

# מערך שיעור 12: ניתוח נתונים

## ● מטרת השיעור

- למידה והתנסות בניתוח ובהפקת תובנות מסקר.

## ● מאפייני השיעור

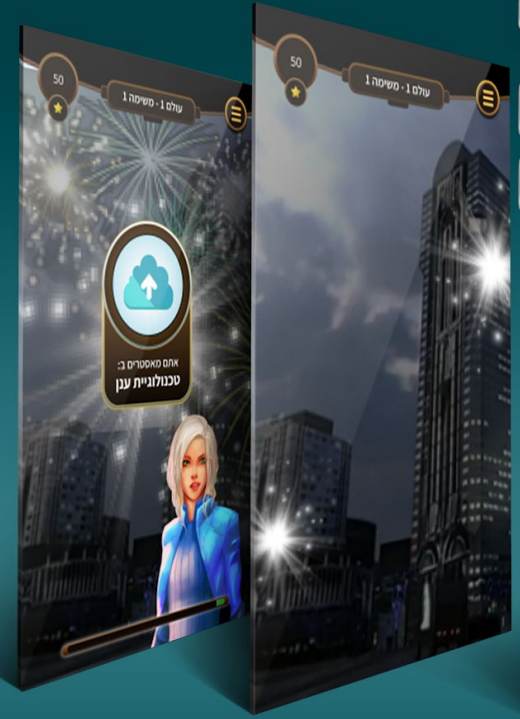
- התנסות: איך מנתחים את תוצאות הסקר?
- התנסות: איך מגלים תובנות מתוך הסקר?
- דיון: מה נוכל ללמוד מהתובנות האלה?
- היכרות שנייה עם היזמת יהל כתובים והתובנות שהיא קיבלה מהסקר שהצוות שלה ביצע.
- היכרות שנייה עם המשקיע שחר בוצר והמושגים 'מחקר שוק' ו'אקוסיסטם'.
- תרגול חווייתי: מנסים לחלץ תובנות.



**Game  
ChangerZ.org**

להוציא את היזם שבך

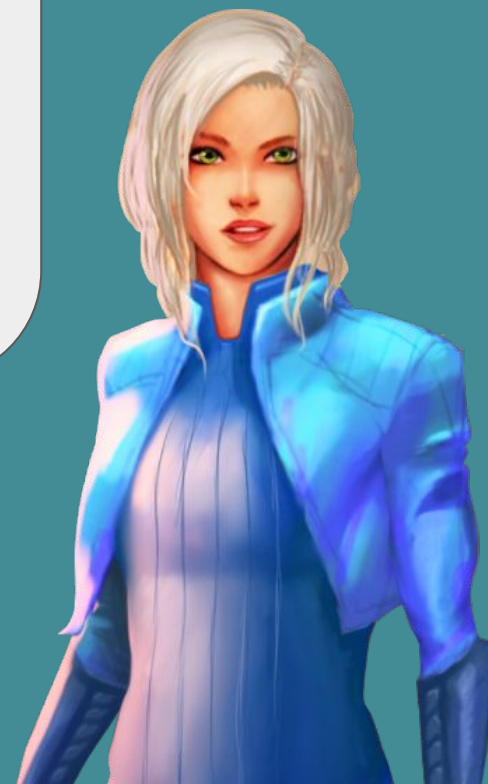




בואו נתחיל ונראה מה הצלחתם לחולל השבוע - כמה אנשים ענו על הסקרים שלכם? איך נראה הסקר המשופר שלכם? איך הפצתם את הסקרים? שתפו אותנו גם בהרגשה שלכם!



תקשיבו, ככל שאתם מתקדמים - אתם נעשים יזמים  
יותר מרשימים!  
הוכחתם למליציה שאתם יודעים לבחון לעומק בעיה  
ומה נדרש לשנות בעולם וגם שאתם יודעים לאפיין  
ולמצוא את קהלי היעד שלכם - שאפו לכם!



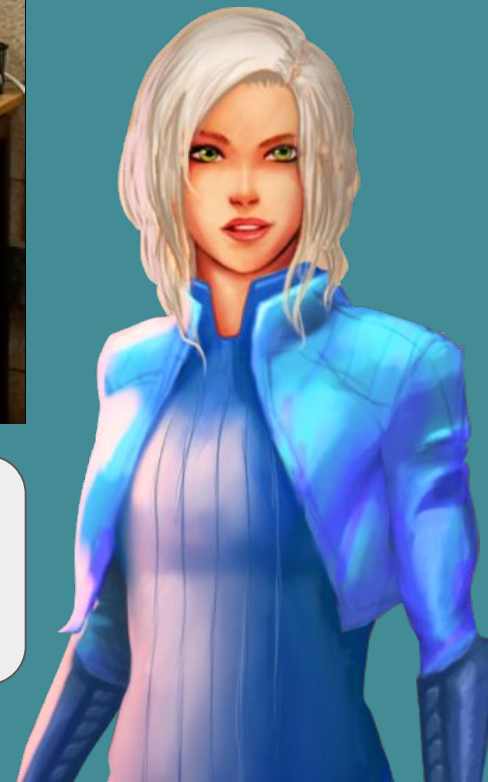


אני לא מאמין שהצלחתם!...!  
הרסתם לי מפעל חיים!!!





כדי להקשיב באמת - עלינו להקשיב גם לסביבה שכבר קיימת בהקשר לדבר שבא לנו לשנות. מה זה אומר? הקשיבו לסוד הזה.





רחב, עצום.

סוד היזמות הבא שלנו  
אליכם - סוד ניתוח  
הנתונים וחילוץ תובנות  
אמיתיות מהסקרים  
וממחקר השוק.

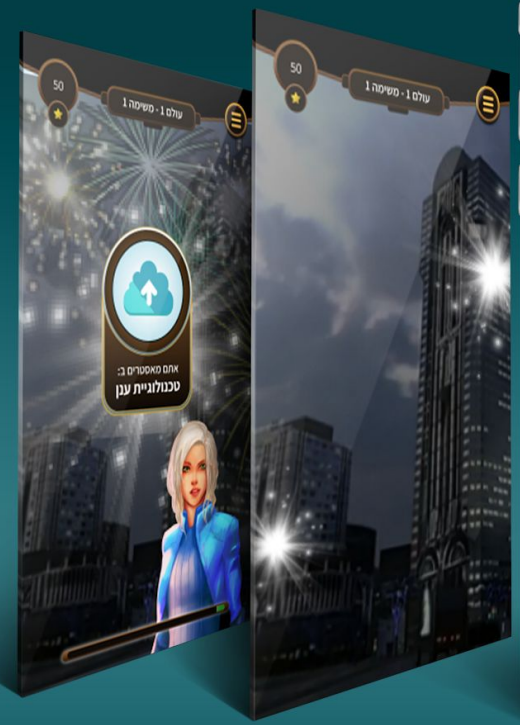


**המשימה שלכם:** חלצו **שש תובנות חשובות** מתוצאות הסקר וממחקר השוק!  
זכרו דבר חשוב: הרבה מאוד יזמים לא מבצעים סקרים ומחקר שוק לפני פיתוח המוצר ולכן  
הם נכשלים! היזמים שכן מבצעים - לא תמיד מקשיבים לתובנות שעולות מהם.



חשבתם שזה הולך להיות קל, אה?  
אני חותם שלא תצליחו לחלץ אפילו תובנה משמעותית  
אחת מהסקר וממחקר השוק...  
אני רגוע!





שתפו בפדלט את התובנות שעלו מהסקר וממחקר השוק ועל מה אתם הולכים לשים דגש בבניית המיזם שלכם!





אז בהצלחה  
במשימה שלכם!

הגיע זמן לשנות  
את כללי המשחק,  
הגיע זמן להפוך  
ל-



**Game  
ChangerZ.org**  
להוציא את היזם שבך