



## **הקריה האקדמית אונו**

### **הפקולטה למנהל עסקים תואר ראשון**

קמפוס אונו  
מערכות מידע

**שנת הלימודים:** תשפ"א, **סמסטר:** ב

**שם הקורס:** מבוא ליזמות עסקית

**סוג הקורס:** חובה

**דרישות קדם:** אין

**נקודות זכות:** 2

**מרצה:** ד"ר אבי מזור [amazor1808@gmail.com](mailto:amazor1808@gmail.com)

### **מטרות הקורס ותוצרי למידה:**

הקמת מיזם עיסקי חדש ומצליח היא חלומו של כל אדם שניצוץ היזם חבוי בתוכו. זו הדרך בה יוכל היזם להטביע את חותמו ולעשות לביתו, ואף לייצר מקומות עבודה לאנשים רבים אחרים. כמו כן, הקמת מיזם עיסקי חדש בתוך חברה ע"י עובד של החברה היא אחת הדרכים שבאמצעותה יכול עובד כזה לפתח את החברה תוך מינוף יכולותיה ומקורותיה של החברה, וע"י כך לפתח את הקריירה שלו ולעשות לביתו. קורס זה ילמד ליזום, להקים ולנהל מיזם עסקי מוצלח משלב גיבוש הרעיון למוצר או שירות חדש, דרך בדיקת הכדאיות העסקית של המיזם והכנת תוכנית עסקית ראשונית, גיוס הון ממשקיעים, וגיוס עובדים לחברה הצעירה. הקורס יעניק כלי עבודה שימושיים מאוד ויהיה לו אופי מעשי.

### **תוצרי למידה**

- הבנה ושליטה בתהליך מובנה לגיבוש רעיון למוצר או שירות חדש
- יכולת ניתוח ראשוני של כדאיות עסקית של מיזם חדש והצגת התובנות, המסקנות, והפעולות המתבקשות בצורה תמציתית בהירה ומשכנעת.
- תהליך גיוס הון ממשקיעים: בחירת המשקיעים המאימים למיזם וליזמים
- תהליך גיוס הון ממשקיע: בניית מצגת ראשונה למשקיע Investor's Pitch Deck, ניהול אופטימלי של פגישה ראשונה עם המשקיע, ניהול התהליך אל מול המשקיע וצוותו כדי להשיג הסכם השקעה.

- תהליך גיוס עובדים לחברה : כיצד ניתן להביא את העובדים הכי טובים בכפוף למגבלות הפיננסיות של החברה הצעירה.

### שיטת הלימוד:

- הרצאות פרונטליות ב - זום.
- עבודה אינטראקטיבית בין המרצה לסטודנטים
- תירגול בכיתה שלב אחר שלב של הנבטת מיזם חדש.
- דוגמאות והמחשבות, כולל כיצד מציגים מיזם חדש לפני הנהלת החברה כדי לשכנעה להעמיד את המשאבים הנחוצים למימוש המיזם ( במקרה של מיזם תוך ארגוני) ו\או לפני משקיעים כדי לגייס הון מהם למימון המיזם (במקרה של מיזם חוץ ארגוני)

### דרישות הקורס:

#### נוכחות חובה

- זו דרישה של הקריה האקדמית בכל הקורסים.
- יתבצע מעקב נוכחות בכל מפגש : זום מפיקה דו"ח נוכחות עם דיווח כמה זמן נכח כל משתתף.
- נוכחות לאורך כל המפגש נחשבת כנוכחות במפגש.
- מי שלא יקיים את דרישת הנוכחות לא יוכל לגשת למבחן המסכם.
- שימו לב : יש להכנס למפגש מקוון ב- זום עם מצלמה פתוחה כשבתחתית התמונה מופיע בעברית השם המלא של המשתתף.

ההשתתפות במפגשים חיונית מאוד ליכולת שלכם להבין את החומר.  
במהלך מפגשי הקורס יינתנו הסברים מקיפים .  
השתתפות בדיונים אינטראקטיבים בכיתה .

#### עבודת גמר קבוצתית

- מהות העבודה , תכולתה , מועד מסירת העבודה , גודל קבוצות העבודה ופרטים נוספים יפורסמו במהלך הקורס ומבעוד מועד.
- ציון העבודה הוא הציון הסופי
- שימו לב : טווח הציונים הסופי בקורס יעמוד בטווח הציונים כפי שמופיע בתקנון הפקולטה.
- יש רק מועד אחד להגשת עבודות .

### נושאים:

#### נושאי לימוד עיקריים

1. תהליך מובנה לגיבוש רעיון למוצר או שירות חדש .

2. בדיקה ראשונית של כדאיות עסקית של מיזם עסקי חדש תוך שימוש בתבנית עבודה 1pager:

2.1 תיאור העסק: חזון המיזם החדש , מה המיזם למעשה מציע לשוק ? , הבנת הצרכים של הלקוחות , הבנת הערך ללקוח, הגדרת מנוע הכנסות .

**2.2 שוק מטרה ראשון למוצר ראשון:** שיקולים בבחירת שוק המטרה הראשון למוצר\שירות הראשון, הערכת גודל שוק המטרה הראשון בכסף, הערכת קצב הגידול השנתי של שוק המטרה הראשון למוצר הראשון.

**2.3 השקעה מבוקשת:** שיקולים בבחירה והגדרה של אבני דרך לביצוע באמצעות ההון המבוקש, הערכת היקף ההון הנדרש לגיוס, מה היזמים מציעים למשקיע בתמורה להשקעתו?

**2.4 לקוחות מטרה:** איפיון לקוחות המטרה בשוק המטרה הראשון למוצר הראשון, שיקולים חשובים בבחירת לקוחות המטרה הראשונים שאיתם היזמים יבקשו לסגור עסקאות ולהוכיח הצלחה ראשונית בשוק.

**2.5 מתחרים:** זיהוי מתחרים ישירים ועקיפים, הבנת החוזקות והחולשות של המתחרים וכיצד מתמודדים איתם, גזירת אסטרטגית חדירה לשוק המטרה הראשון.

**2.6 צוות מוביל:** הבנת היכולות והכישורים של הצוות המוביל והשפעתם על יכולת ביצוע, שיקולים עיקריים באיוש התפקידים הבכירים והחשובים בהנהלת החברה הצעירה.

**2.7 פטנטים וקניין רוחני:** חשיבות פטנטים וקניין רוחני, בדיקת סיכוי להוציא פטנט שיגן על המוצר, הרעיון או הטכנולוגיה של החברה, השפעה על שווי החברה ועל אסטרטגית החדירה שלה לשוק.

**2.8 יתרונות וסיכונים עיקריים:** זיהוי והבנה של סיכונים עיקריים וכיצד ניתן להתמודד איתם, זיהוי והבנה של יתרונות עיקריים והשפעתם על מיצוב המוצר של החברה בעיני הלקוחות.

**2.9 חישוב כמותי של כדאיות עסקית של מיזם חדש Metric Of Attractiveness:** מדד כמותי להערכת מידת האטרקטיביות של המיזם, הבנת המדד הזה ככלי לניהול חברה תוך התמודדות עם שינויים אפשריים בשוק.

**2.10 מסקנות והמלצות:** במידה והיזמים מחליטים להמשיך במיזם, מהם הצעדים הבאים לביצוע?

### **3. פרמטרים חשובים להצלחת חברה צעירה**

#### **4. גיוס הון למימון המיזם החדש**

- 4.1 סוגי המשקיעים, למי מהם לפנות ומדוע
- 4.2 תהליך גיוס ההון: כיצד לבצעו נכון
- 4.3 הכנת מצגת לפגישה ראשונה עם משקיע פוטנציאלי
- 4.4 כיצד מתנהלים וכיצד מציגים בפגישה הפרונטלית הראשונה עם משקיע.

#### **רשימת קריאה חובה:**

- מצגות וחומרים של המרצה.
- נפתלי בנט, "אקזיט: תובנות, טעויות ולקחים של מנכ"ל סטארטאפ ישראלי", 2012.
- Alexander Osterwalder and Yves Pigneur, "Business Model Generation" (2009), ISBN: 978-2-8399-0580-0
- Thiel, Peter and Masters B., "Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future(2014)

- Blank S. and Dorf B. “ The Startup Owner’s Manual: The Step By Step Guide for Building a Great Company” (2012)

#### רשימת קריאה רשות:

- D. Kariv, Entrepreneurship: An International Introduction (2011)
- Coviello N. and Chandra Y. "Broadening the Concept of International Entrepreneurship: Consumers as International Entrepreneurs", Journal of World Business 45, 228-236 (2010)
- Dan Senor and Saul Singer, “Startup Nation- The Story Of Israel’s Economic Miracle”, Hachette Group Book (2009) .
- Bruce Barringer and Duane Ireland, Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, 3’rd edition (2009)
- Deakins D. and Freed M. , Entrepreneurship and Small Firms, 5'th edition, (2009)
- Audretsch D.B., Litan R.E. and Storm R.J. , Entrepreneurship and Openness: Theory and evidence (2009)
- Kuratko D.F. and Hodgetts R.M., Entrepreneurship- Theory, Process, Practice, Thomson South Western, 6’th edition (2004)
- Shane S., A General Theory of Entrepreneurship : The Individual-Opportunity Nexus, (2003)