

יוזמים עסק Start Up

מטרות הקורס:

- היזם יגבש רעיון לסטארט-אפ באמצעות Canvas, The Lean Start-up
- ינתח את האתגרים המרכזיים בהקמה וניהול סטארט-אפ
- יבנה תכנית פעולה להנעת המיזם לפי התהליך הטבעי של התפתחות סטארט-אפ

קהל יעד: יזמים בתחילת דרכם המגיעים עם רעיון לסטארט-אפ אותו היו רוצים לפתח.

5 שעות אקדמיות למפגש, 60 ש"א לקורס, 728 ₪

תאריך	נושא	פירוט
1.12.24	1 - מתחילים! עולם הסטארט אפ	<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות הקורס, נהלים, תוכנית הקורס, היכרות • היסטוריה של עולם היזמות וחברות ההזנק + מבנה ה- Eco System בעת הנוכחית • האם כל מיזם מוגדר כסטארט-אפ? • סוגי סטארט-אפ, התייחסות להגדרת סטארט-אפ במסגרת הקורס • להתחבר עם השוק - פעילות מכירות OUTDOOR
8.12.24	2 - רעיון על CANVAS	<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות השיעור, תזכורת לעיקרי השיעור הקודם • גיבוש הרעיון - תחילת מילוי פרטי הרעיון לסטארט-אפ לפי Lean Start-up Business Canvas • התנסות בכיתה (30 דקות) • מתודולוגיית Lean Start-up Validation (הרצאת אורח וסדנה) + עקרונות ה- Lean Canvas
15.12.24	3 - רעיון על CANVAS - המשך	<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות השיעור, תזכורת לעיקרי השיעור הקודם • רקע - מה עושים אחרי שלב הרעיון - על התהליך הטבעי של סטארט-אפ (לפי 4 השלבים) • סדנת ולידציה להיפוזות - בחינת כל אחד מהרעיונות לגופו על-ידי ולידציה של הנחות העבודה השונות • שימוש ב-TEST CARD לצורך למידה וולידציה ראשונית • סיבות להקמת סטארט אפ
22.12.24	4 - מבט קדימה	<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות השיעור, תזכורת לעיקרי השיעור הקודם • רקע - מה עושים אחרי שלב הרעיון - על התהליך הטבעי של סטארט-אפ (לפי 4 השלבים)

<ul style="list-style-type: none"> • מיהו יזם מצליח? תכונות והמיומנויות של יזם מצליח • גיוס שותפים • פאנל יזמים ומנטורים • מבט קדימה 		
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחת שיעור • מבוא לוולידציה • Customer Development - לדבר עם השוק, לבצע דיוק פנימי, לעדכן את תוכנית הפעולה - הסבר מפורט על השלב היפותזות ופיבוטים 	5 - מבינים ועושים ולידציה	29.12.24
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות המפגש • חוסן נפשי - סימולציות לשימוש בשיטות פנייה מגוונות + התמודדות עם ביקורת שלילית וסירובים. • הגדרת KPI's - מדדי הצלחה (Key Performance Indicators) • הדגמה + הסבר למשימת הבית • עיצוב מוצר • הכרות עם מתודולוגיית Design Thinking 	6 - מבינים ועושים ולידציה - המשך	5.1.25
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות המפגש • הגדרת משאבים ואתגרים בגיוס המשאבים • מיפוי בשלב הולידציה • פעולות ולידציה במיזם האישי - תוכנית פעולה 	7 - מבינים ועושים ולידציה - המשך	12.1.25
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות המפגש • תהליך הגיוס - מתי, איך ולמה? • סוגי משקיעים • קרנות הון סיכון • ניהול תקציב • ניהול, גיוס ואקוויטי • Pitching Workshop - הידוק הסיפור והרעיון 	8 - גיוס הון	19.1.25
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות המפגש • פיצ'ים! 5:00 דקות אימון לכל משתתף • כיצד נמדד סטארט אפ? • בניית תוכנית שיווקית • כלים בשיווק 	9 - שיווק ופרסום	26.1.25
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות המפגש • מבוא להקמת חברה • MVP - מאפיינים, עקרונות ודרכי פעולה • ניתוח מקרה MVP • תכנון והדגמה - MVP • תכנון ותרגול - MVP 	10 - מוצר ו MVP	2.2.25
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות המפגש • מבוא פיננסי - עקרונות פיננסיים חשובים בניהול סטארט-אפ ובתמחור תהליך הייצור בפרט • התאמת מוצר - ראיון משתמשים • התאמת מוצר - תרגול • Mockup • הנה לקראת DEMO DAY 	11 - מוצר ו MVP - המשך	9.2.25
<ul style="list-style-type: none"> • מפגש סיכום חגיגי • הצגת הפרויקטים ע"י המשתתפים כהכנה לפרזנטציה בפני משקיעים DEMO DAY 	12- DEMO DAY	16.2.25

• ששן קצר למענה לשאלות העולות מהקהל ומצוות השופטים		
--	--	--