

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, 734 ₪

<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 • להתחכך עם השוק - פעילות מכירות OUTDOOR 	<p>1 - מתחילים! עולם הסטארט אפ</p> <p>16/6/25</p> <p>אורית אופיר</p>
<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 	<p>2 - רעיון על CANVAS</p> <p>23.6.25</p> <p>אורית אופיר</p>
<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 להיפותזות - בחינת כל אחד מהרעיונות לגופו על-ידי ולידציה של הנחות העבודה השונות • שימוש ב-TEST CARD לצורך למידה וולידציה ראשונית • סיבות להקמת סטארט אפ 	<p>3 - רעיון על CANVAS - המשך</p> <p>30.6.25</p> <p>אורית אופיר</p>
<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) • מיהו יזם מצליח? תכונות והמיומנויות של יזם מצליח • גיוס שותפים • פאנל יזמים ומנטורים 	<p>4 - מבט קדימה</p> <p>7.7.25</p> <p>אורית אופיר</p>

<ul style="list-style-type: none"> • מבט קדימה 	
<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 	<p>5 - גיוס הון</p> <p>14.7.25</p>
<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 	<p>6 - שיווק ופרסום</p> <p>21.7.25</p>
<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 	<p>7- מבינים ועושים ולידציה</p> <p>28.7.25</p>
<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 	<p>8 - מבינים ועושים ולידציה - המשך</p> <p>4.8.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות המפגש • הגדרת משאבים ואתגרים בגיוס המשאבים • מיפוי בשלב הולידציה • פעולות ולידציה במיזם האישי - תוכנית פעולה 	<p>9 - מבינים ועושים ולידציה - המשך</p> <p>11.8.25</p>
<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 	<p>10 - מוצר ו MVP</p> <p>18/11/24</p>
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרות המפגש • מבוא פינגסי - עקרונות פינגסיים חשובים בניהול סטארט-אפ ובתמחור תהליך הייצור בפרט • התאמת מוצר - ראיון משתמשים • התאמת מוצר - תרגול • Mockup • הנה לקראת DEMO DAY 	<p>11 - מוצר ו MVP - המשך</p> <p>25.8.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> • מפגש סיכום חגיגי • הצגת הפרויקטים ע"י המשתתפים כהכנה לפרזנטציה • בפני משקיעים DEMO DAY • סשן קצר למענה לשאלות העולות מהקהל ומצוות השופטים 	<p>DEMO DAY-12</p> <p>1.9.25</p> <p>אורית אופיר</p>