

הקבץ יזמות
18840102 כלים ושיטות ביזמות
Entrepreneurship Tools and Methods

סמסטר א' – שנה"ל תשפ"א

פרטי הקבוצות בקורס

קבוצה	יום בשבוע	שעה	תאריך בחינה	כיתה	מרצה	דואר אלקטרוני
סמס' א	יום א'	17:00-19:00			מר איתי תומר עוזר הוראה: יפורסם בהמשך	

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 בכדי 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
	18.02.21 11.03.21	מבחן מסכם במידה ולא יתאפשר קיום בחינה, הבחינה תומר בעבודה.	40%
4-3 סטודנטים בקבוצה		ניתוח השוק ו-Go To Market	15%
		ניתוח וולידציה	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 להעריך 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. עידיכון 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 עינייני 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 סטרטאפים לליווי		
2	יסודות - חזון, הצעת ערך, הבעיה, הלקוח		
3	השוק (הסביבה התחרותית, בידול, Blue Ocean)		
4	גודל השוק (TAM-SAM - SOM) והמודל העסקי (כולל unit economics)		
5	Go To Market		
6	החוויה היזמית מזווית אישית – 3 יזמים מספרים על המסע היזמי האישי שלהם (אחד חברתי)		
7	שיטות וולידציה (ראיון לקוח, סקר, דף נחיתה, wizard of oz)		
8	תכנון תקציב (תזרים בלבד)		
9	מימון (מקורות מימון וסוגי השקעה)		
10	היבטים משפטיים (קניין רוחני, הסכם מייסדים, הסכם השקעה)		
11	ניתוח מקרה של מיזם אמיתי		
12	תרגיל סיכום Lean Canvas		
13	מצגות סטודנטים		

*התכנית נתונה לשינויים.

קריאת חובה

שימו לב: רשימה זו אינה סופית ועשויה להשתנות

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

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>

Ash Maurya, Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works, 2nd 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, 2011

Kotter, John P., Leading Change, Boston: Harvard Business School Press, 1996.

חומרי קריאה (רשות)

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

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