

ניהול יזמות מודרני - The Lean Startup (קורס: 193.1313)

סמסטר ב', תשפ"א

ימי ב', 18:15-19:45

מרצה: מר רמי גזית

שעת קבלה: בתיאום מראש, באמצעות אימייל ramigazit1@gmail.com

סוג הקורס: פרונטאלי, בשילוב עבודה כיתתית בקבוצות והצגות סטודנטים בפני הכיתה.

דירוג: ב.א., נ.ז.

דרישות קדם: ללא.

תיאור הקורס:

יזמות היא סוג של "כישורי חיים" שנדרש כיום במגוון תפקידים וארגונים וכמובן עבור מי שרוצה להקים סטארטאפ. 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. קונספט ה-Lean Startup עוסק בתהליך מהיר, עדכני ומסודר להגדרת האסטרטגיה העסקית של מיזם (Startup), זיהוי ההנחות המסוכנות ביותר במודל העסקי שלו והתקדמות שיטתית ואיטרטיבית בניהול המיזם לתיקוף ההנחות מול לקוחות ואחרים (validation).

המטרה הינה מציאת מודל עסקי בר קיימא ובר גידול במהירות, תוך כדי מניעת בזבז (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 ונכיר את עקרונות השיטה. בהמשך נתמקד בהיבטים 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, עד להצגתה והגשתה בסיום הקורס.

נושאי הקורס:

1. מבוא ל-Lean Startup
2. כלים להבנת לקוחות - כולל התייחסות לתפישת Job to be done להגדרה מה לקוחות באמת רוצים.
3. ניתוח בעיה והפער בשוק – כולל שימוש בטכניקת 5 Whys
4. תעדוף לקוחות ראשונים – Early Adopters
5. מודלים עסקיים והצגת רעיון יזמי ואסטרטגיה עסקית למיזם תוך שימוש בקנבס.
6. תיקוף מודל עסקי ופיתוח לקוחות – דרכי ביצוע וכלים, כולל תיקוף הבעיה והלקוחות, הצעת הערך ואלמנטים נוספים של המודל העסקי.
7. מדדים להערכת התקדמות במיזם – כולל שימוש בקנבס ככלי לניהול שוטף של המיזם.

דרישות הקורס:

- נוכחות ב-70% מההרצאות
- השתתפות פעילה במטלות כיתתיות
- בניית מצגת מסכמת והצגתה בכיתה
- ציון 60 לפחות בהצגת המצגת
- ציון 60 לפחות בבוחן

אופן חישוב הציון:

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

ביבליוגרפיה:

- 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.