

קורס הקמת "סטארט אפ" - Start-up funding and management

מבוא

ישראל היא מעצמה בנושא מיזמים טכנולוגיים – ישנם אלפי יזמים כל שנה עם רעיונות טכנולוגיים ושיווקיים. אולם חלק גדול מהרעיונות האלה אינו מצליח להבשיל לעסק מצליח. כיצד יכול יזם להבטיח שהוא נותן סיכוי מירבי לרעיון שלו לפרוח? קורס זה נועד ליזמים המקימים סטארטאפ טכנולוגי, ומכסה את ההיבטים השונים הכרוכים בכך – אסטרטגיה עסקית, גיוס כספים, גיוס כח אדם, ניהול כספי, תוכנית עסקית, רישום פטנטים, וגם פגישה עם אנשי קרנות הון סיכון ויזמי סטארטאפ כדי ללמוד בצורה בלתי אמצעית מהנסיון שלהם.

מטרת הקורס

להנחיל ליזמים המקימים מיזם טכנולוגי (סטארט אפ) שילוב של רקע תיאורטי באסטרטגיה עסקית ושיווק עם כלים מעשיים וניתוח נסיון של מאות מיזמים טכנולוגיים.

הקורס מיועד

ליזמים המעוניינים להקים "סטארט אפ" או כאלה שכבר מנהלים "סטארט אפ" בשלבים הראשונים.

תוכנית הלימודים (שיטת הלימוד)

הרצאות פרונטאליות בשילוב הרצאות אורח מתעשיית הייטק.

מועצה מייעצת – (Advisory Board)

כל הקורסים במסלול הייטק מלווים על ידי Advisory Board של אנשי הייטק בעל נסיון בתחום הרלוונטי.

- ליאור ברגר (שותף מייסד, אואזיס)
- יורי לביא (Co-founder, Optier)
- עדי פונדק-מינץ (שותף כללי, ג'מיני)
- עופר קורנפלד (Co-founder, Gaya)
- שלמה וולפמן (Co-founder Starhome)
- שי סולה (Co-founder Sapiens, Triana)

נושאי הלימוד

- האם הרעיון שלי טוב – כיצד להעריך רעיון לסטארט אפ?
- מהי אסטרטגיה עסקית, ולאיזה סוג אסטרטגיה מתאים הסטארט אפ שלך?
- מימון הסטארט אפ – מתי לגייס, איך וממי – כסף פרטי, קרנות הון סיכון?
- הכנת תוכנית עסקית – יותר מ-PowerPoint, יותר מ-Excel.
- האם ומתי להתפתות ל"הזדמנויות פרויקטליות"?
- ניהול כספי הסטארט אפ – כללי ניהול פיננסי בסיסיים – כיצד לשמור על ה-burn rate?
- לאילו פעילויות לעשות outsourcing ומה לשמור in house?
- בניית הארגון – איך לגייס אנשים, היכן לשים את הדגשים על פי מצב המיזם – שיווק, מכירות, פיתוח, מבנים ארגוניים למיזם מתחיל.
- מיתוג החברה – איך להראות מיליון דולר ולהשקיע רק עשרת אלפים?

- שמירת הקניין הרוחני – פטנטים, סימנים רשומים.
- שימוש במשאבי המדינה – מדען ראשי, אגדי שיווק – יתרונות וחסרונות.

שעות לימוד : 16 שעות אקדמאיות – 4 מפגשים שבועיים

תוכנית מפורטת לפי מפגש

מפגש	נושא לימוד	שעות	מרצה
1	מפגש ראשון – ארגז הכלים של היזם <ul style="list-style-type: none"> • הערכת הרעיון והתאמתו כבסיס למיזם • גודל שוק וגודל ההזדמנות העסקית • ניתוח העלות האלטרנטיבית • גיבוש הצוות הראשוני • ניתוח Case-study – גיבוש צוות • הכנה לתכנון עסקי 	4	גיא הורביץ מנחה אורח: שי סולה (סאפינס, טריאנה)
2	מפגש שני – מרעיון לחברה <ul style="list-style-type: none"> • מה בין תכנון עסקי והתוכנית העסקית? • מרכיבים עיקריים של תכנון עסקי • אינקורפורציה – תזמון ומהות • מבנה ה-Equity • ניתוח Case-study – מבנה ה-Equity • הכנה לגיוס הון 	4	גיא הורביץ מנחה אורח: שלמה וולפמן (סטארהום)
3	מפגש שלישי - גיוס הון <ul style="list-style-type: none"> • מפת מקורות ההון בישראל • חומרים דרושים ואמצעי עזר • אינטראקציה ראשון עם המשקיעים • ניהול התהליך מול המשקיעים (חלק א') 	4	גיא הורביץ מנחה אורח: עדי פונדק-מינץ (ג'מני)
4	מפגש רביעי – הגיוס ומה שאחריו <ul style="list-style-type: none"> • ניהול התהליך מול המשקיעים (חלק ב') • ניתוח Case-study – גיוס הון 2009-2010 • מערכת היחסים בין היזם והמשקיע • מחזור החיים של "סארט אפ" • סיכום 	4	גיא הורביץ

לקבלת פרטים והרשמה:

טלפון: 052-4468833

דוא"ל: info@starvisionpartners.com