

החוג לניהול / Dept. of Management

תואר ראשון, החוג לניהול

1221.7044.01 – כלים חיוניים ליזמים

The Founders Toolkit

סמסטר א' – שנה"ל תשפ"ב

פרטי הקבוצות בקורס

יום בשבוע	שעה	חדר	תאריך בחינה	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון
ג'	14:30-16:00	409	כמפורט בלוח הבחינות	ד"ר אייל בנימין	eyal@keb.co.il	052-2266-526

עוזר הוראה (TA): ד"ר רפאל הוד, rhod@tau.ac.il

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, תיכנון 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 המאפשרים 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

משקל יחסי	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/הערות
40% (4 X 10%)	הגשת 4 תוצרים קבוצתיים (מתוך 6) בסוף כל מפגש במהלך הקורס	כמפורט בתוכנית הקורס	יפורסם בתחילת הסמסטר
20%	מצגת גמר בקורס	כמפורט בתוכנית הקורס	
40%	מבחן בית להגשה בסוף הקורס	כמפורט בלוח הבחינות	

* 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 צפייה קשובה לשיעורים המקוונים, קריאת חומר רקע, הכנת עבודות אישיות / קבוצתיות, ובחינה מסכמת של החומר בתום הקורס. (הנחיות להכנת העבודות ימסרו בנפרד).
הבחינה המסכמת (או בחינת הבית) תחול על כל חומרי הקורס ומשקלה 40% מציון הקורס – יש חובה לקבלת ציון עובר (60) במבחן כדי לקבל ציון עובר בקורס. סטודנטים שייכשלו בבחינה ציונם הסופי בקורס יהיה ציון הבחינה.

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

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 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.

תכנית הקורס

שיעור	תאריך	נושא	נושאי הלימוד*	קריאה/ הגשות**
1	12/10	פתיחה וחזון אישי / יזמי	היכרות, תאור קצר של הקורס והתהליך. המוטיבציה להיות יזם וההשלכות שלה של המיזם והצוות.	(1)
2	19/10	Ideation והזדמנויות	סיעור מוחות, איתור רעיונות טובים ובהחירת הזדמנויות, טובות למימוש.	(2) הגשה A
3	26/10	מודלים עסקיים	הכרות עם המושג ושימוש בקנווס המודל העיסקי, קנבס LEAN- וכד'	(3,4) הגשה B
4	2/11	כלים אסטרטגיים ליזם	אסטרטגיה: הגדרות. הכרות עם מודל ה PESTO וניתוח מגמות, ככלי פיתוח המיזם.	(5) הגשה C
5	9/11	תיכנון ספירלי	הבנת כלי התיכנון הקלאסיים (גאנט) כנגד תיכנון בתנאי וודאות עם כלים איטרטיביים / ספירלים. Facts Vs Opinions	(6) הגשה D
6	16/11	Validation Techniques	עובדות, הנחות עבודה ותיקופן באמצעים ישימים, רלוונטיים ואמינים. שימוש בשיטות מחקר לטובת אימות הערכות.	הגשה E
7	23/11	Go To Market	בניית אסטרטגיית הכניסה לשוק בהתחשב במחסומי ה-Chasem ופרופילי המשתמשים השונים.	(7)
8	30/11	Funneling	ניתוח וחישוב מערך ההמרה משיווק להכנסות.	הגשה F
9	7/12	New Venture Finanace	חישוב כדאיות ראשוני (Nap Math), חישובי CVP, שיקולי תזרים ורווח	חלוקה לקבוצות לפיץ' הגמר
10	14/12	תכנית עסקית	מטרות מבנה ותהליך, דוגמאות, התבוננות בתוכנית עיסקית מקצה לקצה.	(8)
11	21/12	The Pitch	הדרך להציג מיזם והמצגת האולטימטיבית למשקיעים. (תרגול בקבוצות).	(9)
12	28/12	הסביבה היזמית	על האקוסיסטם יזמי, מהם התנאים הנדרשים להקמת מיזם, מנטורים, משקיעים, גופי תמיכה אקסלרטורים ועוד.	(10)
13	4/1/22	מצגות גמר וסיכום קורס	שימוש משולב בכלים וסיכום הקורס.	מצגת מסכמת

*התכנית נתונה בסיס לשינויים.

** יש להגיש רק 4 מתוך 6 ההגשות האפשריות (A...F)

קריאה / צפייה חובה

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, 2010.
- The Lean Start-up – Eric Ries, 2011. (מהדורה עברית) - 2021)
- The business model canvas <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>