הקורס לטובת כלל הסטודנטים בקורס.

ציון העבודה יחשב באופן הבא:

15% למצגת

20% לעבודה

יש לשלוח במייל/הודעה אישית למרצה ולעוזרת הוראה בטבלה הבאה:

שם הפרויקט:

שם המגיש:

על הצוות להעלות את המצגת והתקציר למערכת לכל המאוחר 3 ימים טרם תאריך הצגתה.

הרכבת הצוותים ובחירת הסטרטאפים ייעשו מיד לאחר שיעור הראשון, ויועלו לאתר הקורס.

כל אי עמידה במי ממטלות הקורס מחיבת הודעה מראש במייל(למתרגל/ת הקורס

מדיניות שמירה על טווח ציונים

החל משנה"ל תשס"ט מונהגת בפקולטה מדיניות שמירה על טווח ציונים בקורסי התואר השני. עקרונות השיטה חלים על כל קורסי התואר השני, ומדיניות השמירה על טווח הציונים תיושם לגבי הציון הסופי בקורס זה. מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר הפקולטה.

הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

בסימו 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.

שבוע	תאריך	נושא	נושאים	קריאת חובה	הערות
1	11.12	מפגש פתיחה	הכרות, תאור קצר של הקורס והתהליך.	פרק צפייה 1	
		התהליך היזמי	מהות היזמות, סוגים של יזמות, ההזדמנות – (איתור – סינון), מחזור החיים של פירמה. הבטים של מחקר ביזמות.	פרק קריאה 1	
2	25.12	ממשלה	המדען הראשי – יזמות מנקודת ראות של המדינה		צבי גולצמן
		יזמות עתירת ידע בתחום הרפואי	העברה טכנולוגית מהמעבדה וממכוני המחקר לתעשייה, הגנה על קניין רוחני, FDA	פרק קריאה 3	ד"ר שי ירקוני
3	1.1	יזמות חברתית	איך משנים את העולם – יזמים חברתיים וכוחם של רעיונות חדשים	פרק קריאה 4	סמדר נהאב
		יזמות טכנולוגית	מהות וסגנון, המאפיינים של מיזמי תוכנה חומרה ביחס למיזמים רגילים. הקשר בין ההנדסה-לשוק	פרק קריאה 2	
4	8.1	יזמות פנים ארגונית וחברות גלובליות	המודל של כריסטנסן, OPEN INNOVATION, חברות ענק שנכשלו, המודל של Proctor and Gamble..	פרק קריאה 5	
		שלבי התפתחות מיזם	ניתוח קייס של חברה מרעיון עד להנפקה כולל ה-time line, כלי שימוש כגון שימוש במודל הקנווס, Lean וכו'	פרק צפייה 3	
5	15.1	מודלים עסקיים היזמים	מרקט פלייס		לירן קוצר
		תכנית עסקית	אישיות של יזם, צוותים יזמיים, יזמות סדרתית, פסיכולוגיה של יזם, born or made?	פרק צפייה 2	ארז ירושלמי
6	22.1	The Pitch	הדרך להציג מיזם. המצגת האולטימטיבית למשקיעים. עבודה בקבוצות		
		מימון מיזמים חדשים	גיוס הון למיזמים, מקורות מימון, מימון מיזמים חברתיים, קרנות הון סיכון ומקורות אלטנטיביים		
		פיננסים	Equity structure, founders vesting, deal structures, options, etc.		
7	27.1	הצגה בקבוצות	מצגות תרגיל קבוצתי		

- Audia, P. G., & Rider, C. I. (2005). A garage and an idea: what more does an entrepreneur need?. *California Management Review*, 48(1), 6.
- GEM (2022). *The 2021/2022 Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.
- Marion, T. J. (2016) *4 Factors that Predict Startup Success, and One that Doesn't*, Harvard Business Review.
- <https://gemconsortium.org/reports/latest-global-report>
- Picken, J., C. (2017). "From founder to CEO: An entrepreneur's roadmap." *Business Horizons*. pp: 60, 7—14
- Brush, C.G., Greene, P.G. and M.M. Hart 2001, "From initial idea to unique advantage: the entrepreneurial challenge of constructing a resource base", *Academy of Management Executive*, 15(1), pp. 64–78.
- Clark G. Gilbert. C., G. and Eyring, M. J., (2010). "Beating the odds when you launch a new venture." *Harvard Business Review*. pp: 1-7.
- Hmieleski, K. M., & Ensley, M. D. (2007). A contextual examination of new venture performance: entrepreneur leadership behavior, top management team heterogeneity, and environmental dynamism. *Journal of Organizational Behavior*, 28(7), 865-889.
- Bussgang, J., J. (2014). "Raising Startup Capital." *Harvard Business School Background Note* 814-089. H02V33 .pp: 1-27.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley. com.
- Chesbrough, H. (2007). Business model innovation: it's not just about technology anymore. *Strategy & leadership*, 35(6), 12-17.
- Choi, Y. R., & Shepherd, D. A. (2004). Entrepreneurs' decisions to exploit opportunities. *Journal of Management*, 30(3), 377-395.

חומר צפייה:

- Six Myths of Entrepreneurship
- https://www.youtube.com/watch?v=_zWgGX71Iws
- To watch: YouTube, <http://youtu.be/-EKOv71m-PY>
- <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>
- <https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>

- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Random House Digital, Inc..

- Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: the step-by-step guide for building a great company*. K&S Ranch, Incorporated.
- Collins, J., & Porras, J. I. (2004). *Built to last: Successful habits of visionary companies*. HarperCollins.
- Collins, J. (2001). *Good to great: Why some companies make the leap... and others don't*. HarperCollins.
- Covey, S. R. (2011). *The 7 Habits of Highly Effective People*. Enterprise Media.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley. com.
- <https://www.forbes.com/sites/stevenbertoni/2017/10/02/the-way-we-work/#2470e45a1b18>