**קורס יזמות עלית | סילבוס**

**מטרות הקורס**

**בסיום הקורס, היזם יוכל:** לקבל החלטה מושכלת האם הוא ממשיך במיזם או מסיים.

* היזם יתאר באופן בסיסי על סביבת היזמות הישראלית ומיהם השחקנים העיקריים בה
* היזם יגבש רעיון לסטארט-אפ באמצעות Canvas, על פי עקרונות המתודולוגיה הנפוצה לפיתוח סטארט-אפ - The Lean Start-up
* היזם יזהה את סט התכונות (Set of skills) הנדרש כדי להקים, לפתח ולנהל סטארט-אפ
* יפרט וינתח את האתגרים המרכזיים בהקמה וניהול סטארט-אפ ויתמודד עם חלקם כבר במהלך ההכשרה
* יבצע תהליך ראשוני של ולידציה במטרה "לחוש" את השוק
* יגדיר את גבולות פיתוח המוצר על פי תפישת MVP (Minimum Viable Product)
* יבנה תכנית פעולה להנעת המיזם לפי התהליך הטבעי של התפתחות סטארט-אפ

**קהל היעד**

* יזמים בתחילת דרכם המגיעים עם רעיון לסטארט-אפ אותו היו רוצים לפתח
* אנשים המעוניינים להתפתח ולעסוק בעולם חברות הסטארט-אפ (לדוגמה, כנותני שירותים לסטארט-אפ)

| **מפגש**  | **נושאי מפגש** | **זמן** |
| --- | --- | --- |
| **1 – מתחילים! עולם הסטארט אפ** 08/12/21 | * 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
 | 5 ש"א |
| **2 – רעיון על CANVAS**15/12/21 | * 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
 | 5 ש"א |
| **3 – רעיון על CANVAS** – המשך22/12/21 | * 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
 | 5 ש"א |
| **4 – מבט קדימה****29/12/21** | * 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
* מבט קדימה
 | 5 ש"א |
| **5 – מבינים ועושים ולידציה****05/01/22** | * פתיחת שיעור
* מבוא לוולידציה
* Customer Development - לדבר עם השוק, לבצע דיוק פנימי, לעדכן את תוכנית הפעולה - הסבר מפורט על השלב
* היפותזות ופיבוטים
 | 5 ש"א |
| **6 – מבינים ועושים ולידציה –** המשך12/01/22 | * 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
 | 5 ש"א |
| **7 – מבינים ועושים ולידציה –** המשך**19/01/22** | * פתיחה: מטרות המפגש
* הגדרת משאבים ואתגרים בגיוס המשאבים
* מיפוי בשלב הולידציה
* פעולות ולידציה במיזם האישי - תוכנית פעולה
 | 5 ש"א |
| **8 – גיוס הון** **26/01/22** | * פתיחה: מטרות המפגש
* תהליך הגיוס – מתי, איך ולמה?
* סוגי משקיעים
* קרנות הון סיכון
* ניהול תקציב
* ניהול, גיוס ואקוויטי
* Pitching Workshop - הידוק הסיפור והרעיון
 | 5 ש"א |
| **9 – שיווק ופרסום** **02/02/22** | * פתיחה: מטרות המפגש
* פיצ'ים! 5:00 דקות אימון לכל משתתף
* כיצד נמדד סטארט אפ?
* בניית תוכנית שיווקית
* כלים בשיווק
 | 5 ש"א |
| **10 – מוצר ו MVP** **09/02/22** | * פתיחה: מטרות המפגש
* מבוא להקמת חברה
* MVP – מאפיינים, עקרונות ודרכי פעולה
* ניתוח מקרה MVP
* תכנון והדגמה – MVP
* תכנון ותרגול – MVP
 | 5 ש"א |
| **11 – מוצר ו MVP – המשך** **16/02/22**  | * 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
 | 5 ש"א |
| **12- DEMO DAY****23/12/22** | * מפגש סיכום חגיגי
* הצגת הפרויקטים ע"י המשתתפים כהכנה לפרזנטציה בפני משקיעים DEMO DAY
* סשן קצר למענה לשאלות העולות מהקהל ומצוות השופטים
 | 5 ש"א |