

מיזם חדש בא לעולם – מרעיון לסטארטאפ! חוג לתלמידי ה'ו'



העולם שלנו הולך ומשתנה ודורש מאיתנו להשתנות יחד איתו. הציר המרכזי של הניווט בעולמות העתיד הוא האינדיבידואל כמנהיג, כיזם, כאוחז בהגה ומנווט בחיפוש מתמיד אחר היתרון היחסי המשתנה שלו.

1. רקע כללי:

- התכנית **מיזם חדש בא לעולם** מיועדת לילדים וילדות המבקשים להתנסות בעולם העסקי ומטרתה לגלות, לפתח ולהעצים יכולות אישיות וקבוצתיות.
- תכנית המפגשים משלבת הקנית כלים וידע דרך התנסויות שונות, ובמקביל תהליך יישומי משלב רעיון ועד פיתוח אבטיפוס ותכנית עסקית.
- התכנית מבקשת להוביל למקסום היכולות והאלמנט הייחודי של כל אחד ממשתתפיה, להכשיר ולחנוך אותם למעורבות ומודעות ליכולתם לחולל שינויים בחייהם ובחברה, תוך פעילות חווייתית, יצירתית ומהנה.
- התכנית שייכת למאגר הספקים של גפ"ן ומספרה 21179.

2. מבנה התכנית:

חלק ראשון – מחלום למציאות

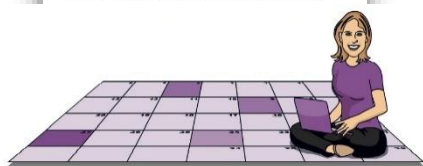
1. **כלים ויכולות לכל יזם ויזמית:** נתחיל בביסוס סל משאבים ויכולות חובה לכל יזם ויזמית – עבודת צוות, טכניקות הנעה, קבלת החלטות בתנאי אי וודאות, פיתוח חשיבה יצירתית, ניהול זמן, הצבת יעדים, מימוש חוזקות אישיות ועוד.



Microsoft Vision, 1978: "To have a computer on every desk in the world."

2. **העלאת רעיונות ושיתוף:** נצא לדרך בתהליך בחירת הרעיון.
3. **חשיבה חזונית:** נכיר את כוחו של החזון וחשיבותו ככוח מפקס ומניע לאורך זמן. המשתתפים יגדירו את חזונם האישי והעסקי.

4. **מרעיון לתכנית עבודה:** נראה כיצד מתרגמים חלום למציאות ואיך לוקחים רעיון ובונים תכנית פעולה אופרטיבית התחומה בלוח זמנים ישים. נייצר מטרות, יעדים מדידים, לוחות זמנים הנגזרים לאחור,



תאריכי יעד הלוקחים בחשבון עוגנים שלא בשליטתנו, תאריכים המתחשבים זה

בזה ועוד, עד תכנית עבודה של ממש.

חלק שני – כלים לקידום התכנית שבנינו



קבוצתנו בתחרות "זמים צעירים", זוכי פרס ההדשנות של חברת דלהא בתחרות הבית"ל

1. **אסטרטגיה:** מהו ניתוח SWOT? נבין מהם היתרונות הייחודיים לרעיון ולמיזם שלנו, ואיפה כדאי לנו להתמקד.

2. **שכנוע ופרזנטציה:** נלמד מהם עקרונות השכנוע, את מי ומתי נצטרך לשכנע (שותפים לדרך, משקיעים, חברי צוות ועוד), איך בונים טיעון מנצח וכיצד מציגים בצורה הטובה ביותר.



3. **נאום המעלית:** או בשמו המקצועי ELEVATOR PITCH. נלמד כיצד לתת מידע ענייני קצר וקולע על המיזם ונבין כיצד "למכור" רעיון או את עצמנו כזמרים. מה צריך לכלול נאום כזה? כיצד עליו להיות בנוי? נבנה את נאומי המעלית שלנו ונציג אותם בפני הקבוצה לטובת ליטוש משותף!

חלק שלישי – ביצוע



1. **רכש, ייצור, אריזה, שת"פ ומכירות:** נלמד על השלבים השונים שעל מיזם לעבור עד הגעה לשוק.

2. **שיווק והגעה לקהלי יעד:** איך נמצא את הקהלים שלנו? הגדרת הקהל,

צרכיו, מאפייני האישיות, התרבות והרכישה שלו. הגדרת הבטחה פרסומית, בחירת פלטפורמות שיווקיות התואמות לקהל ולמאפייניו.

3. **מבנה ארגוני:** נכיר סוגים שונים של מבנים ארגוניים. נפרוט את המטרות שהגדרנו במפגש הראשון, ונתרגם אותן למחלקות בארגון אותו אנו שואפים להקים (גם ארגון קטנטן הוא ארגון 😊).



4. **בניית צוות מנצח!** נעסוק במיינדפולנס ובמודל החוזקות בפסיכולוגיה חיובית. נאתר את



החוזקות האישיות הקיימות בנו, והחוזקות החסרות בצוות שלנו. נגלה כיצד המודל קושר בין ביטוי חוזקות לסיפוק ואושר, ונפעל לגבש צוות מאושר בו כל אחד מממש את חוזקותיו הייחודיות.

5. בניית אבטיפוס ותכנית עסקית עבור "משקיעים פוטונציאליים!"



3. מי אני?



עדי טלמון, בעלת תואר ראשון ושני בכלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב ובעלת ניסיון בחברות רב לאומיות במגזר העסקי.

בשנת 2011, עת פרצה המחאה החברתית הגדולה בישראל, ומתוך אמונה עמוקה כי יזמות, אוריינות פיננסית, יכולת חשיבה מעמיקה וקבלת החלטות מושכלת, הם כלים ומיומנויות חובה לכל אזרח, ואינם נלמדים

בצורה מסודרת במסגרות "הרגילות", נפלה ההחלטה לפרוש ממסלול הקריירה ולעסוק בחינוך.

כך נוסד המיזם "אקו-נומיקס", מיזם ששם לו למטרה להקנות ולטפח שפה, מיומנויות וכישורי חיים חיוניים, שיסייעו לאנשים לנהל את חייהם בצורה מיטבית.



מומחית ליזמות נוער, זוכת פרס Top ten of the teacher of the year award לשנת 2021 של ארגון יזמים צעירים אירופה. מנחה מפגשים וסדנאות בנושאי יזמות וחינוך פיננסי לצעירים ולמבוגרים.



עדי טלמון

טלפון: 052-2436608

דוא"ל: Adi.talmon@gmail.com