

מודלים לניהול יזמות (The Lean Startup)

סמסטר ב' | מספר הקורס: 193.1313 | ימי ב', 18:00-20:00 | אוניברסיטת חיפה (פרונטלי)

שם המרצה: רמי גזית

שעות קבלה: אחרי שעת הקורס

דואר אלקטרוני: ramigazit1@gmail.com

מטרות הקורס:

מתן כלים לניהול מיזם בשלב המוקדם שלו (משלב הרעיון/צורך), כולל כלים להבנת עומק של הלקוחות הפוטנציאליים של מיזם, להגדרת מודל עיסקי למיזם ולאופן ניהול המיזם. כל זאת, תוך עבודה על פרוייקט יזמי.

- הסטודנטים ילמדו איך להגדיר צורך אנושי בלתי ממומש Unmet Need וכן יתרגלו הגדרת צרכים לאורך שלבים שונים אותם עובר הלקוח הפוטנציאלי
- הסטודנטים ילמדו כיצד להגדיר ולנתח בעיות מנקודת מבט הלקוחות ואת הפער בשוק אל מול המתחרים הקיימים
- הסטודנטים יבינו את החשיבות של הגדרת לקוחות ראשונים באופן ממוקד Early Adopters ויתרגלו בהתאם.
- הסטודנטים ידעו להגדיר מודל עיסקי ואסטרטגיה למיזם באמצעות Lean Canvas ויתרגלו בהתאם.
- הסטודנטים יפתחו הבנה של תהליך הולידציה העיסקית כמשימה מרכזית בתהליך ניהול המיזם בשלבים המוקדמים שלו, תוך הורדת הסיכונים הקשורים במיזם באופן סיסטמטי.
- הסטודנטים יתרגלו GOOB – תהליך ראיונות מול לקוחות פוטנציאליים.
- הסטודנטים ילמדו את המונחים המרכזיים בשימוש מיזמים בשלב המוקדם וישתמשו בהם בהקשר הרלבנטי.
- הסטודנטים ילמדו להגדיר יעדים מדידים להתקדמות במיזם.
- הסטודנטים יתרגלו מיומנות של הצגת מיזם באופן מתודולוגי.

תיאור הקורס:

יזמות היא סוג של "כישורי חיים" שנדרש כיום מכל מהנדס בכל תפקיד, לא רק בסטארטאפ. הקורס מאפשר לסטודנטים לקבל כלים מעשיים ולהתנסות באופן מעשי בגישה המודרנית ביותר לנושא, שמתאימה לקצב של המאה ה-21.

גישת ה-The Lean Startup היא כיום הקונספט המוביל בפיתוח מיזמים (סטארטאפים) בעולם, וכן בעולם החדשנות בתוך ארגונים גדולים. הגישה מיושמת כיום בהצלחה רבה גם במיזמים שאינם למטרות רווח. קונספט ה-Lean Startup עוסק בתהליך מהיר, עדכני ומסודר להגדרת האסטרטגיה העיסקית של מיזם (Startup), זיהוי ההנחות המסוכנות ביותר במודל העיסקי שלו והתקדמות שיטתית ואיטרטיבית בניהול המיזם לתיקוף ההנחות מול לקוחות ואחרים (validation).

המטרה הינה מציאת מודל עיסקי בר קיימא ובר גידול במהירות, תוך כדי מניעת ביזבז (waste) והימנעות מהוצאות מסיביות בפיתוח המוצר ושיווקו בטרם בוצע תיקוף שוק מספק.

בקורס נלמד את הקונספט החדשני, המבוסס על לקחים שנלמדו ע"י יזמים ואוניברסיטאות מובילות בעולם בעשור האחרון ונביר את עקרונות השיטה. כמוכן נתמקד בהבטים מעשיים של תיקוף רעיון ופיתוח לקוחות (Customer Development): הבנה מעמיקה של הלקוחות ועולמם, הצעת הערך והבעיות או הצרכים עליהם היא עונה, ערוצי המכירה והשיווק ועוד.

במהלך הקורס תתבצע עבודה מעשית במסגרת צוותים יזמיים של הסטודנטים עפ"י המתודולוגיה הנלמדת, כולל מפגשים עם לקוחות/משתמשים פוטנציאליים. קיימת אפשרות לעבוד על רעיון יזמי שמביא משתתף הקורס או לקבל רעיון מהמרצה. הסטודנטים מרחיבים ומעמיקים את המצגת במהלך הסמסטר, עד להצגתה והגשתה בסיום הקורס.

דרישות הקורס:

- נוכחות ב-80% מהשיעורים לפחות. הסטודנטים נדרשים לפתוח מצלמות בשיעורים. אי פתיחת מצלמה תיחשב כהיעדרות.
- השתתפות פעילה במטלות כיתתיות והגשת עבודות הבית
- בניית מצגת מסכמת והצגתה בכיתה, עם ציון 60 לפחות בהצגת המצגת
- ציון 60 לפחות בבוחן - הקורס כולל בוחן חובה רב-ברירתי קצר שמטרתו לוודא הבנת המונחים והקונספט הנלמדים
- מטלה מסכמת

להלן נושאי הקורס:

מס' מפגש	נושא
1	מבוא ל-Lean Startup. למה מיזמים נכשלים ונופלים נפילות כואבות.
2	בחירת רעיון יזמי, התארגנות בצוותים
3	תפישת ה-Lean Startup - עקרונות ומונחים מרכזיים
4	כלים להבנת לקוחות – כלי ה-Job to be done להגדרת צרכים - מה לקוחות באמת רוצים.
5	Job Map – הגדרת צרכים לאורך שלבים שונים אותם עובר הלקוח במסעו
6	תרגול
7	ניתוח בעיה והפער בשוק – כולל שימוש בטכניקת 5 Whys ועץ הבעיה
8	ניתוח הבעיה והפער בשוק - המשך ותרגול
9	תעדוף לקוחות ראשונים – Early Adopters – והגדרת פרסונה
10	מודלים עיסקיים והצגת רעיון יזמי ואסטרטגיה עיסקית למיזם תוך שימוש בקנבס (Lean Canvas) או Mission Canvas למיזמים ללא מטרת רווח.
11	תיקוף מודל עיסקי ופיתוח לקוחות – דרכי ביצוע וכלים, כולל תיקוף הבעיה והלקוחות באמצעות ראיונות
12	הצעת הערך היחודית. מדדים להערכת התקדמות במיזם – כולל שימוש בקנבס ככלי לניהול שוטף של המיזם. תרגול הצגה לקראת מצגות הסיום.
13-14	מצגות סיום ופידבק.

ספרות (ספרי עזר, אין ספרים נדרשים חובה):

- Osterwalder A. and Pigneur Y., [Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers](#), John Wiley & Sons., 2010
- Blank S. and Dorf B., [The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company](#), K&S Ranch Press, 2012
- Ries E., [The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses](#), Crown Business, 2011.

הרכב הציון הסופי:

אחוזים	אופן הערכה
30%	התקדמות שבועית (עבודות בית ומצגות קצרות של סטודנטים במהלך הקורס, בקבוצה. עבודות ומצגות אלו הם הבסיס למצגת בסיכום הקורס)
40%	בוחן אמצע סמסטר
30%	מצגת בסיכום הקורס (מתבססת על המצגת וההתקדמות השבועית, בקבוצה)