



דורה לנחبة: المبادرات التجرابة | المنهج الدراسي

أهداف الدوره:

- في نهاية الدوره، يكون المبادر قادرًا على: اتخاذ قرار مستنير بشأن الاستمرار في المبادرة أو تركها.
- يتعرف المبادر بشكل أساسي على بيئة المبادرة الإسرائيلية ومن هم اللاعبون الرئيسيون فيها.
- يقوم المبادر بصياغة فكرة للشركة الناشئة باستخدام Canvas، بناءً على مبادئ المنهجية الشائعة الاستخدام لتطوير الشركات الناشئة - The Lean Start-up.
- يحدد المطور طقم المهارات (Set of skills) اللازمة لإنشاء وتطوير وإدارة شركة ناشئة.
- يفصل ويحلل قائمة التحديات الرئيسية في إنشاء وإدارة الشركات الناشئة ويتعامل مع بعضها بالفعل أثناء التدريب.
- يجري عملية تحقق أولية حتى "يشعر" بالسوق .
- يحدد حدود تطوير المنتج وفقاً لمفهوم "الحد الأدنى للمنتج القابل للحياة" (MVP).
- يبني خطة عمل لدفع المبادرة وفقاً للعملية الطبيعية لتطوير الشركة الناشئة.

جمهور الهدف:

- مبادرون في بداية طريقهم، الذين توصلوا إلى فكرة عن شركة ناشئة يرغبون في تطويرها.
- أشخاص مهتمون بالتطوير والعمل في عالم الشركات الناشئة (على سبيل المثال، كمقمتي خدمات للشركات الناشئة).

المدة الزمنية	مواضيع اللقاء	لقاء
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف الدوره، الأنظمة، برنامج الدوره، تعارف • تاريخ العالم الريادي - عالم المبادرات والشركات الناشئة، هيكل النظام البيئي في الوقت الحالي (ايكو- سيستم). • هل يمكن اعتبار كل مبادرة شركة ناشئة؟ • أنواع الشركات الناشئة، تعريف ما هي الشركة الناشئة خلال الدوره • الاحتكاك بالسوق - نشاط المبيعات في الهواء الطلق OUTDOOR 	1 - عالم الشركات الناشئة / الستارت- أب
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • صياغة الفكرة - بدء كتابة تفاصيل فكرة الشركة الناشئة بواسطة Lean Start-up Business Canvas • تدريب (30 دقيقة) • منهجية التحقق من الشركة الناشئة "النخيلة" Lean Start-up • Validation Canvas (محاضرة من ضيف وورشة عمل) + أسس Lean Canvas 	2 - فكرة عن الكانفس CANVAS
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • الخلفية - ماذا تفعل بعد مرحلة الفكرة - حول العملية الطبيعية للشركة الناشئة (حسب 4 خطوات) • ورشة التحقق من صحة الفرضيات - فحص كل فكرة من الأفكار من خلال التحقق من صحة افتراضات العمل المختلفة • استخدام بطاقة الاختبار TEST CARD لتعلم التحقق من الصحة الأولى • الأسباب لإنشاء لشركة ناشئة 	3 - فكرة عن الكانفس CANVAS (تكملة)
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • الخلفية - ماذا تفعل بعد مرحلة الفكرة - حول العملية الطبيعية للشركة الناشئة (حسب 4 خطوات) • من هو المبادر (رائد الأعمال) الناجح؟ سمات ومهارات • تجنيد الشركاء 	4 - نظرة إلى الأمام



לقاء	مواضيع اللقاء	المدة الزمنية
	<ul style="list-style-type: none"> • فريق المبادرين والموجهين (المرشدين) • التطلع إلى الأمام 	
5 - نفهم ونتحقق من الصحة	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • مقدمة في التحقق من الصحة • تطوير الزبائن Customer Development - التحدث إلى السوق، وأداء الدقة الداخلية، وتحديث خطة العمل - شرح مفصل حول المرحلة. • الفرضيات والتغيرات المحورية Pivot 	5 ساعات أكاديمية
6 - نفهم ونتحقق من الصحة- تكملة	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • المرونة العقلية - محاكاة لاستعمال أساليب الاتصال المختلفة + التعامل مع النقد السلبي والرفض. • تحديد مقاييس ومؤشرات الأداء والنجاح الرئيسية • شرح تجريبي + شرح المهام البيئية (وظائف) • تصميم المنتج • الإلمام بمنهجية التفكير التصميمي 	5 ساعات أكاديمية
7 - نفهم ونتحقق من الصحة- تكملة	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • تحديد الموارد والتحديات في تجنيد الموارد • المسح التخطيطي في مرحلة التحقق من الصحة • إجراءات التحقق من الصحة في المبادرة الشخصي - خطة عمل 	5 ساعات أكاديمية
8 - تجنيد رأس المال	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • الافتتاح: تحقيق الأهداف • عملية التجنيد - متى وكيف ولماذا؟ • أنواع المستثمرين • صناديق رأس المال الاستثماري • إدارة الميزانية • الإدارة والتجنيد والإنصاف • Pitching Workshop - تشديد القصة والفكرة 	5 ساعات أكاديمية
9 - التسويق والدعاية	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • العرض/ الخطاب! تدريب 5:00 دقائق لكل مشارك • كيف يتم قياس الشركة الناشئة؟ • بناء خطة تسويقية • أدوات التسويق 	5 ساعات أكاديمية
10 - المنتج و-MVP	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • مقدمة لإنشاء شركة • MVP - الخصائص والمبادئ والإجراءات • التخطيط والتجريب - MVP • التخطيط والتدريب - MVP 	5 ساعات أكاديمية
11 - المنتج و-MVP - تكملة	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • مقدمة مالية - المبادئ المالية الهامة في إدارة الشركة الناشئة والتسعير في عملية الإنتاج بشكل خاص • ملائمة المنتج - مقابلة المستخدمين • ملائمة المنتج - التدريب • نموذج بالحجم الطبيعي Mockup • على أبواب DEMO DAY 	5 ساعات أكاديمية
12 - DEMO DAY	<ul style="list-style-type: none"> • لقاء ملخص احتفالي • تقديم المشاريع من قبل المشاركين في التحضير للعرض على المستثمرين DEMO DAY • جلسة مختصرة للإجابة عن أسئلة الحضور وطاقم القضاة 	5 ساعات أكاديمية