



החוג לניהול / Dept. of Management

## 1221.7045.01 – יזמות הלכה למעשה - (פרויקט)

(דרישות קדם: 1221.7040.01 עקרונות היזמות, 1221.7044.01 כלים חיוניים ליזמים),

Fundamentals of Strategy, יסודות השיווק

### סמסטר ב – תשפ"ב

קבוצה	יום בשבוע	שעה	מטלת סיום	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון
1	ד'	10:00-14:00	עבודה ומצגת	ד"ר שי הראל	<a href="mailto:shaiharel@tau.ac.il">shaiharel@tau.ac.il</a>	052-287922 1
1	ד'	10:00-14:00	עבודה ומצגת	ד"ר איריס ארבל	<a href="mailto:irarbel@tauex.tau.ac.il">irarbel@tauex.tau.ac.il</a>	050-845277 6

[לפירוט לוחות הבחינות](#)

שעת קבלה – בתיאום מראש

עוזר הוראה – TBA

- 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)

### היקף הלימודים

היקף קורס: 4 ש"ס

8 ECTS = 4 ש"ס – European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS), ערך הניקוד של הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

### תיאור הקורס

מטרת הקורס היא לתת לסטודנטים מסגרת בה הם יכירו ויתנסו בתהליך הקמת מיזם משלב זיהוי הצורך, גיבוש הפיתרון ועד הצגתו בפני משקיעים. במהלך הלימודים בקורס, הסטודנטים יתמודדו עם הדילמות העומדות בפני היזמים בשלבי ההקמה הראשוניים של הסטרטאפ, אך יעשו זאת באופן מונחה ובליווי סגל הקורס. לפיכך, הקורס גם נותן מסגרת לבחינת רעיונות קיימים של סטודנטים. בין השאר הסטודנטים יעסקו בשאלות הנוגעות לבחירת אנשי צוות ובניית הצוות, זיהוי צורך, מציאת פתרונות אפשריים ובחינתם, גיבוש מוצר/שירות, בניית תהליכי עבודה, ניתוח שוק, סוגיות משפטיות הנוגעות ליזמות, התמודדות עם סוגיות רגולטוריות, מימון המיזם וה- Story Telling.

בנוסף לחלק התיאורטי ייפגשו הסטודנטים עם הגורמים השונים הפועלים באקוסיסטם היזמי: יזמים, משקיעים, גורמים מהמגזר הציבורי, מנהלי אקסלרטורים ואנשי שירותים כגון עורכי דין ומשרדי רואי חשבון. באופן זה, הם יכירו את האקוסיסטם באופן בלתי אמצעי כמו גם יתחילו לבנות את ההון החברתי הדרוש בעולם זה.

אופן הלימוד – יזמות משלבת פעילות פרטנית לצד פעילות קבוצתית ולכן הקורס משלב בין מטלות אישיות ומטלות קבוצתיות. הסטודנטים יעבדו בקבוצות קבועות של 3-4 סטודנטים והם ויקדמו את הרעיון לאורך השלבים השונים, מזהווי הצורך ועד להצגתו בפני פאנל של שופטים בסיום הקורס. הקורס יועבר על פני כל הסמסטר (14 שבועות לא כולל חופשים) וזאת על מנת לאפשר מספיק זמן לרעיונות להבשיל. בכל שבוע הסטודנטים יקבלו מטלות שבועיות אותם יצטרכו להציג בשבוע שאחרי במהלך הפגישות עם המרצים. בנוסף לתכנים שיעבירו מרצי הקורס, ישולבו הרצאות אורח ופגישות של הקבוצות עם סגל הקורס להצגת התוצרים וקבלת החלטות על המשימות לשבוע שאחרי.

## תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. ליישם את הידע התיאורטי בתחום היזמות אותו למד בקורסים קודמים ובקורס הנוכחי
2. לבחון רעיון טכנולוגי למוצר או שירות חדשים ולהעריך את סיכויי הצלחתו
3. לתאר את תהליך היזמות ואת האתגרים המרכזיים איתם מתמודדים מיזמים טכנולוגיים במהלכו
4. לפתח רעיון ליזמות טכנולוגית משלב הרעיון לשלב המצגת למשקיעים
5. להציג רעיון למיזם טכנולוגי בפני משקיעים

## הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

הערות	תאריך	מטלה	אחוז
הערכה קבוצתית	מפגש אחרון של התוכנית	מצגת סופית	25%
הערכה קבוצתית	לאורך הקורס בהתאם לקצב ההתקדמות	הגשת תוצרים שבועיים	55%
הערכה אישית	בהתאם לעבודה בקבוצות לאורך הסמסטר	הערכה אישית	20%

\* 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) השתתפות בכתה – אנו מעודדים את הסטודנטים להשתתף בשיעורים ושומרים לעצמנו את הזכות להעלות לסטודנטים, אשר יתרמו באופן משמעותי לדיונים בכתה, עד 3 נקודות בציון הסופי. **הציון הסופי של כל סטודנט/ית ישוקלל עם הערכה אישית של המרצה המבוססת על הערכת חברי הצוות לתרומת כל אחד מחברי הצוות לעבודה (הערכת עמיתים). ראו נספח א' לפירוט.**

## פירוט המטלות בקורס

במסגרת הקורס נדרשת נוכחות והשתתפות פעילה במפגשים, קריאת חומר רקע לשיעורים, הכנת עבודות בצוותים והצגתן בשיעור. הכיתה תחולק לקבוצות של 3-4 סטודנטים, שיתגבשו סביב רעיון התחלתי אותו הצוות יקדם ויפתח לכדי מוצר במהלך התוכנית. בסיום התוכנית יידרש כל צוות להציג באמצעות מצגת קצרה של המיזם שגובש במסגרת 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.

[לתקנוני מדיניות שמירת טווח ציונים](#)

## הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

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

## אתר הקורס

1. אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם לאחר תום הסמסטר.
2. 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.
3. בנוסף, במסגרת הקורס יעשה שימוש במתודולוגיה של כיתה הפוכה. הסטודנטים מתבקשים לצפות בתכנים מתוך קורס חינומי באתר של Udacity. נא להירשם באתר של Udacity לקורס החינומי How to Build a Startup, בקישור:  
<https://www.udacity.com/course/how-to-build-a-startup--ep245>
4. מצגות הקורס יועלו לאתר הקורס במודל.

## תכנית הקורס \*

שיעור	תאריך	נושאים	קריאת חובה	צפיית חובה
1	16/02/2022	מפגש פתיחה והצגת רעיונות - הכרות עם הקורס והסטודנטים, מטרות והסברים. מרעיון להזדמנות - מהו רעיון טוב? כיצד ניתן להעריכו? עבודת צוות - ניהול עבודת צוות- נחלוקת תפקידים וכיצד מנהלים את העבודה המשותפת	1	
2	23/02/2022	הצגת הרעיונות, קבלת פידבק וחלוקה לקבוצות		Lesson 2-What We Now Know Lesson 3 & Lesson 4- Business Models
3	02/03/2022	מתודולוגיית ה- Lean Startup - יצירת ערך ללקוח - Proof of concept - כלים לטיוב ודיוק הרעיון היזמי על פי מתודולוגיית Lean Startup	2	Customer Development Lesson 5-Value Proposition
4	09/03/2022	יצירתיות ורעיונות - המקורות לחדשנות ויצירתיות, שבירת קיבעונות חשיבה, מתודולוגיות להעלאת רעיונות לפיתרון	3	
5	16/03/2022	ניתוח פלחי לקוחות, ניתוח שוק ומתחרים - מודלים אסטרטגיים וניתוח שוק	4	Lesson 6-Customer Segments
6	23/03/2022	בחינת ה- Value Proposition בניית מודל עיסקי- מהו הערך	5	Lesson 7-Channels

שיעור	תאריך	נושאים	קריאת חובה	צפיית חובה
		הייחודי		
7	30/03/2022	Storytelling Skills - בניית Pitch, המצגת למשקיעים, Investor Deck 1-One Pager	6	
8	06/04/2022	פגישת מנטורים - Speed dating		
9	27/04/2022	אסטרטגיה ותיכנון מנגנוני החדירה - בחירת אל השוק, איתור שותפים, ניתוח ללקוחות.	7	Lesson 8-Customers Relationship
10	04/05/2022	יום הזיכרון, אין שיעור		
11	11/05/2022	תוכנית פיננסית - בחינת ההשקעות הנדרשות, איתור מקורות, הבנת זווית המשקיע המתאים למיזם.		Lesson 9-Revenue Model Lesson 10-Partners Lesson 11-Resource, Activities and Costs
12	18/05/2022	היבטים משפטיים - מה זו חברה? סוגי נכסים בלתי מוחשיים (IP) היבטים משפטיים - הסכם מייסדים, אופציות, מניות, Cap Table הסכם השקעה/הסכם מייסדים		
13	25/05/2022	Dry Run		
14	01/06/2022	Demo Day - הצגת הפעילות של הצוותים וסיכום הקורס		

## קריאת רשות

- Bessant J, Tidd J. (2011). "Innovation and Entrepreneurship" (2nd ed.). John Wiley and sons Ltd. Chapters 3.
- Blank, S. (2013). Why the lean start-up changes everything. Harvard Business Review, 91(5), 63-72
- Goldenberg J., Horowitz R., Levav A., and Mazursky D., "Finding Your Innovation Sweet Spot", Harvard Business Review, (March 2003): p.120-29.
- Grant, R. M. 2019. Contemporary Strategy Analysis: John Wiley & Sons, Limited.
- Hansen, M. T., & Birkinshaw, J. (2007). The innovation value chain. Harvard Business Review, 85(6), 121-130
- O'Hara, Sarah, "How to Tell a Great Story" HBR Blog Network, July 30, 2014
- Thiel, Peter. (2014) " Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future "

**טופס הערכת חברי הצוות**

מטרת הטופס היא לאפשר לכם להעריך את תרומתו של כל אחד מחברי הצוות. הערכה זו תשוקלל בהערכה האישית של המרצה בקורס. ההערכה מתבצעת באופן הבא: בהנחה שציון הצוות הינו 90, עליך להעריך את הציון האישי המגיע לכל אחד מחברי הצוות מלבדך, בהתאם לתרומתו לתוצר הצוותי שלכם. כללים:

1. הציונים שתעריך הינם בתחום 0 – 100, אין אפשרות לתת יותר מ-100.
2. חובה לחלק את מלוא הניקוד, כלומר, מממוצע הציונים של חברי הצוות לאחר חלוקת הנקודות, חייב לעמוד על 90.
3. מספר חברי הצוות קובע את כמות הנקודות שיש לחלק, לדוגמא:
  - בצוות שבו ישנם 4 חברים, עליך להעריך את 3 חברי הצוות מלבדך, כך שסכום הציונים יהיה  $270 = 3 * 90$ .
  - בצוות שבו ישנם 3 חברים, עליך להעריך את 2 חברי הצוות מלבדך, כך שסכום הציונים יהיה  $180 = 2 * 90$ .
  - הציונים שישוקללו בהערכת המרצה בקורס ומתוכם יחושב פקטור אישי לכל תלמיד. הציונים האישיים בקורס יקבעו על פי הציון הקבוצתי כפול פקטור זה.
4. הדירוג שלכם חסוי ולא יועבר לאף גורם שלישי (סטודנטים או סגל האוניברסיטה) ללא הסכמתכם בכתב.

	<u>שם</u>	<u>מס'</u>
<u>ציון</u>		1
_____	_____	2
_____	_____	3
_____	_____	4
_____		<b>סה"כ</b>
_____	קבוצה מספר	
_____	תאריך	
_____	שם ממלא	
_____	הטופס	
_____	חתימה	