
האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

מבוא לחדשנות ויזמות 101 - 11160

תאריך עדכון אחרון 03-09-2024

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

תואר: בוגר

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: אבני פינה

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר א' או / ו ב'

שפת ההוראה: אנגלית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): ד"ר אמנון דקל, שרון לויטה-קנין

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: intro101@innovate.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס: קורס דיגיטלי: דרך אימייל

מורי הקורס:

ד"ר אמנון דקל,
גב שרון לויטה וקנין

תאור כללי של הקורס:

בעידן שבו הטכנולוגיה יוצרת הפרעה בעולם העבודה, כל בוגרי האוניברסיטאות צריכים להכין את עצמם. קורס זה יאפשר למשתתפים ללמוד את יסודות החדשנות והיזמות וכיצד זה יכול לעזור להם להיות עמידים יותר בקריירה שלהם. הקורס יתמקד כיצד ניתן לפתח ולשפר חדשנות ואז יסתכל על עולם היזמות וכיצד הוא יכול להיות רלוונטי לכל אחד ואחת מהמשתתפים. במהלך הקורס נציג ונתרגל את מודל ה-Startup Lean, תוך התמקדות כיצד לזהות בעיות אמיתיות עבור אנשים ואז למצוא פתרונות לבעיות אלה. כקורס מקוון התלמידים יצפו בסרטונים קצרים, ישתמשו באפליקציות אינטראקטיביות, יענו על חידונים מקוונים ויפתחו רעיון למיזם (עסקי, חברתי או עיצובי). הקורס יסתיים בפרויקט המציג מודל למיזם עולם אמיתי.

מטרות הקורס:

- לחשוף את התלמידים לתחומי חדשנות ויזמות ולחזק את התעניינותם בתחומים אלה.
- להדגיש את הרלוונטיות והחשיבות של תחומים אלה לחיי היומיום של התלמידים ולקריירה העתידית שלהם.
- לספק לסטודנטים נקודת מבט מאקרו של תחומי החדשנות והיזמות והיכולת לדון בהם באמצעות מונחים מקצועיים.
- הכירות של התלמידים עם תהליך היזמות.
- להציג בפני התלמידים את מערך המיומנויות הדרוש לתהליכי חדשנות ויזמות.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:
בסוף הקורס התלמידים:

- יבינו את מושגי היסוד בתחומי חדשנות ויזמות.
- ילמדו לזהות את השוק בו פועל מיזם.
- יבינו כיצד לזהות בעיה, את הצורך הבסיסי שלה וכיצד לתכנן עבורה פתרונות פוטנציאליים
- יבינו את מתודולוגיית ההפעלה הרזה ובאמצעותה ניתן לפתח פיתרון בשוק.
- יבינו מהו מודל עסקי וכיצד להשתמש במודל העסקי לעיצוב המודל העסקי של מיזם.
- יבינו את חשיבות העיצוב בתהליך פיתוח המיזם.
- ידעו לבטא את הצעת הערך של מיזם
- ילמדו כיצד להציג מיזם בהצלחה ובקוהרנטיות לקהל.

דרישות נוכחות (%) :

קורס דיגיטלי - אין דרישת נוכחות

שיטת ההוראה בקורס: הקורס יהיו באנגלית (עם כתוביות תרגום לעברית וערבית)

- משימות אסינכרוניות דיגיטליות

- בחנים דיגיטליים
- דיונים דיגיטליים
- מצגת סיום קורס

על התלמידים:
- השלם את כל היחידות בקורס
- להשלים כל המטלות והחידונים
- להשתתף בהערכת עמיתים
- להשתתף בקבוצות הדיון לאורך הקורס

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:
חומרי הקורס יהיו באנגלית (עם כתוביות תרגום לעברית וערבית)

ראו נושאים באנגלית:

- 1. Introduction: where are we today and what do we want our tomorrow to look like?
How and where does innovation and entrepreneurship present itself in my
everyday life?
Changes and disruption to our everyday life. Examples: Education, Transportation,
Food and Agro Tech etc.
Why do I need this knowledge and skill set even if I'm not planning to be an
entrepreneur?
Academia's role as a leader and supporter of innovation.
Leading technology examples that are relevant to innovation and entrepreneurship
such as: Big data, Cloud computing, Automation and Robotics, AI, Nano
technologies, 3D printing, etc.*
- 2. Introduction to innovation:
What is innovation
Why is innovation important
Types of innovation
The Innovation process*
- 3. Introduction to entrepreneurship:
What is entrepreneurship (and how is it different from innovation)
Types of entrepreneurship
The Human side of entrepreneurship
Misconceptions about entrepreneurship
The process of developing entrepreneurship*
- 4. From Zero to Hero, part 1: Forming the idea*

-
- Why do so many ventures fail?*
Introduction to the Lean Startup methodology
Identifying a problem and a need
Ideation- why and how
Assignment 1: Ideating my venture
- 5. From Zero to Hero, part 2; Who needs it?*
Market research- significance, impact, who and how.
Product market fit
Understanding the job
PEST
Porter's 5 forces model
Competitor landscape
SWOT analysis
Assignment 2: My market analysis
- 6. From Zero to Hero, part 3: Hitting the target*
Developing a Value Proposition
Validation
Assignment 3: My value proposition canvas and statement
- 7. From Zero to hero Hero, part 4: Show me the money*
What is a Business model
Example of business models
The business model canvas (BMC)- what is it, why and how to use it
Assignment 4: My BMC
- 8. From Zero to Hero, part 5: From the look and feel of it*
Product design
The impact of design
User experience
Assignment 5; The design whiteboard
- 9. From Zero to Hero, part 6: Once upon a time..*
Storytelling: Why is it important, impact and key elements
What Is a Pitch and How It Is Done
Evaluating a Pitch
Assignment 6: My own elevator pitch- to be submitted in the last unit
- 10. From Zero to Hero, part 7: Let's get down to business*
Financing my venture: The importance, the process and challenges
Finance "Safari": exploring alternatives
The legal side of innovation and entrepreneurship : intro to corporate law- The concept of legal personality, limited liability, ownership structures and implications.
- 11. From Zero to Hero, part 8: The legal side of innovation and entrepreneurship:*

intro to IP law
Introduction to IP Law
Patents and Trade Secrets
Copyrights
Designs
Trademarks

12. Looking back into the future:
What can we learn from the case study of Israel - the Startup Nation
The future workforce and your future career
The entrepreneurial mindset

13. Course Summary and Parting Thoughts
Summary: What have we done here? What have you learned?
The role of Academia as a leader and supporter of innovation.
My takeaways from this course
Where do I go from here? How can I learn and practice more?
Assignment 6: My own elevator pitch - submission

חומר חובה לקריאה:

- Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. John Wiley & Sons.
Blank, S. Online Web Repository of Materials: [<https://steveblank.com/slides/>]
- Byers, T.H., Dorf, R.C. and Nelson, A.J., (2011). *Technology ventures: from idea to enterprise*. McGraw-Hill.
- Goldenberg, J., Mazursky, D., & Jacob, G. (2002). *Creativity in product innovation*. Cambridge University Press.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Porter M. E.,(1979) "How Competitive Forces Shape Strategy", *Harvard Business Review*,(Vol. 57, No. 2, pp. 137-145.
- Ries, E. (2014). *Lean Startup: Founding a company quickly, without risk and successfully* . Redline economy.

חומר לקריאה נוספת:

מרכיבי הציון הסופי :

הגשת עבודה מסכמת / פרויקט גמר / מטלת סיכום / מבחן בית / רפרט 25 %
השתתפות פעילה / עבודת צוות 30 %
מטלות הגשה במהלך הסמסטר: תרגילים / עבודות / מבדקים / דוחות / פורום / סימולציה ואחרות

30 %
אחר 15 %

מידע נוסף / הערות:

בקורס יש 6 מטלות תוך כדי הסמסטר ועוד מטלה מסכמת שתוגש בשני חלקים בשבוע האחרון לקורס. הקורס מחייב השתתפות פעילה משבוע לשבוע ואינו ניתן לביצוע באופן מרוכז.