

סילבוס קורס: ניהול יזמות מודרני (The Lean Startup)

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., 2.2.

דרישות קדם: הקורס מיועד ללומדים באוניברסיטה במסגרת התכנית לחדשנות ויזמות. דרישות הקבלה לקורס יגזרו מדרישות הקבלה לתכנית

מועד הקורס: הקורס ניתן בסמסטר אביב, ימי שני, 18:15-19:45

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. 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 ונכיר 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, 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 עיסקיים והצגת רעיון יזמי ואסטרטגיה עיסקית למיזם תוך שימוש בקנבס (Lean Canvas).
6. תיקוף מודל עיסקי ופיתוח לקוחות – דרכי ביצוע וכלים, כולל תיקוף הבעיה והלקוחות, הצעת הערך ואלמנטים נוספים של המודל העיסקי.
7. מדדים להערכת התקדמות במיזם – כולל שימוש בקנבס ככלי לניהול שוטף של המיזם.

דרישות הקורס:

- נוכחות ב-80% מהשיעורים לפחות. הסטודנטים נדרשים לפתוח מצלמות בשיעורים. אי פתיחת מצלמה תיחשב כהיעדרות.
- השתתפות פעילה במטלות כיתתיות
- בניית מצגת מסכמת והצגתה בכיתה
- ציון 60 לפחות בהצגת המצגת
- ציון 60 לפחות בבוחן (הקורס כולל בוחן קצר שמטרתו לוודא הבנת המונחים והקונספט הנלמדים)

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)

בבליוגרפיה:

- 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.