**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** – המשך  22/12/21 | * 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 –** המשך  12/01/22 | * 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 |