

תוכנית הקורס ורשימת קריאה לקורס

סמסטר 2 שנה 2024



בית ספר: בית ספר אריסון למנהל עסקים B.A.

יזמות וניהול עסקים

מרצים/ות:

עו"ד אסף בן-דוד assaf.bendavid@runi.ac.il

עוזרי/ות הוראה:

עו"ד רן הופמן ran.hofman@post.runi.ac.il

מספר הקורס:	2150	סוג הקורס:	שיעור	שעות שבועיות:	3	נקודות זכות:	3
דרישות הקורס:	עבודה מסכמת	קוד קבוצה:	242215003	שפת לימוד:	עברית		

תנאי קדם

במידה ולמדת את אחד מהקורסים הרשומים מטה, בעלי תוכן זהה, לא תוכל להירשם לקורס יזמות וניהול עסקים (2150) :

BUSINESS ENTREPRENEURSHIP - 840

נושאי הקורס 

***** מומלץ לקרוא את הסילבוס מתחילתו ועד סופו שכן יש בו מידע חשוב *****

סילבוס זה נכתב בימים בהם מדינת ישראל עדיין מצויה במלחמה, לכן לפני הכל: אנו מאחלים החלמה מהירה לפצועים, חזרה מהירה של הנעדרים והחטופים וחזרה בשלום לחיילים המשרתים במילואים.

אנא השתמשו בגרסת הסילבוס שמופיע בראש אתר הקורס ולא בזו.

*** הסילבוס כפוף לשינויים בנושאי השיעורים, סדר המרצים, סדר השיעורים ובהתאם הנוכחות הנדרשת בשיעורים אלו. ככל שיהיו שינויים נעדכן מראש.**

רקע:

נדמה שכבר לא ניתן לעבור את היום מבלי לשמוע או לקרוא את המילים "יזמות", "סטארט-אפ" או "יוניקורן", וכי כל אדם שני בישראל עובד על מיזם, חלק ממיזם או עובד בחברת הייטק. לשים בצד כרגע את העובדה ש"סטארט-אפ" הפך למשהו 'סקסי' שכל אחד או אחת רוצה להשתייך אליו/ה, חשוב להבין שמיזמים מבוססים על יזמות, וכי יזמות למעשה מהווה את הבסיס לחלק גדול מהעשייה שלנו - בין אם זו עשייה עסקית-יזמית, ובין אם זו עשייה אישית. היזמות כוללת בתוכה מגוון נושאים מרתקים שיכולים לשמש אותנו גם לבניית מיזם משנה עולם, אבל גם בפיתוח אישי ומקצועי. היזמות רלוונטית לכלל סוגי העסקים - לעסקים קטנים, לעסקים גדולים, לארגונים ללא כוונת רווח ולמיזמים חברתיים, וכן לאנשים פרטיים - בכל שלבי חייהם. יזמות וחדשנות משמשות חברות ואנשים פרטיים בשביל לשרוד ולצמוח במציאות התחרותית הקיימת. היעדר חדשנות בחברה או אצל אדם, עלול להוביל לבלימת ההתפתחות וליציאה מהתחרות. מעבר להשלכות של יזמות (או היעדרה) על עסקים וחברות, היכולת להיות יזם/ת, היא יכולת בעלת ערך רב, במיוחד בעידן שבו המקצועות המסורתיים המוכרים נעלמים או מצטמצמים (במיוחד בהשפעת ה-AI), והצרכים בשוק העבודה משתנים.

מטרות הקורס



מטרות הקורס ושיטת הלימוד:

הקורס יציג בפניכם את המסלול שעוברים היזמים, החל משלב מציאת הרעיון, בחירת הצוות, בחינת הרעיון הראשוני, אימות הרעיון מול צורכי השוק, הכנת מצגת משקיעים, גיוס כספים, ועד היציאה אל השוק. לאורך כל המסלול היזמים נדרשים להתמודד עם אתגרים שונים. הקורס יקנה לכם כלים להתמודד עם אתגרים אלו - הן באמצעות לימוד תיאורטי, אך בעיקר באמצעות לימוד מעשי והרצאות פרקטיות. בנוסף, תפגשו יזמים/ות ומנהלים/ות מקצועיים/ות ובכירים/ות מתחומים שונים במשק, שיחלקו מהידע שלהם/ן בתחום ויספקו לכם הצצה לעולם היזמות והניהול.

באמצעות שילוב התאוריה וההתנסות המעשית בקורס, תקבלו הזדמנות לחוות את המסלול והחשיבה היזמית ותלמדו מגוון דרכים שיסיעו לכם לפתור בעיות ולהקים מיזם.

שיטות העבודה:

על-פי רוב, ליזמים העובדים בצוות יש סיכוי טוב יותר לגייס כספים ממשקיעים. בנוסף, רוב המיזמים מוקמים על-ידי צוות מייסד, לעומת מייסד בודד. לכן, ועל מנת לשקף את המתרחש במציאות, אתם תעבדו בקבוצות ואת הרעיון למיזם שתבחרו תדרשו לפתח, לאפיין ולהציג במטלות שונות (שתגישו כקבוצה), בתרגילים בכיתה ובמהלך מצגת המשקיעים (Pitch) שתציגו בשיעורים האחרונים.

מדובר בקורס שדורש מעורבות אקטיבית, זמן והשקעה (בכיתה, ובצוותים שלכם בין השיעורים), אך גם בקורס מתגמל מבחינת הידע והניסיון שתקבלו.

מבנה ציון הקורס




הרכב הציון:

1. **מטלת (25% One pager)**. הנחיות יפורסמו בהמשך.
2. **יצירת לוגו ובניית אתר אינטרנט (25%)**. החלק הראשון של התרגיל נעשה בכיתה ולכן נדרשת נוכחות חובה בשיעור 6. התרגיל נעשה בצוותים אבל מי שרוצה יכול להגיש כיחיד (הכל בכפוף להנחיות שיפורסמו. יודגש כי זה התרגיל היחיד שניתן להגיש כיחידים - אם רוצים).
3. **מצגת משקיעים (50%)**. הנחיות יפורסמו בהמשך. פירוט נוסף מופיע מטה תחת השיעורים האחרונים. **קיימת חובת השתתפות של כל חברי הצוות ונוכחות חובה בשיעורים אלו (שיעורים 9 ו-10).**

* **חובת מעבר:** בקורס ישנה חובת מעבר בציון של 60 לפחות. בשום מקרה לא ניתן יהיה לקבל ציון הגבוה מ-100 בקורס.

שעות קבלת מרצה 

לפני או אחרי השיעור. מומלץ לבקש מראש.

שעות קבלת מתרגל 

בתיאום מראש, במייל - ran.hofman@post.runi.ac.il

פרטי עוזר הוראה 

ran.hofman@post.runi.ac.il

הערות נוספות 

הערות חשובות:

1. **נוכחות: מאחר שחלק מהתרגילים (עבור ציון) נעשים בזמן השיעור (בקבוצות שלכם), ישנה חובת נוכחות בשיעורים הבאים: שיעור 1, 6, 9 ו-10. ביתר השיעורים אין חובת נוכחות. שיעורי החובה כמובן לא חלים על מי שנמצא במילואים או מי שיש לו סיבה "להיעדרות מוצדקת" לפי תקנון הלימודים ואישור זה הועבר דרך רכזת המסלול. לגבי שיעורים שאינם חובה: הקורס נועד לתת לכם את הכלים ואת הידע להצליח ספציפית בתחום היזמות, ובכלל בחיים. אם לדעתכם יש לכם דברים חשובים יותר לעשות, אנו סומכים על שיקול הדעת שלכם.**
2. **ציון מיטיב: בשיקול דעת המרצה, יוענק עד 3 נקודות לסטודנטים שנכחו והשתתפו (תנאים מצטברים) בצורה אקטיבית ברוב המוחלט של השיעורים (זאת לפי הרישומים של המרצה בלבד). יובהר כי אין כל התחייבות לעצם הענקת הנקודות, גם אם השתתפתם באופן אקטיבי ברוב השיעורים כאמור לעיל.**

3. במהלך ההרצאה אני מקדיש את כל כולי אליכם הסטודנטים. בתמורה אני מבקש שתקפידו על כללי הנימוס הבאים:

- א. **טלפונים ניידים:** צריכים לעשות שיחה דחופה? אין בעיה, תעשו זאת לפני/אחרי השיעור או שתצאו מהכיתה (או בזום): תלכו הצידה). חייבים לענות לוואטסאפ - תעשו זאת במחשב. על הטלפון הנייד להיות בתיק. מי שיתעסק עם הנייד בזמן השיעור יתבקש בנימוס לצאת מהכיתה.
- ב. **איחורים:** אני מכבד את הזמן שלכם אנא כבדו את הזמן שלי ושל חבריכם לכיתה. בדיוק כפי שלא תאחרו לראיון עבודה, אבקש שלא לאחר לשיעור. **סטודנטים מאחרים מתבקשים להיכנס**

במרכז 15 דקות לאחר תחילת השיעור על-מנת שלא להפריע למהלך השיעור.

4. **השתתפות:** אנו מעודדים השתתפות פעילה של הסטודנטים ולכן במהלך השיעורים מתקיים שיח אינטראקטיבי, לרבות פנייה של המרצה אל סטודנטים. לכן, הכיתה (או המפגש בזום) אינו המקום או הזמן לבצע מטלות בקורסים אחרים.
5. **חומר הקריאה:** החומר נבחר בקפידה כדי להקל על הבנת החומר המועבר בשיעור ו/או להרחיב את הידע שלכם ו/או להקל עליכם את ביצוע המטלות. לא נתייחס לכל חומר הקריאה בשיעורים אך בהחלט נתייחס לחלק ממנו ולכן החומרים נבחרו לא רק לצורך התפאורה. החומר צומצם למינימום הנדרש מתוך רצון להתחשב בכם. לנוחיותכם, חלק מהחומר יועלה למוזל, והיתר מצוי באופן חופשי באינטרנט או בספרייה.
6. **שינויים:** יתכנו שינויים בסדר/תוכן השיעורים לפי התקדמות הקורס. ככל שיהיו שינויים, הודעה מסודרת תתפרסם באתר הקורס.
7. **זום/נוכחות פיזית: השיעורים יועברו בזום למעט שיעורים 1, 9 ו-10 שיתקיימו פיזית בקמפוס.**

- **קישור לזום:** <https://runi-ac-il.zoom.us/j/82395731808>
- **עדכון תוכנה:** וודאו שיש לכם גרסה מעודכנת של זום אחרת חלק מהפונקציות לא יעבדו.
- **מצלמות:** למעט מקרים חריגים ונקודתיים בהם ביקשתם וקיבלתם אישור מראש (במייל) מהמרצה שלא להיות עם מצלמה פתוחה, **קיימת חובה להיות עם מצלמות פתוחות (כאשר אתם מופיעים מול המצלמה). סטודנט/ית ללא מצלמות לא יוכל להשתתף בשיעור.** אין לנו בעיה שתהיו במיטה, או במטבח עם פיג'מה - העיקר שתיקחו חלק ותחשפו ללמידה.
- **שמכם:** עליכם להציג בזום שם מלא ומדויק.

המרצה - עו"ד אסף בן-דוד: בעל תואר ראשון LL.B במשפטים ו-LL.M במשפט עסקי מהמרכז הבינתחומי. אסף עבד במשרדי עורכי הדין הגדולים ביותר, ומתמחה במשפט מסחרי בינלאומי, קרנות הון סיכון, דיני אינטרנט ומחשבים, קניין רוחני וסטארט-אפים. בשנת 2014 הקים את הקליניקה להנגשת המשפט לסטארט-אפים בבינתחומי הרצליה וניהל אותה עד סוף 2018. אסף מלמד בבינתחומי וכמרצה אורח בטכניון, בהכשרת המנהלים באוניברסיטת תל-אביב, באוניברסיטת פקינג בסין, באוניברסיטת טילברג בהולנד, באוניברסיטת אינסברוק באוסטריה ועוד. אסף מלמד "משא ומתן בינלאומי עסקי" ו-"יזמות וניהול עסקים". בנוסף, אסף משמש כמנטור ויועץ משפטי לסטארט-אפים רבים בארץ ובחו"ל.

עוזר הוראה - עו"ד רן הופמן: בוגר תואר ראשון LL.B במשפטים ותואר שני MBA במנהל עסקים (התמחות באסטרטגיה ויזמות ובהתנהגות ארגונית) בהצטיינות, שניהם מהאוניברסיטה העברית

בירושלים. בין השנים 2018-2023 התמחה ועבד במשרד עוה"ד הרצוג פוקס נאמן ושות' ועסק בליטיגציה ובדיני עבודה. החל מסוף שנת 2023 משמש כצוער בתכנית "צוערים לשירות המדינה" לטיפול עתודה ניהולית במשרדי הממשלה. בעל ניסיון ביזמות חברתית.

רשימת קריאה 

שיעור 1 - מבוא לקורס + תיאום ציפיות + עבודת צוות | 26.3.2024

(נוכחות חובה, השיעור יתקיים בקמפוס - אולם עופר 04)

1. מבוא לקורס ותיאום ציפיות.

2. עבודת צוות - דגשים לגבי צוות המיזם.

מה נלמד? נדבר על מבנה הקורס, מטרתו, ואופן ניהולו. לאחר מכן נדבר על החשיבות של בחירת הצוות ומה הם השיקולים שיש לקחת בחשבון.

חומר קריאה:

אלמוג, ע., & אלמוג, ת'. (2013) על בוגרים ושקרים. הדר חינוך (סיכום המאמר). [לינק](#)

Team:

1. Founder Institute. (2018) *How to Build an All-Star Startup Team*. Retrieved from: [Link](#)
2. Matveeva, S. (2018, April 30). What Makes Great Startup Teams, And How To Find It. *Forbes*. Retrieved from: [Link](#)
3. Yoskovitz, B. (2010). *8 Things to Look for When Hiring Startup Talent*. Retrieved from: [Link](#)

מושגים חשובים בעולם הסטרטאפים:

חשוב: ללא ידיעת המושגים הללו, יהיה לכם קשה להבין על מה המרצים האורחים מדברים.

Important: TLV Partners. Startup Glossary Retrieved from [Link](#) - only the following definitions:

Anti-dilution protection, B2B (Business to business), B2C (Business to consumer), Angel investor, Budget, Benchmark, Budget, Burn Rate, Board of directors, CAC (Customer Acquisition Costs), Bootstrapped, Capital, Dilution, Disruption, Due diligence, Crowdfunding, DAU (Daily Active Users), Elevator Pitch, Exit, Incubator / Accelerator, Equity financing, Milestones, MAU (Monthly Active Users), Pivot, POC (Proof of concept), Runway, SAAS (Software as a Service), ROI - (return on investment), Seed, SMB (Small Midsize Business), Vesting.

דגשים חשובים:

לפני שיעור זה נפרסם (במודל) הנחיות למטלה הראשונה (מטלת one pager).

1. בשיעור נדבר על בחירת צוות המיזם ונעשה תרגיל כיתתי בצוותים. בנוסף, סמוך

לאחר השיעור תצטרכו להגיש את שמות חברי הקבוצה איתם תעבדו על המיזם במהלך הקורס. **לכן, רצוי כבר עכשיו לחשוב מי חברי הצוות איתם תרצו לעבוד (מה שישיע על כל העבודות שתגישו).**

2. עליכם לשלוח את שמות חברי הקבוצה שלכם (**כולל כתובות דוא"ל של כל אחד מחברי הקבוצה**) עד ה-12.4 בשעה 10:00. את ההגשה תעשו דרך המודל, נעדכן בהמשך על פתיחת אפשרות ההגשה. כמה דגשים:

- **כל קבוצה צריכה לכלול בין 3 - 4 סטודנטים.** לא 2, לא 5, לא לבד ולא 3.5. וכן, אנחנו יודעים שאתם נורא רוצים לצרף עוד חבר, או שאולי אתם לא מכירים את כולם, או שיש סיבות אחרות שהופכות את זה לאתגר, אבל מסיבות רבות שלא נפרט כאן, גודל הקבוצות יהיו בדיוק לפי מה שרשמנו כאן לעיל.
- מאחר שאתם תעבדו בקבוצות אלו במהלך כל הקורס, ותגישו גם את העבודות ביחד, מומלץ לבחור היטב את חבריכם לקבוצה. לא כל חבר בהכרח מתאים לצרכים האקדמיים שלכם.
- אין זה מתפקידו של עוזר ההוראה לסייע לכם במציאת קבוצה. אם אתם רוצים לדעת על עוד אנשים שטרם מצאו קבוצה, פנו לנציגי המסלול שלכם או היעזרו בוואטסאפ המסלולי.
- סטודנט שלא משויך לקבוצה לא יוכל להגיש את המטלה (למעט המטלה של יצירת לוגו והקמת אתר) **ואין אפשרות לעשות את המטלות לבד** (וכן, אנחנו מודעים ליתרונות, לחסרונות ולאתגרים של עבודה קבוצתית).

שיעור 2 - Ideation (מציאת רעיון למיזם) + הבנת הבעיה או הצורך בשוק | 2.4.2024

1. הרצאת אורח: Ideation - כיצד מוצאים רעיון לסטארט-אפ - ארז גביש.
2. הבנת הבעיה או הצורך (validation) עו"ד אסף בן-דוד.

מה נלמד? במפגש הקרוב נדבר על יזמות, יצירתיות, רעיונות ועל היזמים שביניהם. המפגש יכלול התנסויות ודיונים, שיעזרו לנו להבין שיטות שונות ומשונות להעלאת רעיונות, מהו 'רעיון טוב', ועוד דברים שלא כדאי לפספס. לאחר מכן נעבור לדבר על הבנת הבעיה או הצורך ועל הדרכים בהן ניתן להוכיח שהבעיה שאנחנו רוצים לפתור היא ממשית, שיש שוק מספיק גדול ושיש אנשים שמוכנים לשלם על הפתרון שאנחנו מציעים להם.

אודות המרצה: ארז הוא יזם ומרצה בעל ניסיון של כ-15 שנים ביצירת מיזמים ופרויקטים הקשורים ביזמות, חדשנות ובחינוך ליזמות. לארז מספר תפקידים כיום וכי"זם להשכרה, ביניהם עבודה עם יזמים במסגרות שונות הכוללות תוכניות האצה, אקדמיה ופרויקטים שונים עם חברות גדולות. בעברו הקים ארז מספר מיזמים, כתב 4 ספרים, יצר עשרות אירועי האקתון ובנה עשרות שירותים דיגיטליים ומיני-עסקים. בין היתר הוא חובב עיצוב, חומס ואופנועים.

חומר קריאה:

Ideation:

Johnson, R. (2012). *23 Ways to Generate Startup Ideas*. Retrieved from: [Link](#).

Knowledge@Wharton. (2009). How entrepreneurs identify new business opportunities. *Knowledge@Wharton Online Business Journal*. Retrieved from: [Link](#).

Schroeder. B (2019, June 7). Hey Unicorn Hunters, It's Not About Ideas. Three Key Insights To Find The Perfect Startup Storm. *Forbes*. Retrieved from: [Link](#).

Video: Rulkens, P. (2014). "Why the majority is always wrong". *TEDXMaastricht*. Retrieved from: [Link](#) * **[רשות]**.

Lewis, D. (2013, May 8). What are the best ways to think of ideas for a startup? *Forbes*. Retrieved from: [Link](#) * **[רשות]**.

Validation:

Harper, M. (n.d.). *Ultimate Guide: How to Validate Your Startup Idea Before You Spend \$1*. Retrieved from: [Link](#).

שיעור 3 - מסלול החיים של סטארט-אפ | 9.4.2024

1. מסלול החיים של סטארט-אפ - עו"ד אסף בן-דוד.

מה נלמד? נדבר על השלבים שעובר יזם/מיזם - החל משלב הרעיון ועד לאקזיט או סגירת העסק, ועל האתגרים שבדרך.

חומר קריאה:

Aulet, B., & Murray, F. (2013). A tale of two entrepreneurs: Understanding differences in the types of entrepreneurship in the economy. *Ewing Kauffman Foundation*. [Link](#).

CBInsights. (2018). *The Top 20 Reasons Startups Fail*. Retrieved from: [Link](#).

Heater, B., & Clark, K. (2018) *Remembering the startups we lost in 2018*. Retrieved from: [Link](#).

שיעור 4 - חייה של יזמת + מודלים עסקיים | 16.4.2024

1. הרצאת אורח: חייה של יזמת - ניצן גל.

2. מודלים עסקיים - סוגי המודלים ואיך בוחרים את המודל הנכון? - עו"ד אסף בן-דוד

מה נלמד? נשמע ממקור ראשון על החוויה של הקמת מיזם וכל הכרוך בכך. לאחר מכן, נכיר את המודלים העסקיים הנפוצים בעולם היזמות וכיצד יש לבחור במודל המתאים ביותר לכל מיזם.

אודות המרצה: ניצן היא מנהלת פיתוח האקוסיסטם ב-Microsoft for Startups. בעבר כיהנה כמנכ"לית ושותפה מייסדת של Clique, פלטפורמה טכנולוגית שעוזרת לנהל ולחזק קשרים מקצועיים בין מגוון בעלי עניין בתוך אקו-סיסטם אחד. בנוסף, היא השותפה המייסדת של חברת Billush אשר הוקמה בתוכנית Zell ליזמות. ניצן בוגרת תואר ראשון בראיית חשבון ומנהל עסקים במרכז הבינתחומי. ניצן שירתה כ-5 שנים בצבא, בין היתר בניהול כ"א ב-8200 ובהדרכה בבה"ד 1 (קורס קצינים) - שם ביצעה תפקידים של מפקדת צוות ולאחר מכן מפקדת פלוגה.

חומר קריאה:

Life of an Entrepreneur:

McConnell, S. (2022) 3 Reasons not to become an entrepreneur, and how to do it anyway. *Foundr*. Retrieved from: [Link](#).

Business models:

Business model vs. businessplan (n.d.). Retrieved from: [Link](#).

7 Business Models for Startups And How To Choose The Best For You. Vasilis Bouronikos | 22 November, 2022 Retrieved from: [Link](#).

שיעור 5- יצירת פרופיל לקוחות + יסודות השיווק (מעשי) + ההבדלים בין POC, Prototype ו-MVP

30.4.2024

1. הרצאת אורח: יצירת פרופיל לקוחות - עו"ד שרה צרפתי.
2. הרצאת אורח: יסודות השיווק (מעשי) - עו"ד שרה צרפתי.
3. ההבדלים בין POC, Prototype ו-MVP - עו"ד אסף בן-דוד.

מה נלמד? נלמד על החשיבות של הגדרת פרופיל לקוח המטרה (target customer) שלכם בהקשר השיווקי והעסקי. לאחר מכן נלמד על שיטות השיווק המעשיות והשילבים שיש לעבור, לרבות בחינת הפלטפורמות המתאימות, כיצד בוחרים את שיטת השיווק, שיווק דיגיטלי ועוד.

בהמשך, נלמד מהי החשיבות של מוצר ראשוני (מה שנקרא בשפה המקצועית POC או MVP), וכיצד מפתחים כזה. בנוסף, נלמד כיצד ניתן לאפיין בצורה ויזואלית ולבחון גרסה ראשונית של המוצר/שירות שלנו (Prototype).

אודות המרצה: שרה היא עורכת דין (דיני מחשבים, דיגיטל וסייבר), מנטורית בקרן שרי בלייר וקרן 8200 לעסקים קטנים, מנכ"לית ומייסדת S+Digital ליעוץ אסטרטגי בתחום הדיגיטל. מייסדת Sommliki Global למיתוג וסורסינג בתחום האינקומרס. יועצת אסטרטגית ומרצה לחברות וארגונים, מוסמכת מטעם גוגל ופייסבוק. בעלת ניסיון בינלאומי בהובלת חברות ועסקים להצלחה עסקית באמצעים דיגיטליים.

חומר קריאה:

Customer Profile:

How to create customer profiles. Scott Robinson. Kentucky Farm Bureau (June 2023)
Retrieved from [Link](#).

Why Your Company Needs An Ideal Customer Profile And Seven Ways To Leverage It.
Ashley Deibert (2019) Retrieved from [Link](#).

MVP/POC:

Ciligot, C. How to Plan a Minimum Viable Product: A Step-By-Step Guide. Retrieved from:
[Link](#).

דגשים חשובים:

לפני השיעור הבא נפרסם הנחיות למצגות המשקיעים.

שיעור 6 - בניית לוגו ואתר אינטרנט + טעויות משפטיות נפוצות של יזמים (חלק א') | 7.5.2024 (נוכחות חובה בזום לצורך ביצוע התרגיל)

1. בניית לוגו ואתר אינטרנט - תרגיל בכיתה בקבוצות.
2. טעויות משפטיות נפוצות של יזמים - חלק א' - עו"ד אסף בן-דוד.

מה נלמד? נבצע תרגיל בכיתה לבניית לוגו ואתר אינטרנט. התרגיל מהווה **25% מהציון הסופי בקורס** ולכן הנוכחות בשיעור זה היא חובה. את התרגיל יש לבצע בקבוצות שבחרתם בתחילת הקורס. בנוסף, נלמד על טעויות משפטיות נפוצות של יזמים וכיצד ניתן להימנע מהן.

חומר קריאה:

1. **Legal Mistakes** - A. Ben-David, Common Legal Mistakes Made by Early Stage Startups. [Link](#).

שיעור 7 - טעויות משפטיות נפוצות של יזמים (חלק ב') + דרכים לגיוס כסף | 21.5.2024

1. טעויות משפטיות נפוצות של יזמים - חלק ב' - עו"ד אסף בן-דוד.
2. הרצאת אורח: דרכים לגיוס כסף - עו"ד יובל לזי.

מה נלמד? נשלים את הלמידה על טעויות משפטיות נפוצות של יזמים וכיצד ניתן להימנע מהן. לאחר מכן, נלמד מהן הדרכים השונות דרכן ניתן לגייס כסף עבור המיזם.

אודות המרצה: עו"ד יובל לזי הוא מנהל את המחלקה המסחרית של משרד ברנע ושות'. יובל מתמחה במגוון רחב של תחומים מסחריים וביניהם, מיזוגים ורכישות, השקעות הון פרטיות והשקעות הון סיכון בתעשיות ההיי-טק וה-"Low-Tech". יובל מייעץ לעשרות סטארט-אפים בהליכי גיוס, מימון ותחומים משפטיים שונים וכן מלווה באופן שוטף מאיצים, אקסלרטורים ומרכזי יזמות.

חומר הקריאה:

Raising Money:

1. Bloom, M. (n.d.). *Raising VC Money: How Much Do I Need, and How Much Do I Ask For?* Retrieved from: [Link](#).
2. Eduardo, C. (n.d.). *How much money should you raise from an Early-Stage Investor?* Retrieved from: [Link](#).

שיעור 8 - עולם קרנות ההון סיכון + הכנה למצגות משקיעים | 28.5.2024

1. הרצאת אורח: עולם קרנות ההון סיכון - עו"ד ענת תילא צ'רני.
2. כיצד להכין ולהעביר מצגת משקיעים - עו"ד אסף בן-דוד.

מה נלמד? נצלול אל עולם קרנות ההשקעה ונלמד על נושאים כמו איך עובד עולם הקרנות ומה מחפשים מנהלי הקרנות במיזמים בהם הם משקיעים. לאחר מכן, נלמד כיצד להעביר מצגת משקיעים בצורה טובה ומעניינת, לרבות מה לומר, ממה להימנע, אורך המצגת, פורמט ועוד.

אודות המרצה: עו"ד ענת תילא צ'רני היא מייסדת משותפת ושותפה מנהלת בקרן Aristagora VC המשקיעה בחברות טכנולוגיה ישראליות בשלבים מוקדמים. בעלת ניסיון קודם בהשקעות, בנקאות

להשקעות ושוק ההון, עם מיקוד בעולמות הטכנולוגיה. מנוסה בעבודה עם גופי השקעה אסייטים ובחיבור שבין חברות טכנולוגיה ישראליות לבין השוק באסיה. לפני הקמת Aristagora VC, ענת הובילה את הדסק האסייתי בדיסקונט קפיטל ולפני כן עבדה כעורכת דין במחלקת ההייטק של אחד ממשרדי עוה"ד המובילים בישראל. ענת היא בוגרת תואר ראשון במשפטים ובמזרח אסיה מהאוניברסיטה העברית.

חומר קריאה:

VCs:

Yin. E. How Do VCs Make Money? Retrieved from: [Link](#).

Pitch Decks:

Patel, N. (2015). *13 Tips on How to Deliver a Pitch Investors Simply Can't Turn Down*.

Retrieved from: [Link](#).

Video: Phillips, D. J. (2014) "How to avoid death By PowerPoint. *TEDxStockholmSalon*.

Retrieved from: [Link](#).

Video: Phillips, D. J. (2017). "The magical science of Storytelling". *TEDxStockholm*. Retrieved from: [Link](#).

Canaan Partners. (2013). *Entrepreneur Pitch Workbook*. Retrieved from: [Link](#).

שיעור 9 - "גייסו מיליונים, אוקיי, מה עכשיו?" - סיפור של סטארטאפ + מצגות משקיעים חלק א'

4.6.2024

נוכחות חובה של כל חברי הצוות לצורך העברת המצגת, השיעור יתקיים בקמפוס)

1. הרצאת אורח: "גייסו מיליונים, מה עושים עכשיו?" - סיפור של סטארטאפ - עו"ד דותן המר.

2. מצגות סטודנטים - חלק א'. במהלך שיעור זה אתם תציגו את המיזמים שלכם בסגנון Pitch למשקיעים*.

* ייתכן ויהיו נציגים/אורחים/שופטים' נוספים בשיעור זה ובשיעור הבא.

מה נלמד? נשמע סיפור מרתק של מיזם שגייס מיליונים, על התהליך שהם עברו ומה ניתן ללמוד ממנו. לאחר מכן, נתחיל בהצגת מצגות המשקיעים.

אודות המרצה: עו"ד דותן המר הינו בוגר משפטים בהצטיינות מהמרכז הבינתחומי הרצליה (2011), ומדעי המחשב בהצטיינות מאוניברסיטה הפתוחה (2002) (בגיל 19). חבר לשכת עורכי הדין בישראל ולשכת עורכי הדין בניו-יורק. עוסק ביעוץ משפטי בקשר עם הסכמי רישיון ותנאי שימוש לאתרים ולתוכנות, חתימות אלקטרוניות, זכויות יוצרים, קוד פתוח ונושאים נוספים בזיקה שבין עולם המשפט לעולם המחשבים והאינטרנט.

רקע למצגות משקיעים: על-מנת להצליח לצמוח בקצב הנדרש, רוב הסטארטאפים נדרשים לגייס כסף מקרנות השקעה. כדי לעשות זאת, תצטרכו להציג בפניהם (לרוב מול הרבה מהם...). העברת מצגות זו אומנות, אבל בניגוד למה שאנשים רבים חושבים, לא מדובר בכישרון מולד, אלא בכישרון שניתן לטפח ולשפר (אם תקדישו לזה את הזמן וההשקעה).

הנחיות למצגות משקיעים:

המצגת מהווה 50% מהציון הסופי בקורס - ראו הנחיות מלאות בנושא במודל - וודאו שאתם עושים אותה נכון ומשקיעים את הזמן הדרוש. ישנה חובה שכל חברי הצוות ישתתפו בהעברת המצגת.

שיעור 10 - מצגות משקיעים חלק ב' | 18.6.2024

(נוכחות חובה של כל חברי הצוות, השיעור יתקיים בקמפוס)

סיום הצגת מצגות המשקיעים (ראו הנחיות לעיל ובמודל).

שיעור 11 (שיעור השלמה) - הדרכה אישית ומקצועית - לינקדין, קו"ח והכנה לראיונות | יום חמישי

20.6.2024 בשעה 18:00 בזום.

1. הדרכה אישית ומקצועית (לינקדין, קו"ח והכנה לראיונות להתמחות).

2. דברי סיום.

מה נלמד? נקיים הדרכה בנושאים החשובים עבור כניסה ראשונית לעולם העבודה. בנוסף, תקבלו הכוונה בנוגע לראיונות עבודה והתמחויות. מדובר ב-'בונוס' עבורכם הסטודנטים.