

סילבוס

The Lean Startup - 00980804

תשפ"ה מיני סמסטר 2 2025

ימי חמישי בין השעות 18:00-22:00

כיתה 216

סגל ההוראה

מרצה: רמי גזית 052-5522889 ramigazit1@gmail.com
ווטסאפ (ערוץ תקשורת מועדף): <https://wa.me/972525522889>
שעת קבלה לפני השיעור בתיאום מראש

דרישות קדם אין

דרישות צמידות אין

מקצועות ללא זיכוי נוסף אין

נקודות זיכוי 2 נ"ז

היקף שעות לימוד שבועיות: 4 שעות הרצאה/סדנא אקדמיות ועבודה בקבוצות בין המפגשים

תאור הקורס ומטרותיו

גישת ה-The Lean Startup היא כיום המובילה בעולם בפיתוח וניהול מיזמים (סטארטאפים), וכן בעולם החדשנות בתוך ארגונים גדולים. הגישה מיושמת כיום בהצלחה רבה גם במיזמים שאינם למטרות רווח. ה-Lean Startup עוסק בתהליך מהיר, עדכני ומסודר להגדרת האסטרטגיה העיסוקית של מיזם (Startup), זיהוי ההנחות המסוכנות ביותר במודל העיסוקי שלו והתקדמות שיטתית ואיטרטיבית בניהול המיזם לתיקוף ההנחות מול לקוחות ואחרים (Validation).

המטרה הינה מציאת מודל עיסוקי בר קיימא ובר גידול במהירות, תוך כדי מניעת ביזבוז (Waste) והימנעות מהוצאות מסיביות בפיתוח המוצר ושיווקו בטרם בוצע תיקוף שוק מספק.

בקורס נלמד את הקונספט, המבוסס על לקחים שנלמדו ע"י יזמים ואוניברסיטאות מובילות בעולם בשנים האחרונות, נכיר את עקרונות הגישה ונתנסה בפועל בישום צורת החשיבה (Mindset) והכלים הרלבנטיים.

דגש רב יופנה להבנה מעמיקה של הלקוחות ועולמם, ניתוח הבעיות והגדרת הצרכים שלהם. כמוכן נעסוק בהבטים מעשיים של תיקוף רעיון ופיתוח לקוחות (Customer Development), והשלמת הגדרת מודל עיסקי ותיקופו – כולל הצעת הערך והפתרון שלנו, 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 במהלך הסמסטר, עד להצגתה והגשתה בסיום הקורס.

תוצאות למידה

הסטודנטים ירכשו כלים לניהול מיזם בשלב המוקדם שלו (משלב הרעיון/צורך), כולל כלים להבנת עומק של הלקוחות הפוטנציאליים של מיזם, להגדרת מודל עיסקי למיזם ולאופן ניהול המיזם. כל זאת, תוך עבודה על פרוייקט יזמי המאפשר יישום ולמידה ברמה מעמיקה. להלן תוצאות הלמידה המצופות מהסטודנטים בסיום הקורס:

1. להבין את הצעדים הראשונים הנדרשים לקידום מיזם בשלב הראשוני שלו
2. להגדיר את הסיבות לנפילת מיזמים
3. להבין וליישם את הקונספט של תהליך ה-Lean Startup
4. להגדיר ולנתח צרכים לא מסופקים Unmet needs ובעיות, כבסיס למיזם
5. לבנות מודל עסקי למיזם (startup), על בסיס חיבור בין הגדרת הצרכים והבעיות עליהן יענה המיזם, הגדרת הפתרון והצעת הערך, מודל ההכנסות ואלמנטים נוספים.
6. לתקף רעיון למיזם מול לקוחות או משתמשים פוטנציאליים.
7. ליישם את קונספט ה-MVP – Minimal Viable Product
8. להעריך הזדמנויות ליצירת מיזמים חדשים
9. להגדיר מדדים רלבנטיים להתקדמות מיזם.
10. לפתח מיומנויות הצגה תמציתית של רעיון למיזם

- הסטודנטים ילמדו איך להגדיר צורך אנושי בלתי ממומש Unmet Need וכן יתרגלו הגדרת צרכים לאורך שלבים שונים אותם עובר הלקוח הפוטנציאלי – Job To Be Done (JTBD) and Job Map
- הסטודנטים ילמדו כיצד להגדיר ולנתח בעיות מנקודת מבט הלקוחות ואת הפער בשוק אל מול המתחרים הקיימים
- הסטודנטים יבינו את החשיבות של הגדרת לקוחות ראשונים באופן ממוקד Early Adopters ויישמו בהתאם.
- הסטודנטים ילמדו להגדיר מודל עיסקי ואסטרטגיה למיזם באמצעות Lean Canvas ויתרגלו בהתאם.
- הסטודנטים יפתחו הבנה של תהליך הולידציה העיסקית כמשימה מרכזית בתהליך ניהול המיזם בשלבים המוקדמים שלו, תוך הורדת הסיכונים הקשורים במיזם באופן סיסטמטי.
- הסטודנטים ילמדו ויתרגלו תהליך ראיונות מול לקוחות פוטנציאליים.
- הסטודנטים ילמדו את המונחים המרכזיים בשימוש מיזמים בשלב המוקדם וישתמשו בהם בהקשר הרלבנטי.
- הסטודנטים ילמדו להגדיר יעדים מדידים להתקדמות במיזם.
- הסטודנטים יתרגלו מיומנות של הצגת מיזם באופן מתודולוגי בגישת ה-Lean Startup.

דרכי הערכה בקורס – הרכב הציון הסופי

אופן הערכה	אחוזים
השתתפות: שיעורי בית במהלך הסמסטר ונוכחות פעילה בכיתה – כולל מתן פידבק לצוותים אחרים.	20%
בוחן המיועד להעריך הבנה של המונחים ושל עקרונות התפישה	20%
מצגת בסיכום הקורס (מתבססת על המצגת וההתקדמות השבועית, בקבוצה). הקריטריונים לבחינת מצגת הסיכום: 30% המחשת הבנה מעמיקה של המתודולוגיה ויישום הכלים שנלמדו 30% איכות הגדרת רכיבי המודל העיסקי באמצעות הקנבס – באופן מפורט מספיק אך גם ממוקד ותמציתי, כולל הסבר הלוגיקה והשיקולים בהחלטות האסטרטגיות. 30% רמת הולידציה והלמידה מהלקוחות/משתמשים 10% רמת המצגת והעברתה	60%

תוכנית הלימודים של הקורס (לוח זמנים, נושאים, מטלות, מבחנים)

מס' מפגש	נושא
1	מבוא ל-Lean Startup. למה מיזמים נכשלים ונופלים נפילות כואבות.
	בחירת רעיון יזמי, התארגנות בצוותים (פעילות זו תימשך גם במיפגש הבא)
	תפישת ה- Lean Startup - עקרונות ומונחים מרכזיים
2	כלים להבנת לקוחות – כלי ה- Job to be done להגדרת צרכים - מה לקוחות באמת רוצים.
	Job Map – הגדרת צרכים לאורך שלבים שונים אותם עובר הלקוח במסעו
3-4	ניתוח בעיה והפער בשוק – כולל שימוש בטכניקת 5 Whys ועץ הבעיה
	ניתוח הבעיה והפער בשוק - המשך ותרגול
	תעדוף לקוחות ראשונים – Early Adopters – והגדרת פרסונה
5	מודלים עיסקיים והצגת רעיון יזמי ואסטרטגיה עיסקית למיזם תוך שימוש בקנבס (Lean Canvas) או Mission Canvas למיזמים ללא מטרת רווח.
6	תיקוף מודל עיסקי ופיתוח לקוחות – דרכי ביצוע וכלים, כולל תיקוף הבעיה והלקוחות באמצעות ראיונות
7	הצעת הערך היחודית. מדדים להערכת התקדמות במיזם – כולל שימוש בקנבס ככלי לניהול שוטף של המיזם.
8	בוחן קצר והצגת מצגות סיום. מועד הגשת מצגת הסיום היא עד יום לפני מועד ההצגה במיפגש המסכם. * באם מספר הצוותים יהיה גדול הצגת המצגות תיערך בשני המפגשים האחרונים ולא רק באחרון. בהתאם לכך מועד ההגשה עבור כל הסטודנטים יוקדם בשבוע.

חובות הקורס ומדיניות הקורס

- נוכחות והשתתפות פעילה במיפגשים
- הצגת תוצרי ביניים לפחות פעם אחת לצוות במהלך הסמסטר
- הגשת עבודות הבית ומצגת הסיום בזמן המיועד
- ציון מעבר של הבוחן והמצגת המסכמת

ספרי לימוד וחומר קריאה (רשות)

- Blank S., [Why the Lean Start-Up Changes Everything](#), Harvard Business Review, 2013
- Ries E., [The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses](#), Crown Business, 2011.
- 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
- Osterwalder A. and Pigneur Y., [Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers](#), John Wiley & Sons., 2010

יושרה אקדמית

הציפייה מהסטודנטים היא ליצור באופן עצמאי את הרעיון למיזם עליו יעבדו בקבוצה במהלך הסמסטר וכמובן את כל החומרים הנבנים במהלך הסמסטר עד וכולל מצגת הסיום. מובן שגם בבוחן נדרשים הסטודנטים ליושרה מלאה.