

קורס יזמות עסקית מעשית

כל שבוע נסגרים 850 עסקים בישראל. בשנת 2016 נסגרו 44.5 אלף עסקים בארץ והסיבה המרכזית לכך היא חוסר ידע בניהול וחוסר כדאיות כלכלית.

על מנת שלא תהיו חלק מהסטטיסטיקה, אתם נדרשים לרכוש ידע מהימן ומעשי שיעזור לכם להיות יזם שמוביל עסק להצלחה ולא לכשלון ובכל לנצח את הסטטיסטיקה.

היכולות הנדרשות ליזם בהקמה וניהול של עסק מצליח מבוססות על ידי במחקר שוק, קבלת החלטות, שיווק, תכנון, מכירות, פרסום, מימון ועוד. המנהל, הפועל בסביבת השוק, נדרש להשתמש בגישות חדשות לתכנון ולקבלת החלטות כדי לעמוד בשינויים התכופים בתחומי הכלכלה, הטכנולוגיה והחברה. קורס זה מתמקד ביישום יכולות פרקטיות להבנת השווקים, קבלת החלטות ותכנון, חדשנות וניהול של מיזם חדש או עסק קיים.

מטרת הקורס: להקנות למשתתפים ידע מעשי ביזמות עסקית, החל משלב הרעיון עד שלב הביצוע, לתרום להבנת התהליכים הנדרשים לשם הקמה, ניהול וצמיחה של הקמת עסק חדש.

הקורס מקנה לסטודנט כישורים הכרחיים בניתוח ותכנון אסטרטגי של מיזמים חדשים, דן בסוגיות הניהול וקבלת החלטות בתוך העסק החדש ומחוצה לו בזווית ראייה אסטרטגית. כמו כן, מאפשר הקורס לסטודנט להתנסות בהכנת תכנית עסקית למיזם חדש ע"י תכנון בפועל של ההמלצות הנגזרות מהידע הנרכש בקורס.

| | |
|---|----------------|
| <p>הקדמה לעולם היזמות העסקית</p> <ul style="list-style-type: none"> • כיצד נהפוך ליזם מנצח • סקירת יזמים מנצחים • סוגי מיזמים וסוגי יזמים • מהו חזון וכיצד קובעים אותו • <u>תרגיל כיתה</u> – קביעת חזון עסקי | <p>שיעור 1</p> |
| <p>סקירת מיזמים מוצלחים מהארץ והעולם</p> <ul style="list-style-type: none"> • זיהוי כשלים והצלחות של היזם ושל המיזם • איך מתנהג מיליונר ומה אפשר ללמוד מזה • פלחי שוק וטירגוט • מי הלקוח שלנו | <p>שיעור 2</p> |

| | |
|--|---------|
| זכיינות והסיפור השיווקי <ul style="list-style-type: none"> • זכיינות (סוגים, יתרונות חסרונות ומה לבדוק לפני שלוקחים זכיון) • USP – ולמה חובה על כל לעסק לפתח את זה • כיצד בונים סיפור שיווקי נכון • דוגמאות לסיפורים שיווקיים של מותגים מובילים • <u>תרגיל כיתה</u> - בניית סיפור שיווק למיזם | שיעור 3 |
| מחקר עסקי מעשי <ul style="list-style-type: none"> • למה כדאי לעשות מחקר • כלים לבדיקת כדאיות של שוק • כלים לבדיקת כדאיות של עסק • מה חסר לי בעסק כדי להצליח • <u>תרגיל כיתה</u> – ניסוי כלים. | שיעור 4 |
| איך נמתג את העסק שלנו <ul style="list-style-type: none"> • שילוב המסר, הסיפור אל תוך מותג • עקרונות מנצחים לבניית מותג • איזה מוצר או שירות הלקוחות שלנו היו רוצים לקנות • תועלת ללקוח | שיעור 5 |
| איך נתמחר ונפיץ את המוצר ומה נספר ללקוח <ul style="list-style-type: none"> • איך נקדם מכירות • משלוחים • איך נדע כמה מה המחיר הנכון למוצר או לשירות שלנו • איפה הכי כדאי לפרסם • <u>תרגיל כיתה</u> – בניית אסטרטגיית שיווק. | שיעור 6 |
| חשיבה יצירתית <ul style="list-style-type: none"> • ניתוח קייס סטאדי של מייזמים מצליחים • ניתוח קמפיינים יצירתית מבוססים מודל הצלחה • <u>תרגיל כיתה</u> - סדנאת בניית קמפיין בתקציב נמוך | שיעור 7 |
| אומנות הפרזנציה <ul style="list-style-type: none"> • עקרונות המצגת הטובה למשקיעים • מבנה המצגת • כלים שונים חינמים לעריכת מצגות | שיעור 8 |

| | |
|--|----------|
| • עשה ואל תעשה | |
| <ul style="list-style-type: none"> • שיווק דיגיטלי למייזמים • אופי הצרכן ברשת • הזמנויות ברשתות חברתיות • כלי עבודה אינטרנטיים • בניית אתר / דף נחיתה | שיעור 9 |
| <ul style="list-style-type: none"> • כיצד ננתח מתחרים ליצירת בידול – כלי מחקר און ליין • הערכת טראפיק לאתר • מילות חיפוש בגוגל • מקורות referrals • מקורות מדיה • <u>תרגיל כיתה</u> – ניתוח מתחרים | שיעור 10 |
| <ul style="list-style-type: none"> • כספים • מאיפה נביא כסף לעסק • איך מכינים תוכנית פיננסית לעסק • מה זה BREAK EVEN POINT ולמה זה חשוב • תרגיל כיתה - הכנת תזרים לעסק | שיעור 11 |
| סיכום, חזרה ושאלות לפני בניית תוכנית עסקית מסכמת | שיעור 12 |
| מצגות מסכמות | שיעור 13 |

סטודנט מצטיין

בסוף הקורס יבחר סטודנט מצטיין אשר יבחר על פי ציון הפרוייקט שהגיש.
 הסטודנט המצטיין יזכה לשתי פגישות יעוץ אישיות 1 על 1 עם מרצה הקורס אשר ילווה באופן אישי את הסטודנט.

הפגישות תכלול בניית אסטרטגיית דיגיטל, עזרה בהקמת מדיה דיגיטלית, עזרה בבניית מצגת למשקיעים, טיוב וגיבוש אסטרטגיית שיווק ומכירות לעסק החדש, עזרה במיתוג ומיצוב העסק.