

# 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"> <li>• פתיחה: מטרות הקורס, נהלים, תוכנית הקורס, היכרות</li> <li>• היסטוריה של עולם היזמות וחברות ההזנק + מבנה ה- Eco System בעת הנוכחית</li> <li>• האם כל מיזם מוגדר כסטארט-אפ?</li> <li>• סוגי סטארט-אפ, התייחסות להגדרת סטארט-אפ במסגרת הקורס</li> <li>• להתחכך עם השוק - פעילות מכירות OUTDOOR</li> </ul>	<p>1 - מתחילים! עולם הסטארט אפ</p> <p>12.1.25</p> <p>אורית אופיר</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות השיעור, תזכורת לעיקרי השיעור הקודם</li> <li>• גיבוש הרעיון - תחילת מילוי פרטי הרעיון לסטארט-אפ לפי Lean Start-up Business Canvas</li> <li>• התנסות בכיתה (30 דקות)</li> <li>• מתודולוגיית Lean Start-up Validation (הרצאת אורח וסדנה) + עקרונות ה-Lean Canvas</li> </ul>	<p>2 - רעיון על CANVAS</p> <p>19.1.25</p> <p>אורית אופיר</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות השיעור, תזכורת לעיקרי השיעור הקודם</li> <li>• רקע - מה עושים אחרי שלב הרעיון - על התהליך הטבעי של סטארט-אפ (לפי 4 השלבים)</li> <li>• סדנת ולידציה להיפותזות - בחינת כל אחד מהרעיונות לגופו על-ידי ולידציה של הנחות העבודה השונות</li> <li>• שימוש ב-TEST CARD לצורך למידה וולידציה ראשונית</li> <li>• סיבות להקמת סטארט אפ</li> </ul>	<p>3 - רעיון על CANVAS - המשך</p> <p>26.1.25</p> <p>אורית אופיר</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות השיעור, תזכורת לעיקרי השיעור הקודם</li> <li>• רקע - מה עושים אחרי שלב הרעיון - על התהליך הטבעי של סטארט-אפ (לפי 4 השלבים)</li> <li>• מיהו יזם מצליח? תכונות והמיומנויות של יזם מצליח</li> <li>• גיוס שותפים</li> <li>• פאנל יזמים ומנטורים</li> </ul>	<p>4 - מבט קדימה</p> <p>2.2.25</p> <p>אורית אופיר</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• מבט קדימה</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• תהליך הגיוס - מתי, איך ולמה?</li> <li>• סוגי משקיעים</li> <li>• קרנות הון סיכון</li> <li>• ניהול תקציב</li> <li>• ניהול, גיוס ואקוויטי</li> <li>• Pitching Workshop - הידוק הסיפור והרעיון</li> </ul>	<p>5 - גיוס הון</p> <p>9.2.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• פיצ'ים! 5:00 דקות אימון לכל משתתף</li> <li>• כיצד נמדד סטארט אפ?</li> <li>• בניית תוכנית שיווקית</li> <li>• כלים בשיווק</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• פיצ'ים! 5:00 דקות אימון לכל משתתף</li> <li>• כיצד נמדד סטארט אפ?</li> <li>• בניית תוכנית שיווקית</li> <li>• כלים בשיווק</li> </ul>	<p>6 - שיווק ופרסום</p> <p><b>16.2.25</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחת שיעור</li> <li>• מבוא לוולידציה</li> <li>• Customer Development - לדבר עם השוק, לבצע דיוק פנימי, לעדכן את תוכנית הפעולה - הסבר מפורט על השלב</li> <li>• היפותזות ופיבוטים</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחת שיעור</li> <li>• מבוא לוולידציה</li> <li>• Customer Development - לדבר עם השוק, לבצע דיוק פנימי, לעדכן את תוכנית הפעולה - הסבר מפורט על השלב</li> <li>• היפותזות ופיבוטים</li> </ul>	<p>7- מבינים ועושים ולידציה</p> <p>23.2.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• חוסן נפשי - סימולציות לשימוש בשיטות פנייה מגוונות + התמודדות עם ביקורת שלילית וסירובים.</li> <li>• הגדרת KPI's - מדדי הצלחה ( Key Performance Indicators)</li> <li>• הדגמה + הסבר למשימת הבית</li> <li>• עיצוב מוצר</li> <li>• הכרות עם מתודולוגיית Design Thinking</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• חוסן נפשי - סימולציות לשימוש בשיטות פנייה מגוונות + התמודדות עם ביקורת שלילית וסירובים.</li> <li>• הגדרת KPI's - מדדי הצלחה ( Key Performance Indicators)</li> <li>• הדגמה + הסבר למשימת הבית</li> <li>• עיצוב מוצר</li> <li>• הכרות עם מתודולוגיית Design Thinking</li> </ul>	<p>8 - מבינים ועושים ולידציה - המשך</p> <p>2.3.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• הגדרת משאבים ואתגרים בגיוס המשאבים</li> <li>• מיפוי בשלב הולידציה</li> <li>• פעולות ולידציה במיזם האישי - תוכנית פעולה</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• הגדרת משאבים ואתגרים בגיוס המשאבים</li> <li>• מיפוי בשלב הולידציה</li> <li>• פעולות ולידציה במיזם האישי - תוכנית פעולה</li> </ul>	<p>9 - מבינים ועושים ולידציה - המשך</p> <p>9.3.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• מבוא להקמת חברה</li> <li>• MVP - מאפיינים, עקרונות ודרכי פעולה</li> <li>• ניתוח מקרה MVP</li> <li>• תכנון והדגמה - MVP</li> <li>• תכנון ותרגול - MVP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• מבוא להקמת חברה</li> <li>• MVP - מאפיינים, עקרונות ודרכי פעולה</li> <li>• ניתוח מקרה MVP</li> <li>• תכנון והדגמה - MVP</li> <li>• תכנון ותרגול - MVP</li> </ul>	<p>10 - מוצר ו MVP</p> <p>16.3.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• מבוא פינגסי - עקרונות פינגסיים חשובים בניהול סטארט-אפ ובתמחור תהליך הייצור בפרט</li> <li>• התאמת מוצר - ראיון משתמשים</li> <li>• התאמת מוצר - תרגול</li> <li>• Mockup</li> <li>• הנה לקראת DEMO DAY</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתיחה: מטרות המפגש</li> <li>• מבוא פינגסי - עקרונות פינגסיים חשובים בניהול סטארט-אפ ובתמחור תהליך הייצור בפרט</li> <li>• התאמת מוצר - ראיון משתמשים</li> <li>• התאמת מוצר - תרגול</li> <li>• Mockup</li> <li>• הנה לקראת DEMO DAY</li> </ul>	<p>11 - מוצר ו MVP - המשך</p> <p><b>23.3.25</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• מפגש סיכום חגיגי</li> <li>• הצגת הפרויקטים ע"י המשתתפים כהכנה לפרזנטציה בפני משקיעים DEMO DAY</li> <li>• סשן קצר למענה לשאלות העולות מהקהל ומצוות השופטים</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• מפגש סיכום חגיגי</li> <li>• הצגת הפרויקטים ע"י המשתתפים כהכנה לפרזנטציה בפני משקיעים DEMO DAY</li> <li>• סשן קצר למענה לשאלות העולות מהקהל ומצוות השופטים</li> </ul>	<p>DEMO DAY-12</p> <p><b>30.3.25</b></p> <p>אורית אופיר</p>