

יוזמים עסק סטארט-אפ

מטרת 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> |
| <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> |
| <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> |
| <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> |

| | |
|---|----------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 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 היפותוזות ופיבוטים | 5 - מבינים ועושים ולידציה |
| <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 |
| <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 |
| <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 |
| <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 |
| <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 |
| <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 |
| <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 | 12- DEMO DAY |