

מערך שיעור 16: בדיקת היתכנות

● מטרת השיעור

- לימוד יכולת בחינת רעיונות.
- הבנת המושג : בדיקת היתכנות.
- חזרה על המונח 'קהל יעד'.

● מאפייני השיעור

- היכרות עם הפיילוט של היזמת בת ה-16 יהל כתובים.
- היכרות עם פיילוטים נוספים מעולמות שונים.
- תרגול חווייתי: ניסיון קטן לבחון רעיון גדול באמצעות תכנון פיילוט למיזם שלנו.

במידת האפשר ואם יש שיעור נוסף להעמיק את נושא בדיקת ההיתכנות אפשר לבצע את שיעור בדיקת היתכנות מתוכנית "שותפים" -

<https://docs.google.com/document/d/0B6BFOlvNAfgHQTl0T2NxR3NWUEgzNWWhHT1l1ZWFPREsxMkp3/e-dit?resourcekey=0-93P7kyxqRZsinDkPydtqNA>

****אם המורה מעוניין שהתלמידים יעשו את הפיילוט במציאות - [יש כאן](#) סוד נוסף לשלב יישום הפיילוט. וגם בשני השקפים הבאים דוגמא לעבודה בכיתה.

בתכנית הנוכחית לא מצופה מהצעירים ליישם את הפיילוט בשטח - וזה נתון להחלטת המורה ולכן נמצא בסוף השיעור כל הזכויות שמורות לרויטל הנדלר 2021

שלב הפיילוט והאב-טיפוס הוא שלב **בדיקת היתכנות - validation** באנגלית. כלומר, בטרם יישום הפיילוט יש למצוא דרך יצירתית לבחון כל מוצר או שירות בשטח, בקטנה, מעין מבחן קטן של הרעיון הגדול.

השאלה העיקרית היא איך עושים זאת? יש מוצרים ושירותים שבהם להרים פיילוט זה די פשוט ויש כאלו שצריך לפצח דרך יצירתית כדי לעשות זאת.

לשם השראה, להלן דוגמה שהייתה מאתגרת במיוחד:

מספר ילדות בבית ספר יסודי גילו שישראל היא מעצמת חלל שלישית בגודלה בעולם ואף אחד לא יודע את זה. הן הרגישו שאם יותר ילדים ידעו זאת, הם יתעניינו יותר בלימודי פיזיקה, מתמטיקה ואסטרונומיה. מכאן, הן החליטו ליצור חדר בריחה שילמד את כל הקהילה את הידע הזה ואיך ישראל הפכה למעצמת חלל תוך 70 שנה. איך הן יכולות לעשות פיילוט על דבר כזה? הרי להקים חדר בריחה לוקח זמן רב ונדרשים משאבים שכרגע, לצורך הפיילוט, אין להן.

מה דעתכם? לפני שתתקדמו לפתרון שהן מצאו, חשבו איך לדעתכם הן יוכלו לבדוק את המוצר שלהן. בואו נתחיל בלכתוב את ההשערות שעל בסיסן הן מאמינות, כדי שהרבה מאוד אנשים מבית הספר והקהילה יבואו לחדר בריחה ואפילו ישלמו 10 ש"ח כניסה.

ההשערות שצריך לנסות **לבחון** באמצעות הפיילוט:

1. דוגמה 1: אנשים אוהבים חדרי בריחה.

2. דוגמה 2: אנשים בקהילה ירצו לשלם על פעילות שילדים בבית הספר ארגנו.

3.

מצוין! אז הדבר הראשון שאנחנו רוצים לעשות כשאנחנו מתכננים פיילוט או אב-טיפוס זה לראות על איזה השערות נשען המיזם שלנו ולנסות לבדוק אם הן נכונות.

במקרה הזה, הבנות החליטו לייצר חוברת פעילות מגניבה בתחום החלל, שנותנת טעימה קטנה לחידות ולעובדות מדליקות על התחום, לארוז אותה ולמכור אותה ביום הורים ב-5 ש"ח. הן הכינו שני עמודי פעילות בתחום החלל, לגילאים שש עד שמונה, העמידו מיני דוכן ביום ההורים של בית הספר היסודי, כדי למכור את החוברת ולבחון בקטנה את הרעיון של המוצר שלהן. בחוברת היה גם קישור QR קוד לשאלון על חדר הבריחה שהן מתכננות וזאת, כדי להבין יותר מה הילדים אהבו בחוברת והאם הורים יהיו מוכנים לשלם על כניסה לחדר הבריחה.

כך היזמיות צלחו את הפיילוט. הן למדו הרבה יותר על היכולות שלהן לארגן פעילות מגניבה לילדים בתחום החלל וגם על היכולת שלהן למכור לקהל היעד. בזכות השאלון שהן צירפו לחוברת ב-QR code ([איך ליצור QR code למדו כאן](#)) הן מדדו הרבה מאוד נתונים: כמה אהבו את הפעילות, כמה היו שמחים להמליץ לחברים על הפעילות, כמה רוצים שהיא תורחב לחדר בריחה ובאיזו מידה הפעילות מצאה חן בעיני הילדים.



Game ChangerZ.org

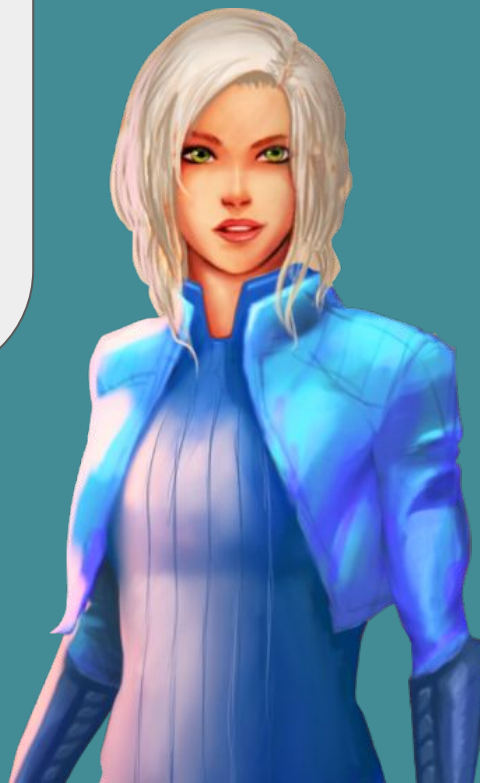
להוציא את היזם שברך



בואו נתחיל ונראה מה הצלחתם
לחולל השבוע ואיך צלחתם את סיוון
הרעיונות!



וואוו! סופסוף יש לכם רעיון אחד שהחלטתם שאיתו
אתם רצים הלאה!
וזה לא סתם רעיון - זה רעיון שהבאתם אחרי חקר
עמוק, אחרי סיעור מוחות משובח ואחרי תהליך סינון
רעיונות יסודי!
כל הכבוד לכם!!!





תקשיבו, זה כבר לא מצחיק... אתם מתקדמים
בקצב אש בדרככם להפוך ליזמים אמיתיים...
מלחיץ!

צאו לתכנן את הפיילוט שלכם

אז צאו לכם לתכנן
את הפיילוט שלכם. בהצלחה.

סוד היזמות הבא היה
קשה אפילו לי... קבלו
את הסוד



המשימה שלכם: לתכנן פיילוט ולבצע "בדיקת היתכנות" למיזם שלכם. הנה [דף עבודה שיוכל לעזור לכם לתכנן](#).



אז ככה, הכול טוב, כי היזמים הכי טובים שהכרתי נפלו
בדיוק בשלב הזה. אני סופר רגוע.



שתפו בפדלט את בדיקת ההיתכנות
שלכם ואיך תבצעו את המבחן
שיבטיח לכם שאתם בכיוון הנכון.



אז בהצלחה
במשימה שלכם!

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



**Game
ChangerZ.org**

להוציא את היזם שברך

