



מרעיון לעסק!

מטרת הקורס: הגדרת הצעדים להקמת ופיתוח המיזם על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק.

5 שעות אקדמיות למפגש, 25 ש"א לקורס, 500 ₪

פירוט	נושא	מפגש
<ul style="list-style-type: none"> • סתיו + הרצאה 	<p>פתיחה 18/02/2025</p>	1
<ul style="list-style-type: none"> • הצגת הקורס – מטרת ומבנה. • הכרות בין משתתפי הקורס. • הצבת מטרת אישיות ועסקיות. • כלים לתכנון עסקי – business model canvas וסביבת העסק. 	<p>יזמות לומדים שפה עסקית 25/02/2025</p>	2
<ul style="list-style-type: none"> • מבנה המוצר/שירות – תכונות, מאפיינים וערך ללקוחות. • ניתוח ואיפיון קהלי יעד ללקוחות. • כלים לאימות עם השוק: סקרים, ראיונות, למ"ס ועוד. • מסע הלקוח: איפה הלקוחות נמצאים ואיך מגיעים אליהם? 	<p>אסטרטגיה שיווקית – התאמה בין מוצר/שירות ללקוחות 21/03/2025 (שישי זום)</p>	3
<ul style="list-style-type: none"> • מושגים בדוח רווח הפסד: הכנסות, סוגי עלויות ורווחים. • תכנון פיננסי חודשי לשנתיים הראשונות (יעדי מכירות של המוצר/שירות). • מקורות הכנסה (קרנות, מענקים, תרומות, חסויות, הכנסות עצמיות ועוד). 	<p>תחזית פיננסית 04/04/2025 (שישי זום)</p>	4
<ul style="list-style-type: none"> • 	<p>לקוחות באקוסיסטם החינוכי 27/04/2025 (יום ראשון)</p>	5
<ul style="list-style-type: none"> • בניית בריף ומסרים שיווקיים ומכירתיים. • הצגה עצמית ונאום המעלית (Pitch). • ניהול תהליך המכירות: הקמת מערכת ניהול, קידום המכירה וניהול Follow-up, עד נעיצת המכירה. 	<p>קידום העסק 18/05/2025 (יום ראשון)</p>	6
<ul style="list-style-type: none"> • גיבוש תפיסה ניהולית – אני המנכ"ל! • גיבוש יעדים בשיטת SMART. • ניהול גאנט: תכנית עבודה ולוח זמנים. • תרגול ה- Pitch לקראת מפגש הסיום. 	<p>ניהול המיזם – המתכון לת'כלס 20/05/2025</p>	7

•	סיום חגיגי- הצגת היוזמות לאנשי מפתח 10/06/2025	8
---	--	---