

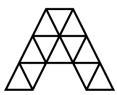
תוכן עניינים

[תכנית START SHENKAR](#)

[קורס 1 - ד"ר דרור יגר](#)

[קורס 2 - אלעד קאשי](#)

[קורס 3 - ארז גביש](#)



תכנית START SHENKAR

התמחות משנית ביזמות מעשית רב מחלקתית

תכנית היזמות START SHENKAR מיועדת לסטודנטים/יות בעלי רצון להחשף לעולם היזמות ולהבין כיצד הוא עובד, ללמוד כלים חדשניים בסביבת העבודה ולהתפתח באופן אישי.

תכנית הלימודים הרב-מחלקתית נועדה לספק פלטפורמה מעשית להקמת מיזם. המשתתפים יתנסו בכלים מעשיים בשילוב ידע תיאורטי בהקמה וניהול של חברות ומוצרים יזמיים - משלב הרעיון ועד הגיוס.

משתתפי התכנית יזכו לליווי למנטורים מובילים מעולם היזמות וחשיפה לבכירים מהתעשייה.

מטרות התכנית

- היכרות וחשיפה לעולם היזמות: המושגים, הישויות והסביבה בה הוא פועל התנסות בהיבטים הישומיים של תחום היזמות בשילוב למידה קבוצתית מולטי-דיסציפלינאריות
- היכרות של טכניקות ומתודולוגיות פרקטיות לחיבור בעלי העניין להצלחת השקת מוצרים ושירותים חדשים
- הזנקה מקצועית של מיזם עסקי/חברתי חדש

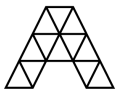
קהל יעד

- הרישום פתוח לסטודנטים/ות לתואר ראשון בעלי כישורי מנהיגות, הנמצאים בתואר ראשון ולקראת שנה ג' בלימודיהם.
- לאחר בחינת הבקשות ומכתבי המלצה, יתקיימו ראיונות אישיים.
- לתכנית יתקבלו עד 30 משתתפים.

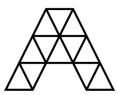
שלבי התכנית הותאמו כך שיקיפו ויכללו את השלבים השונים בפעילות יזמית ובתהליך הקמה של מיזם מוצלח.

מבנה התכנית

נק"ז	שם קורס		
3	יסודות היזמות 101	ד"ר דרור יגר	סמסטר א'
2	Founders' Lab (1)	ארז גביש	
	שם קורס		סמסטר ב'
3	למי אכפת?! יזמות מוצר חברתית	אלעד קאשי	
2	Founders' Lab (2)	ארז גביש	



בסיום השנה יערך DEMO DAY



מפתח נקודות זכות (נק"ז)

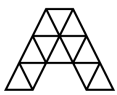
1. השלמת 10 נק"ז של התכנית בשנה ג' תעניק תעודת סיום תכנית START
2. לקבלת תעודת התמחות משנית ביזמות יש להשלים ביצוע פרויקט גמר יזמי בשנה ד'
3. נקודות זכות
 - a. 4 נק"ז מחלקתי (תחליף לקורס מתוך המחלקה)
 - b. 4 נק"ז כללי בינתחומי (תחליף לקורסים כללים \ בינתחומיים \ תרבות)
 - c. יתר הנק"ז מעבר למתחייב בתואר יהיה ללא עלות

יעדי האו"ם לפיתוח בר קיימא



בתכנית מודגשים יעדי האו"ם לפיתוח בר הקיימא הבאים





קורס 1 - מבוא ליזמות

Course Title	מבוא ליזמות		שם הקורס
Course No	1200112		מספר קורס
Lecturer's Name	Dr. Dror Yeger	ד"ר דרור יגר	שם מרצה

Year	2022-2023	תשפ"ג	שנת הוראה
Weekly Hours	3		היקף הקורס בש"ש
Credits	3		נקודות זכות
Course	Elective	בחירה	קורס
Semester	Semester A	סמסטר א'	משך הקורס
Year Group	3rd	ג'	שנת הלימוד
No. of Lessons	14		מספר שיעורים

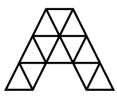
	ראיון קבלה	דרישות קדם
Admission interview		Prerequisite

תקציר הקורס

הקורס עוסק בהיכרות עם מושגי יסוד ביזמות והבנת עקרונות היזמות ויישומם. הסטודנטים יחשפו לעולם המושגים של תחומי החדשנות הטכנולוגית, לרבות חדשנות במודלים עסקיים ונבין את המורכבות הכרוכה בפיתוח ויישום תהליכים ושלבים של יזמות. בקורס ישולבו היבטים תיאורטיים, מחקרניים ומעשיים, וכן יידונו דוגמאות של יזמות ישראלית מקומית ויזמות גלובאלית. הקורס כולל הרצאות אורח של יזמים ומשקיעים וסדורים במתחמי יזמות (אקסלרטורים, חללי עבודה משותפים וכו'..).

Course Summary

The aim of this course is to equip students with methods, tools, and an in-depth understanding of the underlying concepts associated with successful startup ventures. In addition to applying the various tools, guest lecturers will be invited to share knowledge and experience.



שיעורי הרצאות פרונטליות ו עבודה בצוותים	אופני הוראה עיקריים
---	----------------------------

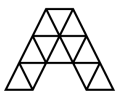
תוצאות הלמידה	
להכיר ולדעת להשתמש בכלים שונים על-מנת ליזום ולנהל מיזמים חדשניים:	
1.	לנתח לעומק צרכים של לקוחות שונים
2.	להגדיר ולתקף מודל עסקי
3.	לבנות תוכנית עסקית
4.	לעבוד ביצירתיות בתנאי אי וודאות

מבנה הערכה		
קריטריון להערכה	משתנים של הקריטריון	% מהציון
יישום מתודות והשתתפות פעילה בכיתה	תרומה לדימונים בכיתה והשתתפות	15%
איכות העבודה הסופית	יפורסם בהמשך	85%
סה"כ		100%

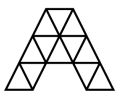
תוצרי הקורס	
מצגת מחקר קבוצתית	
קונספט ראשוני למיזם וסקירת התחום	

נוכחות	
--------	--

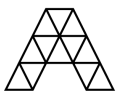
חובות הסטודנטים	על פי תקנון שנקר.
-----------------	-------------------



מבנה הקורס		
פירוט	נושא השיעור	מספר
	<p>מבוא ליזמות</p> <ul style="list-style-type: none"> מהי יזמות סיפורי הצלחה מהתעשייה הישראלית מגמות עולמיות 	1
Gartner Hype cycle	<p>מבוא לטכנולוגיות תשתיות</p> <ul style="list-style-type: none"> אינטרנט של הדברים IoT Big Data Mobile כיצד ניתן לנתח מגמות טכנולוגיות 	2
Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2015). What is disruptive innovation? Harvard business review, 93(12), 44-53	<p>מבוא לחדשנות מערערת</p> <ul style="list-style-type: none"> מהי חדשנות מערערת מדוע לחברות מבוססות קשה להתמודד עם חדשנות מערערת מקרי בוחן : אובר, אייפון , salesforce 	3
	<p>עיצוב מודל עסקי למיזם</p> <ul style="list-style-type: none"> הקשר שבין המודל עסקי להצלחת המיזם מודל "דגם דומיננטי של תעשייה" ניתוח ענף כבסיס לאיפיון מודל עסקי מבודל 	4
<p>Yeger, D., & Shenhar, A. (2019). A Unified Framework for Business Model Transformation of Established Firms.</p> <p><i>Journal of Business Models</i>, 7(4), 73-78</p> <p>Wessel, M., & Christensen, C. M. (2012). Surviving disruption. <i>Harvard Business Review</i>, 90(12), 56-64</p>	<p>מבוא ל-"BMTF"</p>	5
	<p>כיצד למצוא צרכים חבויים כבסיס לאפיון מוצרים חדשים</p> <ul style="list-style-type: none"> חשיפה למתודולוגיית Jobs to be done תרגום צרכי לקוח לשפה אחודה 	6

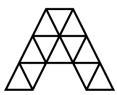


	<ul style="list-style-type: none"> • תועלות פונקציונאליות / אמוציונאליות / מסחריות • חשיפה למתודולוגיית Jobs to be done • תרגום צרכי לקוח לשפה אחודה • תועלות פונקציונאליות / אמוציונאליות / מסחריות • עלות משיקות כיצד מודד הלקוח ערך מוסף 	7
	<p><u>כלי ניהול של מיזמים</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • כיצד להכין System Block Diagram • תיעודף פיצרים לצורך MVP • כלי ניהול פרויקטים (WBS Gantt) • ניהול "רזה" • גישת ה-lean startup • בניית תקציב פיתוח 	8
		9
	<p><u>מבוא למימון וגיוס הון</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • מקורות מימון ממשלתיים (רשות החדשנות, קרן בירד והאיחוד האירופאי וכו'..) • חוק האנג'לים / seed • כיצד עובדות קרנות הון סיכון • מימון המונים 	10
	<u>הכנת מצגת משקיעים / לקוחות</u>	11
	הרצאת אורח / הרצאת קניין רוחני	12
		13
	מצגות עבודות סופיות והרצאת אורח	14



רשימה ביבליוגרפית / פילמוגרפית

<ul style="list-style-type: none">• Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2015). What is disruptive innovation? Harvard business review, 93(12), 44-53• Yeger, D., & Shenhar, A. (2019). A Unified Framework for Business Model Transformation of Established Firms. Journal of Business Models, 7(4), 73-78• Blank, S. (2017). Why the lean start-up changes everything? Harvard business review.	רשות
<ul style="list-style-type: none">• Tabrizi, B., Lam, E., Girard, K., & Irvin, V. (2019). Digital transformation is not about technology. Harvard Business Review, 13	רשות \ חובה
<ul style="list-style-type: none">• Christensen, C. M., Hall, T., Dillon, K., & Duncan, D. S. (2016). Know your customers' jobs to be done. Harvard Business Review, 94(9), 54-6	רשות \ חובה



קורס 2 - למי אכפת?! יזמות מוצר חברתית

Course Title	Who Cares?! Social product entrepreneurship	למי אכפת?! יזמות מוצר חברתית	שם הקורס
.Course No	1200114		מספר קורס
Lecturer's Name	Elad Kashi	אלעד קאשי	שם מרצה

Year	2022-2023	תשפ"ג	שנת הוראה
Weekly Hours	3		היקף הקורס בש"ש
Credits	3		נקודות זכות
Course	Elective	בחירה	קורס
Semester	Semester B	סמסטר ב'	משך הקורס
Year Group	3rd	ג'	שנת הלימוד
No. of Lessons	14		מספר שיעורים

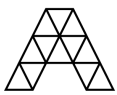
קורס 1 - ד"ר דרור יגר	דרישות קדם
-----------------------	------------

תקציר הקורס

הקורס עוסק בהקניית כלים מעשיים לעולם שבו יזמות היא שם המשחק. הכלים יירכשו על ידי התנסות בעולם האמיתי, בהקמת מיזמים אמיתיים מול הגדרת לקוח אמיתי. בעבודה בקבוצות נעסוק ביזמות מוצרים פיזיים/דיגיטאליים/משולבים בדגש על שימוש בכלי פיתוח וייצור נפוצים ונגישים על מנת ליצור מוצר שישנה את חייו של אדם או קבוצת אנשים מצומצמת בעלי צרכים מיוחדים. הקורס יפגיש את הסטודנטים עם יזמים מתחומים שונים שיספרו על הדרך שלהם ויתנו לסטודנטים זווית ראייה שונות וריאליות על מה שבאמת קורה בחיי היום יום של מיזם. נכין את המשתתפים לשוק המקצועי על ידי פיתוח של מוצר ואסטרטגיה. משלב הקונספט ועד ליצירת הוכחת היתכנות ומצגת משקיעים.

בעשור האחרון אנחנו עדים למהפכה במתודות פיתוח, באמצעי ייצור ויישום השונים מבעבר. תרבות היזמות העולמית הביאה למצב בו הלקוחות לוקחים חלק מהותי ופעיל בתהליך הפיתוח של מוצרים חדשים. הם לא "צרכנים" אלא שותפים לפיתוח, ההפצה והשבחת המוצרים.

מושגים כמו POC (Proof Of Concept) או MVP (Minimal Viable Product) שהיו פעם שפה פנימית של מפתחי מוצרים הפכו שגורים בפי כל יזם. הכלים ליצור אבות טיפוס פיזיים ודיגיטליים זמינים לכל דורש מבלי להזדקק להיקף המימון שנדרש לייצור תעשייתי. הסרת חסמי הייצור והתקציב מאפשרים ליזום מוצרים שנחשבו לא כלכליים בעבר, ובפרט, מוצרים בעלי ערך חברתי. בקורס הזה נחשוף את



המשתתפים לעולמות תוכן של יזמות ויזמות חברתית. נכיר אנשים, נשמע דעות ונקפוץ למים העמוקים של עבודה מול לקוחות, לוחות זמנים והתאהבות באי הידיעה. נפתח מוצרים פיזיים ודיגיטליים במטרה לייצר ערך אמיתי עבור האנשים איתם נעבוד.

Course Summary

This course provides practical tools for entrepreneurship in this day and age. Tools will be acquired through real-world experience with real projects against a real customer definition. Using common and accessible development and production tools, we will create products that will change the lives of individuals or small groups of people with disabilities. This course will bring students together with entrepreneurs from various fields who will share their stories and give them an insight into an enterprise's day-to-day operations. Participants will develop a product and strategy to prepare them for the professional market. We create a proof of feasibility and investor presentation from concept to completion.

שיעורי סטודיו / שיעורי הרצאות פרונטליות / הנחיה אישית / סדנה / עבודה בצוותים / פנים-אל-פנים	אופני הוראה עיקריים
---	---------------------

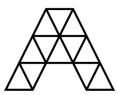
תוצאות הלמידה

הקניית כלים לעבודה בקבוצות טראנס דיסציפלינאריות.

הכרה ויישום של כלל שלבי פיתוח מוצר והנחת יסודות למיזם בריא הכוללים מחקר ומחקר שטח, רעיונות, פרזנטציה, כלים לקבלת החלטות, בנייה של תהליך לומד, ניהול תקציבים ולוחות זמנים, בניית אבי טיפוס עובדים וקונספטואלים, בניית מצגת משקיעים והנגשת מוצרים בתחום היזמות החברתית.

מבנה הערכה

קריטריון להערכה	משתנים של הקריטריון	% מהציון
פיתוח רעיוני	פיתוח רעיוני ראשוני ואבולוציה של הרעיון לאורך התהליך.	10%
תהליך עבודה ועבודה מסכמת	יצירת נפח עבודה משמעותי, יצירת קשר עם גורמים מחוץ לעולם האקדמיה וקידום הרעיון,	80%



	למידה מעמיקה של התחום הנבחר והפקת תובנות רלוונטיות למוצר.	
10%	תקשורת בריאה ונטולת אגו עם חברי הקבוצה לקידום המוצר.	תקשורת בינאישית
100%		סה"כ

תוצרי הקורס

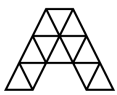
פיתוח מוצר עד לרמת POC - דיגיטאלי או חומרתי, בהתאם למוצר הנבחר
הוכחת היתכנות עסקית, הצגת החברה, ערכיה והצוות בצורה מיטבית באמצעות מצגת משקיעים

נוכחות

חובות הסטודנטים	על פי תקנון שנקר.
-----------------	-------------------

מבנה הקורס

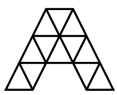
מספר	נושא השיעור	פירוט
1	סקירה כללית	הצגת נושא הקורס, סקירת האקו-סיסטם בדגש על יזמות חברתית, הצגת התרגיל, חלוקה לקבוצות. כלים לתכנון - איפה מתחילים? הגדרות מחקר ראשוני.
2	מישהו שכבר עשה את זה!	הרצאת אורח - מפגש עם מיזם חברתי , שאלות ותשובות. הצגת תוצרים (קבוצה 1-3) עבור המשימה הקודמת, דיון והגדרות משימה לשבוע הבא.
3	הצגת מרחב הפעילות	הצגת מחקר, דיון, בחירת נושא סופי למיזם, הגדרות לביצוע מחקר מוצר ואפיון ראשוני.
4	איך אוספים נתונים אמיתיים?	הרצאת אורח בנושא איסוף נתונים וולידציה , שאלות ותשובות. הצגת תוצרים (RAW קבוצה 1-3) עבור המשימה הקודמת, דיון והגדרות משימה לשבוע הבא.
5	הצגת מחקר מוצר פרטני ואישור קונספט	הצגת מחקר מתקדם וקונספטים ראשוניים, דיון ואישור קונספט מוצר. הגדרות משימה לשבוע הבא - פרוטוטיפינג - איך ממחישים רעיון עבור בדיקת היתכנות.
6	קייס סטאדי - הצלחות ולקחים בשלב הפרוטוטיפי ממוצר קיים.	הרצאת אורח - שאלות ותשובות. הצגת קונספטים לפרוטוטיפינג (קבוצה 1-3), דיון והנחיות ליצירת מוקאפים ראשוניים. מציאת מנטור.



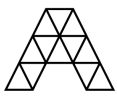
	מי המנטור שלי?	
7	הצגת פרוטוטיפינג והגדרת בחינה מול קהל משתמשים.	הצגת קונספט פרוטוטיפי והגדרת בדיקה מול משתמשים/מחזיקי דעה רלוונטיים
8	איך יצרתי ערך לאחרים ולא עסקתי בעצמי?	הרצאת אורח - שאלות ותשובות. VALUE - לא, אנחנו לא עושים מוצר בשביל עצמנו, לא אנחנו לא הלקוח, כן - אנחנו כן מקשיבים.
9	מה למדתי? הצגת בדיקת פרוטוטיפי מול הלקוחות/משתמשים.	הצגת תוצרים עבור בדיקת פרוטוטיפי, מסקנות, נקודות לשיפור/שימור - PIVOT, דיון והגדרות משימה לשבוע הבא - עסק! CANVAS
10	דיוק המוצר בעקבות מחקר המשתמשים והגדרה סופית של המוצר.	Customer Journey Product Scenario
11	איך מציגים את החברה שלנו? הצגת פרוטוטיפינג והגדרת בחינה מול קהל משתמשים.	הגשת פרוטוטיפי חדש על בסיס המסקנות. הרצאת אורח - PITCH DECK + ONE PAGER
12	סדנא מעשית - דיוק מצגת משקיעים.	סדנא והנחיה פרטנית - מצגת משקיעים, איך מציגים רעיון ללקוח פוטנציאלי? ההבדל בין לקוח למשתמש. חשיבות המיתוג ואיך ליצור מיתוג בלי תקציב.
13	איך דוחפים (או - מה עושים כשכבר נגמר לי הכוח לסיפור הזה)?	הרצאת אורח - פיתוח עסקי ואקסלרציה, שאלות ותשובות.
14	כל הכבוד!	הגשה סופית!

רשימה ביבליוגרפית / פילמוגרפית

Bussiness model canvas?	רשות
ycombinator library	רשות
Start with why	רשות
linkedin.com	רשות
Empathy as a tool	רשות
How to assum design thinking mindset	רשות
What is Kanban	רשות
What is Scrum	רשות
Startup in simple Hebrew	רשות



Israeli Investors angels + VC's - שוחט - אדן שוחט	רשות
Prototyping	רשות
Cost effective asset creation	רשות
Creating Value	רשות



קורס 3 - ארז גביש | The Founders Lab

Course Title	THE FOUNDERS LAB	THE FOUNDERS LAB	שם הקורס
.Course No	1200113		מספר קורס
Lecturer's Name	Erez Gavish	ארז גביש	שם מרצה

Year	2022-2023	תשפ"ג	שנת הוראה
Weekly Hours	2		היקף הקורס בש"ש
Credits	4		נקודות זכות
Course	Elective	בחירה	קורס
Semester	Year-long	שנתי	משך הקורס
Year Group	3rd	ג'	שנת הלימוד
No. of Lessons	28		מספר שיעורים

תקציר הקורס

הקורס השנתי נבנה על מנת שתוכל/י להכיר ולהתנסות 'מבפנים' עם צורות חשיבה, טקטיקות וכלים יזמיים פרקטיים ביותר ובכך להוסיף ולשכלל את סל יכולותיך האישיות ולהוות בסיס שיאפשר לעשות את הצעדים הראשונים בעולם יצירת מוצרים ומיזמים מגוונים ושונים: קטנים או גדולים, חברתיים או עסקיים, פרטיים או פנים-ארגוניים.

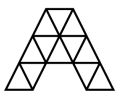
התוכן הנלמד בקורס מועבר בתכניות יזמות ישראליות ובינלאומיות אך מותאם לסטודנטים/יות ללא היכרות עם התחום. בנוסף, אופן ההעברה משלבת התנסויות, דיונים, ואורחים רבים, שכן זוהי הדרך הטובה ביותר ללמוד, להכיר ולהתנסות, ואולי אף להכיר את עצמכם/ן מחדש. הסמסטר הראשון יחל במבט-על על התעשייה, ובהמשך נלמד על כלים וטקטיקות נוספים. הסמסטר השני יתמקד בכלים נוספים ובמפגשים עם אישים רבים מהתעשייה, על מנת להכיר ולהתמקד בתחומים ספציפיים וחשובים.

* מספר מפגשים בקורס ידרשו שימוש במחשב נייד ו/או טאבלט ו/או סמארטפון המאפשר גלישה במהלך המפגשים.

* ייתכנו שינויים במבנה התכנים.

Course Summary

In this course, you will learn and experience 'from the inside' with efficient strategies, tactics, and entrepreneurial tools, so that you may perfect your personal skills basket and become accustomed to a variety of different products and ventures: small or large, social

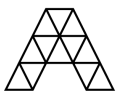


or business, private or intra-organizational. The content of the course is drawn from Israeli and international entrepreneurship programs but has been adapted for students unfamiliar with the field of entrepreneurship. This method encompasses experiences, discussions, and a wide range of guests, making it the most effective method of learning, getting to know, and experiencing.

אופני הוראה עיקריים	הרצאות פרונטאליות / שיעורי סטודיו / סדנה / עבודה בצוותים / פנים אל פנים
---------------------	---

תוצאות הלמידה	
1.	להבין את הסביבה העסקית של תעשיית יזמות ההייטק הישראלית, בתוכה פועל מיזם
2.	להתנסות עם כלים דיגיטליים ועם מתודות חשיבה פורצות דרך
3.	להכיר אישית מומחים ומקצוענים מתוך התעשייה (נטוורקינג)
4.	לזהות ולאבחן גיוני יזמות שונים, מודלים עסקיים, תחומי ידע ותפקידים חשובים בעולם היזמות וההייטק
5.	להתנסות בהצגת רעיון ובניית מצגת מקצוענית, וכן בניית אתר ראשוני

מבנה הערכה		
תקף הן לסמסטר א וכן לסמסטר ב		
קריטריון להערכה	משתנים של הקריטריון	% מהציון
משימת סיום סמסטריאלית	הגשה מלאה של משימת הסיום	40%
נוכחות והשתתפות	הגעה למפגשים והשתתפות פעילה בשיעורים ובמשימות הכיתה	30%
סיכומים אישיים (רפלקציה) על שיעורים	סיכום קצר וממצה על משימות שיינתנו מדי פעם הביתה, ועל המפגשים האורח שבקורס	30%
סה"כ		100%



תוצרי הקורס

סמסטר א

עבודה אישית
יצירת אתר על פי בריף שיינתן בקורס

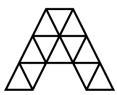
סמסטר ב

עבודה בצוותים
ניתוח מיזם אמיתי והצגת הממצאים בעזרת מצגת, במפגש האחרון של הקורס

נוכחות

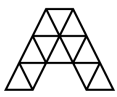
על פי תקנון שנקר.

חובות הסטודנטים



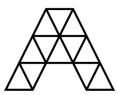
מבנה הקורס - סמסטר א'

מספר	נושא השיעור	פירוט
1	יום אימון סודי	סדנה
2	המסע היזמי	מיפוי המסע היזמי על פי תחנות מרכזיות, תוך דגש על שלבי היזמות הראשונים.
3	מורה נבוכים ל'אקוסיסטם'	מיהם השחקנים השונים המשתלבים במסע היזמות? במפגש נדבר על מספרים ונתונים שצריך להכיר על תעשיית היזמות בישראל, ונכיר כיצד בנויה התעשייה הישראלית ומה עושה אותה מה שהיא.
4	גם למיזמים יש DNA	המפגש יתמקד בדיון על סוגים שונים של מיזמים, וכיצד מיקוד כזה או אחר משפיע על היזם. ועל האופק העסקי.
5	מפגש עם יזם.ת	* יעודכן בהמשך
6	אנחנו לא לבד (חלק א)	על היזמים והיזמיות לדעת לפרוץ דרך, וכלי חשוב הוא פיתוח יכולת תקשורת ויצירת קשרים בינאישיים. זהו מפגש סדנאי שיעסוק בנטוורקינג ובלינקדאין.
7	אנחנו לא לבד (חלק ב)	מיזמים אינם פועלים בוואקום, ואנו מוקפים בחברות וארגונים אחרים שפועלים להגשמת מטרותיהם. בסדנה זו נביט החוצה ונעבוד על שני אספקטים חשובים מאוד למיזם: סקירת תחרות ובחינת שותפויות.
8	היכרות עם כלי 'קנבס' (חלק א)	* יעודכן בהמשך
9	היכרות עם כלי 'קנבס' (חלק ב)	* יעודכן בהמשך
10	כלים דיגיטליים שצריך להכיר (חלק א)	העולם הדיגיטלי ב-2022 מלא בשירותים ואתרים אשר מאפשרים לנו ליצור ולעשות בחינם דברים שפעם היו בלתי אפשריים, או שעלו המון כסף. במפגש זה נסקור עשרות כלים שכאלה בדרגת עומק שונה.
11	כלים דיגיטליים שצריך להכיר (חלק ב)	(המשך)
12	אין מצגת אין מיזם	המצגת היא כלי חשוב מאין כמותו בעולם העסקי. נדבר על מתודולוגיה, מהות, וכלים סופר מעשיים כדי ליצור ולהציג מצגת מעולה.
13	מפגש עם יזם.ת	* יעודכן בהמשך
14	סדנת עבודה על תוצרי הסיום	כולל פידבקים אישיים בלייב.

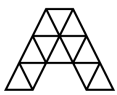


מבנה הקורס - סמסטר ב'

1	התנעה	פעילות כיתתית.
2	מומחה ית אורח.ת: זום-אין על ניהול מוצר	ניהול מוצר הוא תחום רותח בעולם ההייטק והיזמות, והוא מורכב ומעניין מאוד. במפגש נדון עם האורח.ת על עולם ניהול המוצר.
3	הכנסה של 10 מיליון דולר בשנה	נדון ונפרק מספר מודלים עסקיים שונים, ונבין מה נדרש על מנת להגיע להכנסה של 10 מיליון דולר בשנה עבור כל אחד מהדוגמאות.
4	מומחה ית אורח.ת: זום-אין על ניהול קהילות	יצירת וניהול קהילה הינם כלים רווחים העומדים לרשות היזם.ת עבור מטרות רבות ושונות. במפגש נסקור סוגי קהילות שונים, מהם האלמנטים שכדאי להכיר, כיצד ניתן לרתום כוח זה להשגת מטרות אסטרטגיות של החברה.
5	פיתוח אפליקציה NO-CODE (חלק א')	נפתח יחד אפליקציה פשוטה, ללא צורך בכתיבת קוד.
6	פיתוח אפליקציה NO-CODE (חלק ב')	המשך
7	מומחה ית אורח.ת: זום-אין על מנהיגות וניהול חברה	מה נדרש ממנהיג.ה של חברה? כיצד זה נראה ומרגיש? כל זאת בדיון של שבוע זה.
8	מדריך גרילה לעולם חווית המשתמש	אנו משתמשים בהמון מוצרים, בכל יום. למה כדאי לשים לב? איפה אנחנו בדרך כלל מפשלים.ות ביצירת המוצר שלנו? נאיר על מספר נקודות חשובות במדריך-אקספרס לעולם הUX.
9	מומחה ית אורח.ת: זום-אין על דירקטורים	מה זה דירקטוריון? למה צריך כזה? ומה הם.ן בכלל עושים.ות? על כל זה ועוד במפגש של שבוע זה.
10	קייס סטאדי ("מקרה בוחן")	לקראת סיום הקורס, נעבוד יחד על קייס סטאדי של חברה מסוימת, יחד, בכיתה.
11	מומחה ית אורח.ת: זום-אין על WEB3	NFT? מטאוורס? העתיד של האינטרנט? מפגש על 'לאן הולך האינטרנט' ולמה כדאי מאוד שנבין את זה.
12	מומחה ית אורח.ת: זום-אין על פתיחת חברה	מורה נבוכים מאת אורח שהוא רואה חשבון. מה צריך לדעת בצעד הזה? מפגש ודיון על הכי ת'כלס שיכול להיות
13	פידבק על טיוטת התוצר הסופי	מפגש כיתתי עם פידבק ונקודות לשיפור ולשימור
14	DEMO DAY!	הגשת התוצרים בכיתה, בהשתתפות פאנל חיצוני.



רשימה ביבליוגרפית / פילמוגרפית	
סמטר א	
<p>Essay: Susan Mueller, Thierry Volery, Björn von Siemens (2012), "What Do Entrepreneurs Actually Do? An Observational Study of Entrepreneurs' Everyday Behavior in the Start-Up and Growth Stages.", ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE. Pages 1-5, 19-20</p>	חובה
<p>פודקאסט How I built this With Airbnb founder Joe Gebbia - 2017</p>	חובה
<p>Essay - How to start a startup by Paul Graham</p>	רשות
<p>Essay - How to Evaluate Startup Ideas by Kevin Hale, Y Combinator Startup School</p>	רשות
<p>פודקאסט How I built this WeWork: Miguel McKelvey</p>	רשות
<p>וידאו: The Business Model Canvas</p>	רשות
<p>פודקאסט עושים טכנולוגיה הברונים השודדים החדשים: אמזון פתחה מספרה</p>	רשות
<p>TED talk - Jia Jiang: What I learned from 100 days of rejection</p>	רשות
<p>פודקאסט Masters of Scale: Virgin's Sir Richard Branson</p>	רשות
סמטר ב	
<p>Essay: Joseph C. Picken (2017), "From founder to CEO: An entrepreneur's roadmap". Business Horizon Pages 1-3, table on page 5.</p>	חובה
<p>פודקאסט How I built this With Airbnb founder Joe Gebbia - 2017</p>	חובה
<p>TED Talk Simon Sinek: How great leaders inspire action</p>	חובה
<p>פודקאסט עושים טכנולוגיה לידתו מחדש של הבלוקצ'יין</p>	רשות
<p>Book: The Lean Startup by Eric Reis</p>	רשות
<p>פודקאסט חיות כיס</p>	רשות



נטפליקס ומלחמות הסטרימינג	
:Book "Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future by Peter Thiel	רשות
Book: The 4-Hour Workweek by Tim Ferriss	רשות
Book Zero to One by Peter Thiel	רשות