אוניברסיטת בן-גוריון בנגב

הפקולטה לניהול ע"ש גילפורד גלייזר

המחלקה למנהל עסקים

תשפ"א, סמסטר א'

687-2-0154

מרעיון טכנולוגי למיזם עסקי

מרצה: מר יוסי שביט [shavityo@bgu.ac.il](mailto:shavityo@bgu.ac.il)

יפעת טורבינר [turbiner@post.bgu.ac.il](mailto:turbiner@post.bgu.ac.il)

שעת קבלה: שעה מרגע סיום כל מפגש

**היקף הקורס**: 3 נקודות זכות

**כללי**

הקורס "מרעיון טכנולוגי למיזם עסקי" בא לחשוף את הסטודנטים לעולם יזמות האימפקט הטכנולוגי. יזמות האימפקט מאופיינת בהנבת תשואה חברתית לצד תשואה פיננסית. תחום זה צובר תאוצה בשנים האחרונות הן ברמה המקומית והן ברמה הגלובלית, תוך שילוב ערכים חברתיים וסביבתיים בפיתוח של מודלים עסקיים וערוצי רווח.

חברות הזנק (סטארט-אפים), מקדמות כיווני פעולה חדשניים בעלי פוטנציאל גידול משמעותי, אך במידה והן משלבות תשואה חברתית או סביבתית, האימפקט שהן מייצרות יכול להיות משמעותי אף יותר. עם זאת, רעיונות חדשניים ופיתוחים טכנולוגיים לרוב לא מצליחים לממש את מלוא הפוטנציאל המסחרי שלהם. במקרים רבים הדבר נובע מחוסר בידע, הבנה עסקית וכלים ניהוליים. הקורס יספק לסטודנטים ידע, מידע וכלים יישומיים הקשורים למגוון ההיבטים הקשורים בהתפתחות וניהול של רעיון עסקי טכנולוגי בתחומי האימפקט.

הקורס מתנהל בגישה של למידה תוך כדי עשיה. במהלך הקורס יתנסו הסטודנטים בגיבוש ופיתוח פטרונות טכנולוגיים לבעיות חברתיות ויידרשו להכין תכנית עסקית לרעיון למיזם אותו יגבשו ויקדמו. הקורס יכלול הרצאות פרונטאליות ושיעורים בהם תינתן הנחייה אינדיבידואלית.

**מטרות הקורס**

הקורס יאפשר לסטודנטים התנסות מעשית כמו גם יצירה של תוצר ממשי – תוכנית פעולה לקידום סטארט-אפ. בתהליך זה, יש ניסיון להשיג את המטרות הבאות:

* ידע בקידום יזמות וחדשנות בעלת אימפקט (חברתי או סביבתי)
* הבנת העקרונות לביצוע חקר בעיות ואתגרים חברתיים
* פיתוח חשיבה יזמית

**נושאים מרכזיים שיוצגו ועליהם יתקיים דיון במהלך הקורס**

* תהליך התפתחות חברת סטארט-אפ
* הצוות המוביל: היזמים הטכנולוגי והעסקי, גורמים מובילים מהותיים
* התוכנית העסקית
* גישת הקנבס The Lean Business Model Canvas
* MVP
* היתכנות טכנולוגית, היתכנות שוק
* קניין רוחני
* מקורות מימון
* ניתוח סביבה ומתחרים
* השתלבות באקוסיסטם של החדשנות; שותפים פוטנציאליים; שת"פ עם חברה רב לאומית
* סיכונים בחברת סטארט-אפ
* המודל העסקי, מודל הרווח
* Spinoff של חברות
* תוכניות תמיכה לחברות סטארט-אפ
* תגמול עובדים

**דרישות הקורס והרכב הציון**

1. **הגשת דו"ח פרטני** **מטלת חובה**

**המטלה תוגש באמצעות אתר The Challenge**

<https://www.thechallengecompetition.com/current-challenge>

1. **דו"ח נושא קבוצתי ופתרון אתגר חברתי** **מטלת חובה**

**המטלה תוגש באמצעות אתר The Challenge**

1. **דו"ח מסכם בשילוב סרטון** **70%**
2. **בחינה / עבודה אישית**  **30%**

**דרישות הקורס**

* קריאת ספרות מקצועית ושימוש במאגרי מידע רלבנטיים
* הכנת תוכנית עסקית
* הצגת מצגת ביניים ומצגת משקיעים בכיתה
* מעורבות אקטיבית ומשוב לצוותים האחרים
* נוכחות חובה בהרצאות אורח

**דגשים**

* בתחילת הקורס כל סטודנט יגבש רעיון למיזם אימפקט טכנולוגי. בשלב הבא הסטודנטים בקורס יתחלקו לצוותים של 4 סטודנטים. הרעיונות שגיבש כל סטודנט יוצגו בפורום הקבוצתי במהלכו יבחר רעיון אחד לקידום במהלך הקורס על ידי כל קבוצה. בחירת הרעיון תתבצע על פי עקרונות שיגדיר המרצה.
* לאחר המועד האחרון לחלוקה לקבוצות יצוותו הסטודנטים באופן אקראי לצוותים קיימים שבהם יש פחות מ-4 סטודנטים ובמקרה שאין כאלה יצוותו יחדיו לקבוצות חדשות.
* התמודדות עם מגבלות ואתגרים הנוגעים למצב
  + הקורס מתנהל בגישת למידה תוך כדי עשיה במסגרתה הסטודנטים נדרשים לעבוד בצוותים במהלך המפגשים וגם לאחריהם. המצב האופטימלי הינו שכלל הסטודנטים נמצאים פיזית בקרבה זה לזה, עם זאת ועל פי ההגדרות שיוצגו בפנינו, יתכן והצוותים ידרשו לפתוח מפעם לפעם מתחמי עבודה מקוונים לעבודה משותפת תוך שיתוף מסכים ודיון פעיל במהלך המפגשים ולאחר מכן לחזור לחדר המקוון המרכזי בו מתבצעת ההרצאה.
  + תתכן התאמה בנהלי דירוג והגשת העבודות תוך התחשבות במצב.
* ציון / מטלות הקורס
  + כל מרכיב בציון הינו חובה ואי עמידה בו משמעותה אי קבלת ציון בקורס
  + איחור בהגשת כל אחת מהעבודות יוביל להפחתה של 2 נקודות ביחס לכל יום ועד 10 נקודות סה"כ. ההפחתה תתבצע ביחס למרכיב הציון בו יתבצע איחור.
* המשרתים/ות במילואים במהלך הקורס מוזמנים ליצור קשר עם המרצה ולקבל התאמות. אנא העבירו את העדכון בהקדם כך שניתן יהיה לסייע לכם באופן מיטבי .
* קיימת חובת נוכחות חובה בהרצאות אורח ובמצגות הביניים והסיום. אי הגעה למפגשים אלו תוביל להורדה של 2 נקודות מהציון הסופי לסטודנט (לא תהיה השפעה על הציון הקבוצתי). מועדי הרצאות האורח יפורסמו בשיעור הראשון של הסמסטר.
* בסוף הקורס, ידרשו הסטודנטים להגיש סרטון מצגת משקיעים, הסרטון יועלה לאתרים ומדיות מקוונות לשימוש עתידי של הפקולטה, מרכז היזמות וסטודנטים מהאוניברסיטה.
* כלל הסטודנטים בקורס משולבים בתחרות בינלאומית המובלת על ידי מרכז בנג'יס ליזמות וחדשנות (The Challenge) ועוסקת בתחום יזמות האימפקט. חלק מההגשות במסגרת הקורס מתבצעת באמצעות אתר התחרות. במקרה בו צוותים מהקורס יעלו לגמר, סטודנטים שלא יהיו מעוניינים לקחת חלק בתחרות או לחשוף את הרעיון שלהם יוכלו לעדכן את מרצה הקורס.

**רשימת קריאה**

**קריאה חובה**

* Blank, S, (2013) “Why the lean start-up change everything.” Spot light on entrepreneurship. Harvard Business Review.
* 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.
* Dees, J.G., and Economy, P. (1998). The Meaning of “Social Entrepreneurship".  
  <http://www.redalmarza.cl/ing/pdf/TheMeaningofsocialEntrepreneurship.pdf>
* Dyer, J. H., Gregersen, H. B., & Christensen, C. (2008). Entrepreneur Behaviors, Opportunity Recognition, and the Origins of Innovative Ventures. Strategic Entrepreneurship Journal , 317–338.
* Eisenmann, T., Reis, E., and Dillard, S. (2014). “Experimenting in the Entrepreneurial Venture.” in: Applegate. L., M., “Core Reading: Entrepreneurship. (Series Editor).” Harvard Business Publishing.
* <https://www.bengis.org/impacthub>
* [KPMG (2018). Understanding impact investing: common terms and what they mean](https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/11/impacting-investment-lexicon.pdf)
* Mulgan, G. “Measuring Social Value”. Stanford Social Innovation Review, Summer,2010  
  <http://www.ssireview.org/pdf/2010SU-Feature_Mulgan.pdf>
* Porter M, Kramer M (2011). Creating Shared Value. Harvard Business Review
* Schilling, M. A. (2018). How to Partner with Outside Innovators in Health Care. Harvard Business Review.
* [The State of Impact Measurement and Management Practice, Second Edition, 2020](https://thegiin.org/assets/GIIN_State%20of%20Impact%20Measurement%20and%20Management%20Practice_Second%20Edition.pdf)

**קריאה מומלצת**

* Andrew, J. P. and Sirkin, H. L. (2008). "Using the cash curve to discuss and discipline innovation investments" Strategy & Leadership, Vol 35 (4), pp. 11-17.
* Bussgang, J., J. (2014). Raising Startup Capital, Harvard Business Review
* IVC Research Center. (2019). Open Innovation in Israel 1970-2019. IVC Research Center.
* Lampel, J., Jha, P. P., & Bhalla, A. (2012). Test-Driving the Future: How Design Competitions Are Changing Innovation. Academy of Management Executive, 71-85.
* Malhotra, D. (2013). How to Negotiate with VCs. Harvard Business Review, pp: 1-8.
* The Economist Intelligence Unit. (2016). Informal Innovation - Networks that power start-up cities. The Economist Intelligence Unit