

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 ₪

<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרת 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>2/9/24 אורית אופיר</p>
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרת 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>9/9/24 אורית אופיר</p>
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרת 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>16/9/24 אורית אופיר</p>
<ul style="list-style-type: none"> • פתיחה: מטרת 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>23/9/24 אורית אופיר</p>

<ul style="list-style-type: none"> מבט קדימה פתיחת שיעור מבוא לוולידציה Customer Development - לדבר עם השוק, לבצע דיוק פנימי, לעדכן את תוכנית הפעולה - הסבר מפורט על השלב היפותזות ופיבוטים 	<p>5 - מבינים ועושים ולידציה</p> <p>30/9/24</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>6 - מבינים ועושים ולידציה - המשך</p> <p>7/10/24</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>7 - מבינים ועושים ולידציה - המשך</p> <p>14/10/24</p>
<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>8 - גיוס הון</p> <p>28/10/24</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>9 - שיווק ופרסום</p> <p>4/11/24</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>11/11/24</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>18/11/24</p>
<ul style="list-style-type: none"> מפגש סיכום חגיגי הצגת הפרויקטים ע"י המשתתפים כהכנה לפרזנטציה בפני משקיעים DEMO DAY ששן קצר למענה לשאלות העולות מהקהל ומצוות השופטים 	<p>DEMO DAY-12</p> <p>25/11/24</p> <p>אורית אופיר</p>