

תוכנית הקורס ורשימת קריאה לקורס

סמסטר 1 שנה 2020



בית ספר: בית ספר אדלסון ליזמות B.A.

מרעיון למיזם

מרצים/ות:

פרופ' דפנה שורץ dafna.schwartz@runi.ac.il

עוזרי/ות הוראה:

מר אורי מסטצ'קין mestechkin.uri@post.runi.ac.il

מספר הקורס:	2453	סוג הקורס:	שיעור	שעות שבועיות:	2	נקודות זכות:	2
דרישות הקורס:	עבודה מסכמת	קוד קבוצה:	201245300	שפת לימוד:	עברית		

נושאי הקורס

רעיון חדשני אינו מספיק על מנת להפוך למיזם מצליח. הסיבות לכך הן במקרים רבים חוסר ידע, מידע ומיומנויות בתחום הניהול העסקי. מטרת הקורס היא לספק הבנה מעמיקה וידע על ההיבטים השונים של התהליך המורכב של הקמת מיזם. נשים דגש על הידע והכלים הדרושים לזיהוי רעיון חדשני, נבחן את היתכנותו העסקית וננתח היבטים עיקריים המאפשרים להפוך את הרעיון "הנכון" למיזם מצליח. נעסוק באינטראקציה של המיזם עם השחקנים האחרים בסביבת האקוסיסטם (Eco-system) בה הוא פועל, לרבות גורמי מימון וחברות אחרות. המטלות בקורס כוללות עבודה קבוצתית ואישית.

מטרות הקורס

- לספק לסטודנטים הבנה מעמיקה וידע של ההיבטים השונים של הקמת מיזם ותפעולו.

- לספק לסטודנטים ידע וכלים לזיהוי רעיונות עסקיים מוצלחים, וכיצד להעביר רעיונות אלה לכדי מיזם עם סיכויי הצלחה גבוהים.
- לתרגל עבודת צוות, ניתוח והתמודדות הלכה למעשה עם אתגרים ובעיות הקשורות בהפיכה של רעיון למיזם.
- הכרת ה Lean Startup Canvas ככלי לתכנון ובדיקת התכנות המיזם.
- מפגשי למידה עם מנהלים ויזמים מובילים – נלמד מניסיונם על האתגרים איתם התמודדו ועל דרכים לפתרון בעיות עסקיות מורכבות.

מבנה ציון הקורס

- מטלה אישית – 60%
- מטלה קבוצתית – 40%

תפוקת למידה

נושא	חומר רקע לנושאי השיעור
1	<p>הסבר על הקורס נושאים ומטלות</p> <p>Taneja, H. and Chenault, K. (2019). "Building a startup that will last." <i>Harvard Business Review</i>.</p> <p>מבוא: היזם, יזמות</p> <p>המסע היזמי</p>
2	<p>בחירת הרעיון - מאיפה באים רעיונו טובות, תהליך הבחירה. מהו "רעיון נכון"</p> <p>Young, K. (2018). "The Simple Question That Can Make or Break a Startup." <i>Harvard Business Review</i>.</p>
3	<p>השוק:</p> <p>פילוח לקוחות, שוק המטרה, Early adapters</p> <p>טרנדים, איומים והזדמנויות.</p> <p>ערוצים (איך אניע ללקוחות</p> <p>5 Trends Emerge in the Gartner Hype Cycle for Emerging Technologies, 2018.</p> <p>The right way to get your first 1,000 customers (2019), <i>Harvard Business Review</i>. Idea Cast. Interview with Thales Teixeira</p>

	הפוטנציאלים) הלקוחות הראשונים	
Balmaceda , K. "SWOT Analysis: How to Structure and Visualize It." <i>Piktochart.com/blog</i> https://piktochart.com/blog/swot-analysis-guide/	הצעת הערך התחרות ניתוח SWOT	4
Lean Canvas Examples of Multi-Billion Startups.	מניסיונם של אחרים מודל ההכנסות – איך נרוויח מודל עלויות – הוצאות קבועות ומשתנות	5
Blank, S, (2013). Why the lean start-up change everything. Spot light on entrepreneurship. <i>Harvard Business Review</i> .	Lean Startup Canvas	.6
Andrew, J. P. and Sirkin, H. L. (2008). "Using the cash curve to discuss and discipline innovation investments." <i>Strategy & Leadership</i> . 35 (4), 11-17.	תזרים מזומנים מניסיונם של אחרים	..7
Thompson , N. T. (2013). "Building a minimum viable product? You're probably doing it wrong." <i>Harvard Business Review</i> .	MVP Minimum Viable Products Minimum Virtuous Products	.8
Alison Coleman, A. (2019). "The Startups That Must Be Born Global To Survive." <i>Forbes</i> Jun 23, 2019.	עקרונות התוכנית העסקית Born Global	9
Dashti, Y., and Schwartz, D. (2017). "Should start-ups embrace a strategic approach toward integrating foreign stakeholders into their network?" <i>Innovation: Organization & Management</i> , 1-28.	הנטוורקינג המקומי והגלובלי	.10

<p>Picken, J., C. (2017). "From founder to CEO: An entrepreneur's roadmap." <i>Business Horizons</i> 60, 7-14.</p>	<p>מיזם למנהל יחסי יזם - מיזם והמשקיעים</p>	
<p>Schwartz, D., and Bar-El, R. (2007). "Venture Investments in Israel – A Regional Perspective," <i>European Planning Studies</i>, 15(5), 623-644</p> <p>Mollick, E. (2016). "The unique value of crowdfunding is not money - It's community." <i>Harvard Business Review</i>.</p>	<p>משקיעי הון סיכון- והשלכות לבחירת המיקום כלי מימון חדשים</p>	11
<p>Clark G. Gilbert. C., G. and Eyring, M. J., (2010). "Beating the odds when you launch a new venture." <i>Harvard Business Review</i>. 1-7.</p> <p>The economists (January 10, 2016) "Dare to fail - how entrepreneurs succeed by learning from- failure, Lessons from Jack Ma, founder of Alibaba."</p>	<p>הגישה לסיכון ולכישלון ניהול סיכונים בסטרטאפים</p>	12
	מצגות	13

שעות קבלת מרצה 

בתאום מראש

שעות קבלת מתרגל 

בתאום מראש

פרטי עוזר הוראה 

הערות נוספות

- השתתפות במינימום 10 מתוך 13 מפגשי הקורס.
- אי עמידה בתנאי משמעותו ציון "נכשל" בקורס.
- נכחות למצגות ומרצים אורחים - חובה
- קריאות החובה של הקורס

רשימת קריאה

רשימת קריאה חובה לקורס:

Clark G. Gilbert. C., G. and Eyring, M. J., (2010). "Beating the odds when you launch a new venture." *Harvard Business Review*. pp: 1-7.

Dashti, Y., and Schwartz, D. (2017). "Should start-ups embrace a strategic approach toward integrating foreign stakeholders into their network?" *Innovation: Organization & Management*, Pp: 1-28. <http://www.tandfonline.com/eprint/Vme96GYtxMnJViYA9mgu/full>

Picken, J., C. (2017). "From founder to CEO: An entrepreneur's roadmap." *Business Horizons*. pp: 60, 7-14.

The right way to get your first 1,000 customers (2019), *Harvard Business Review*. Idea Cast. Interview with Thales Teixeira. <https://Hbr.Org/Ideacast/2019/04/The-Right-Way-To-Get-Your-First-1000-Customers>

יידאו לצפייה (אופציונאלי):

Steve Blank (2018), The Lean Method. <https://www.youtube.com/watch?v=mIGf2MqPZqM>

Why the Lean Start-Up Changes Everything (January 16, 2018).

<https://hbr.org/video/5712986167001/why-the-lean-startup-changes-everything>

Crowdfunding (2016)

<https://hbr.org/2016/04/the-unique-value-of-crowdfunding-is-not-money-its-community>

Who are your early adopters? (20.3.2017) Customer Development Labs, <https://youtu.be/6RMSwxrMnw8>

The single biggest reason why startups succeed. Bill Gross:

https://www.ted.com/talks/bill_gross_the_single_biggest_reason_why_startups_succeed?language=en

The secret to great opportunity. The person you haven't met yet.

https://www.ted.com/talks/tanya_menon_the_secret_to_great_opportunities_the_person_you_haven_t_met_yet/up-next

Three Pitfalls Startup Founders Must Avoid. Noam Wasserman.

<https://hbr.org/video/2226827548001/three-pitfalls-startup-founders-must-avoid>