

קורס יזמות עסקית ליזמי אפליקציות לסמארטפון וניו-מדיה

מסלול ייחודי לקידום יזמים בעלי רעיונות חדשניים בתחום פיתוח אפליקציות

למ.ט.י. רעננה ניסיון רב בפיתוח וליווי עסקי של חברות סטארט אפ, מכאן אנו מודעים לצורך ולחשיבות קבלת הידע והכלים הנחוצים לגיבוש ופיתוח הרעיון וכמובן למניעת טעויות קריטיות אותן מבצעים יזמים בשלבים הראשונים.

מטרות: הקניית ידע עסקי חיוני לגיבוש המיזם והפיכתו למוצר תחרותי בעל היתכנות רווחית, פיתוח האסטרטגיה השיווקית, דגשים למעורבות בתהליך פיתוח האפליקציה מול החברה המבצעת, הגנה על קניין רוחני, היבטים מיסויים ועוד.

קהל יעד: בעלי רעיונות עסקיים למיזמים דיגיטליים (לאפליקציות, משחקים, שירותים אינטרנטיים, מיזמי ניו מדיה ועוד)

היקף הקורס: שמונה מפגשים של חמש שעות אקדמיות למפגש סה"כ 40 שעות.

*חומרי הקורס יועברו לכל משתתף בקבצי PDF. מומלץ להדפיס את החומרים טרם ההגעה לשיעור.

לפרטים נוספים ורישום: טלפון 09-7602716 שלוחה 2 ו/או דוא"ל MatiCoursim@startup.org.il

סילבוס הקורס:

תכנים	נושא	
<ul style="list-style-type: none"> • דמות היזם • התהליך היזמי והשפעותיו <p>הכנות בסיסיות לכניסה לעולם היזמות:</p> <ul style="list-style-type: none"> • רעיונאות. רישות. שותפות. מימון <p>תעשיית הניו-מדיה:</p> <ul style="list-style-type: none"> • תבניות שימוש וגדילה • מגמות צמיחה בחדשנות • דיגיטל במבט הדורות: XYZ <p>קטגוריות מוצרים:</p> <ul style="list-style-type: none"> • אפליקציה (ישום) • רשת חברתית • מרקט-פלייס (זירה) • שירות דיגיטלי • כלכלה שיתופית • משחקים • אי-קומרס • מוצרים שלובים 	<p>מבוא ליזמות בתעשיית הניו-מדיה</p>	1

<ul style="list-style-type: none"> • קווים לדמותו של היזם • התהליך היזמי והשפעותיו על היזם וסביבתו <p style="text-align: center;">תהליך היזמות:</p> <ul style="list-style-type: none"> • פיתוח הקונספט • בניית הצוות / גיוס השותפים • בניית מעטפת תמיכה • גיבוש מודל עסקי • דוקומנטציה (הרחבה בשיעור 6,8) • פיתוח המוצר (הרחבה בשיעור 5) • גיוס הון (הרחבה בשיעור 6) • שיווק ומכירות (הרחבה בשיעור 7) <p style="text-align: center;">גיוס שותפים:</p> <ul style="list-style-type: none"> • העסקה הראשונה שלך • איתור שותפים • חשיבות הרכב הצוות להצלחת המיזם ולגיוס הון • הרכב הצוות: יכולות. אופי. ניסיון • חלוקת "העוגה" • מודלים בגיוס שותפים • חברי דירקטוריון ויועצים 	<p style="text-align: center;">התהליך היזמי</p>	<p style="text-align: center;">2</p>
<p style="text-align: center;">התהליך המוצרי:</p> <ul style="list-style-type: none"> • האנושות ומסעה לחקר , מדע וחדשנות • מקונספט לאופרציה • מרכיבי המפתח בקונספט העסקי • Innovation. Disruption. Cloning. Following <p style="text-align: center;">מחולל רעיונות:</p> <ul style="list-style-type: none"> • טכניקות ביצירתיות, פיתוח רעיונות, חשיבה מוצרית • כיצד מפתחים רעיון/ קונספט? • ספיד קונספטינג • הגדרת וביסוס הרעיון לקונספט מוגמר <p style="text-align: center;">תחומים דיגיטלים בצמיחה:</p> <ul style="list-style-type: none"> • שווקים מתפתחים • טרנדים והזדמנויות • כלכלה שיתופית, בינה מלאכותית, פינטק, אד-טק, אגריטק, סושיאל, גיימינג, חינוך, רפואי, חומרה, סייבר • מיפוי שוק ומרחב תחרותי 	<p style="text-align: center;">גיבוש הקונספט:</p> <p style="text-align: center;">מרעיון < לקונספט בעל היתכנות עסקית</p>	<p style="text-align: center;">3</p>

4	גיבוש המודל העסקי	הצעת הערך: <ul style="list-style-type: none"> • הגדרת המוצר והצעת הערך • בידול בשוק המתפתח במהירות • B2B vs B2C המודלים העסקיים בעולם הניו-מדיה: <ul style="list-style-type: none"> ○ רכישה ○ שימוש מוגבל ○ מנוי חודשי ○ Freemium ○ עמלה / תיווך ○ Bundling ○ מיקרו-טרנזקציות ○ פרסום ○ רשיון/לייסנסינג <ul style="list-style-type: none"> • ניתוח מוצרים מובילים • אתרים למחקר ונתונים • חשיבות האנליטיקות
5	התהליך הפיתוחי	תהליך: <ul style="list-style-type: none"> • אפיון • ארכיטקטורה • ניתוח לוחות זמנים • אפיון סיבוכים • תמחור ומיקוח • שלבי הפיתוח • גרפיקה, סאונד, ארט • גרסאות: אלפה / בטא / השקה פיתוח: <ul style="list-style-type: none"> • כוח אדם. עלויות. על מה חשוב להקפיד כשמגייסים מתכנתים. • שפות תכנות. סביבות פיתוח. יתרונות וחסרונות. • דגשים בבחירת חברת לביצוע שלב פיתוח האפליקציה, הגדרת תקציב • עלויות ממוצעות למוצרים שונים: משחק. אפליקציה. שירות. סדנת אפיון
6	גיוס הון	<ul style="list-style-type: none"> • מדוע נדרש גיוס הון? • צמתים מרכזיות לגיוס הון • השלכות תהליך ההון תהליך גיוס ההון: <ul style="list-style-type: none"> • מיפוי • הכרות • Pitch • פגישות המשך • Due Diligence

<ul style="list-style-type: none"> • Term Sheet • Closure <p>מקורות מימון:</p> <ul style="list-style-type: none"> • חברים ומשפחה • בנקים והלוואות • אנג'לים • חממה • אקסלרטור • קרנות הון סיכון • מדען ראשי/תנופה • גיוס המונים (מימונה, קיק סטארטר, אינדי-גוגו) <p>הכנות בסיס לגיוס הון:</p> <ul style="list-style-type: none"> • מושגי יסוד • דוקומנטציה • רישום ואינקורפרציה • בניית צוות/דירקטוריון/מעטפת • מיזוג ורכישה 		
<p>היבטים משפטיים הרלוונטיים לענף האינטרנט/תוכנה בכלל והסלולר בפרט.</p> <ul style="list-style-type: none"> • מושגי יסוד: קניין רוחני, פטנט, סימן מסחרי, מדגם, זכויות יוצרים וכיו"ב. • אסטרטגיה לרישום ושימור קניין רוחני בתחום אפליקציות סלולריות • חוזים והסכמים: הסכמי סודיות עם חברת הפיתוח, הסכמי שותפות • דיווח על הכנסות וסוגיות שונות במיסוי מיזמים טכנולוגיים. • פתרונות אפשריים בסוגיית העיסוק בתחום כתחביב ולא כעוסק מורשה 	<p>קניין רוחני</p> <p>סוגיות מיסוי בשלבים השונים</p>	7
<p>אפיקי הליבה:</p> <ul style="list-style-type: none"> • שיווק <ul style="list-style-type: none"> ○ ויראלי ○ גרילה ○ פרסום • מכירות • יחסי ציבור <p>אסטרטגיה שיווקית:</p> <ul style="list-style-type: none"> • שוק, יעד, קהל מטרה, תקציבאות, תחרות. מיצוב • אנאליטיקות ושימושן במציאות המיזמית • מינון יח"צ מול שיווק • רישום באתרי ליבה ובלוגים מובילים • כלים לקידום אפליקציות ומוצרים? • בניית נוכחות- איפה ומה לשדר? • בניית קמפיינים שיווקיים ברשתות חברתיות. • חשיבות המילה הכתובה: קופי רייטינג 	<p>תכנית שיווקית וחדירה לשוק</p>	8

מודלים פרסומיים: • CPM. CPC. CPA. CPV • Affiliates • רכישת מידה (גוגל, פייסבוק)		
---	--	--

תקנון רישום והשתתפות בקורסי יזמות - קורס יזמות למפתחי אפליקציות לסמארטפון

רישום והסדרת תשלום לסדנא/קורס מהווה אישור והסכמה על האמור בתקנון

1. נהלי הרשמה וביטול השתתפות:

- א. ההרשמה לקורסי היזמות הינה אישית לכל תלמיד ואינה ניתנת להעברה.
- ב. לנרשמים עד 7 ימים לפני פתיחת הקורס תינתן הנחה של 5% על המחיר המלא. ההרשמה מותנית בחתימה על טופס הרשמה זה והסדרת התשלום.
- ג. תלמיד המבטל את רישומו לקורס עד 7 ימים טרם תחילת הלימודים זכאי להחזר כספי מלא ללא דמי ביטול.
- ד. תלמיד המבטל את רישומו לקורס החל מ-7 ימים טרם תחילת הלימודים בקורס ועד יום תחילת הקורס זכאי להחזר כספי בניכוי 300 ₪ דמי רישום.
- ה. תלמיד המבטל את רישומו לקורס ביום לפני תחילת הלימודים מכל סיבה שהיא (לרבות עקב שינויים שנבעו מסיבות שקשורות במ.ט.י.) לא יהיה זכאי להחזר כספי.
- ו. כל הודעה של ביטול קורס תעשה בכתב בלבד. מועד הביטול הינו מועד קבלת ההודעה על ידי המ.ט.י.
- ז. לא ניתן להקפיא ו/או להשהות את ההשתתפות בקורס.
- ח. כל החזר כספי בהתאם להוראות תקנון זה מותנים, בנוסף, בכך שהתלמיד מסר למ.ט.י את הקבלה המקורית שקיבל בגין התשלום.
- ט. למ.ט.י הזכות הבלעדית להחליט אם לאפשר לתלמיד לעבוד מקורס אחד לאחר.
- י. מובהר כי בכל מקרה לא יינתן פיצוי ו/או החזר כספי (מלא, יחסי או חלקי) על התשלום לקורס, וזאת גם במקרים בהם התלמיד לא השתתף בקורס ו/או לא השתתף בכל השיעורים, מכל סיבה שהיא.
- יא. המועד להתיישנות דרישה למפגשים חלופיים ו/או להחזר כספי של תלמיד מהמ.ט.י תהיה 6 חודשים ממועד חתימת התלמיד על תקנון זה. לאחר מועד זה, לא יהיה כל החזר כספי לתלמיד, מכל סיבה.
- יב. התלמיד לא יוכל לבטל את התשלום למ.ט.י מכל סיבה שהיא.

2. תכני הקורס:

- א. המ.ט.י מתחייב לשבץ בכל ההכשרות מרצים בעלי ידע וכישורים מתאימים.
- ב. במידת הצורך למ.ט.י הזכות לשנות את סדר ההרצאות וכן להחליף מרצה מכל סיבה שהיא מבלי להודיע על כך לתלמידים.
- ג. יתכנו שינויים או ביטולים שנובעים מסיבות שלא בשליטת המ.ט.י כגון מחלה של מרצה, רישום חסר, תקלה טכנית בכיתת הלימודים או אירוע חיצוני אחר. במצב כאמור המ.ט.י ידאג להשלמת המפגש במועד אחר שיקבע על ידי המ.ט.י.
- ד. המ.ט.י יוכל לשנות ו/או לבטל קורסים, תכנים ומועדי מפגשים ומועדי הקורס, בהתאם לשיקול דעתו.

3. היעדרות, הגבלת אחריות ושונות:

- א. תלמיד אשר יחסר מפגש בקורס יוכל להשלים מפגש זה בתאום מראש בקורס אחר. ניתן להשלים עד שלושה מפגשים לכל היותר, למעט מסיבות של שירות מילואים או אשפוז בבי"ח, בהם המ.ט.י יוכל להתיר השלמה של יותר מ-3 מפגשים.
- ב. המט.י. אינו מחויב כלפי התלמיד במתן שירותים רפואיים כל שהם או בפיצויים בגין נזקים רפואיים. על התלמיד חלה האחריות להיות חבר בקופת חולים ולכיסוי רפואי.
- ג. המ.ט.י אינו אחראי על חפצי התלמיד ועל התלמיד האחריות הבלעדית לשמור על חפציו.
- ד. כל תלמיד מתחייב לנהוג בדרך ארץ כלפי המרצים וכלפי שאר התלמידים.