

מערך שיעור 9: חשיבות ההקשבה

● מטרת השיעור

- חיזוק המודעות להקשבה.
- העמקת הידע עם המושג 'קהל היעד'.

● מאפייני השיעור

- היכרות עם המשקיע שחר בוצר, המגלה לנו מדוע הוא לא משקיע ביזמים מסוימים?
- איך מקשיבים?
- איך בונים סקר טוב?
- תרגול חווייתי: בניית סקר ב-Google Forms.

הקדמה לשיעור למורה

הסטארטאפ הרזה והצנוע

אחד המודלים המצליחים שהאיצו את עולם הסטארטאפים (מיזמים חדשים) הוא ה-Lean Startup (הסטארטאפ הרזה). את השיטה המציא [סטיב](#)

[בלנק](#) (Steve Blank) ותלמידו, [אריק רייס](#), כתב על השיטה בספרו Lean Startup, שנחשב בעיני רבים ל"תנ"ך של היזמים". העיקרון החשוב

ביותר בו הוא - **תיכשל בקטן ותיכשל מלא - ככה תלמד עוד אמת על העולם**. מכאן, העיקרון החשוב ביותר להצלחה ביזמות: לדעת את האמת

המלאה והמורכבת על העולם שאתה מנסה לשנות.

מודל ה"לין קנבס" מקובל מאוד בעולם הסטארטאפים ומומלץ [לקרוא את הספר של אריק רייס](#).

כדי לדעת את האמת ולהבין יותר, צריך לערוך הרבה מאוד ניסויים של סקרים ומוצרים רזים וזריזים בקרב קהל היעד.

כדי להגיע **להקשבה** אנחנו צריכים ללמוד **צניעות** - לא, אין לנו עדיין מה להתאהב ברעיון שלנו... עוד לא חקרנו מספיק כדי להמציא את הרעיון

הנכון, אבל זיהינו כנראה בעיה מסוימת, שאנחנו נחושים לפתור ולכן יוצאים לחקור.

ולכן, רגע לפני שנחלום על רעיונות ונתאהב בהם מספיק כדי שנתחיל לפחד לשאול, נצא עם ראיונות וסקרים כדי ללמוד את הבעיה שאנחנו מנסים

לפתור.

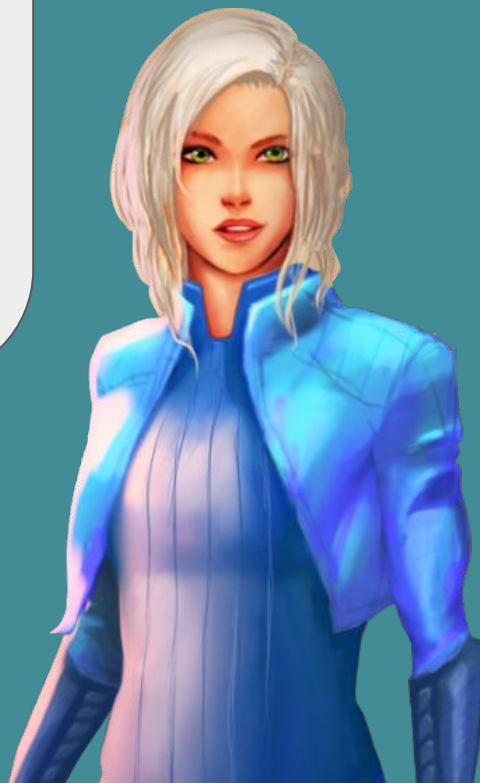


**Game
ChangerZ.org**

להוציא את היזם שברך



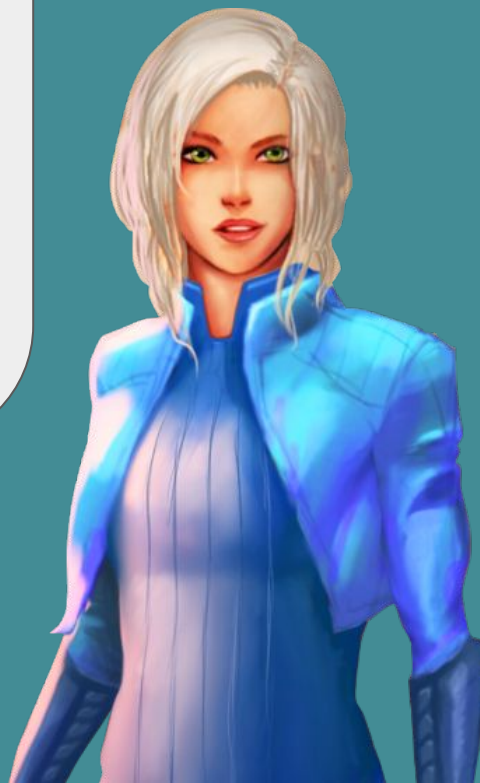
אין עליכם! כל הכבוד! הוכחתם למליציה שאתם יודעים
להתווכח ולנהל משא ומצלח כדי להגיע לפתרון! אתם
תותחים!



צלחתם כבר שני שלבים ראשונים בסולם להגשמת מיזם חדש:
שלב המודעות העצמית, שבו למדתם מה בא לכם לשנות ומה
כוחות העל שלכם.

שלב הקמת הצוות, שבו הקמתם צוות, יצרתם הסכם מייסדים
ולמדתם לעבור בהצלחה ויכוחים.

עכשיו אנחנו עוברים לשלב הבא **בסולם להגשמת מיזם חדש**
- שלב ההקשבה.



מודל ה-8 להצלחה בהקמת כל מיזם חדש

1 מודעות עצמית: מציאת המוטיבציה

הפניית וכוחות העל של כל יזם.

2 בניית צוות מנצח: יצירת אקלים של

ערבות הדדית, מיומנויות גישור, הרגלי עבודה, שיתופית באמצעות טכנולוגיה, הערכת השונות בצוות, כתיבת הסכם מייסדים.

3 הקשבה לקהל היעד ולסביבה:

פיתוח אמפתיה והבנה לזוויות ראייה שונות של בעיה, ניתוח סקרי שוק והסקת מסקנות, בניית סקרים בענן.

4 חשיבה יצירתית: יצירתיות מתוך שליחות

ומחויבות - כלים לחשיבה מחוץ לקופסה, לבדיקת היתכנות של רעיונות וליצירת פיילוט ואב-טיפוס.

5 רתימה: פיתוח יכולת לגיוס משאבים, חישוב צרכים - בניית תקציב, סטורי טלינג - סיפור שעובד ומשכנע.

6 קבלת החלטות וקשיבות (מיינדפולנס): לקיחת אחריות על הדרך, קבלת עזרה ממומחים, הרגעה לצורך חשיבה.

7 יישום: חלוקת תפקידים, עמידה בלוחות זמנים, העמקת ההיכרות וכבוד לכישורים של האחר.

8 שיווק: כלים דיגיטליים לפרסום, לשיווק ולתקשורת חזותית ומילולית, הצגת ערך ונתינה, מתן שירות לקהילה.

אחד המודלים המצליחים שהאיצו את עולם היזמות הוא ה-Lean Startup (הסטארטאפ הרזה).

את השיטה המציא [סטיב בלנק](#) יחד עם תלמידו [אריק רייס](#). העיקרון המרכזי בשיטה הוא: **תיכשל**

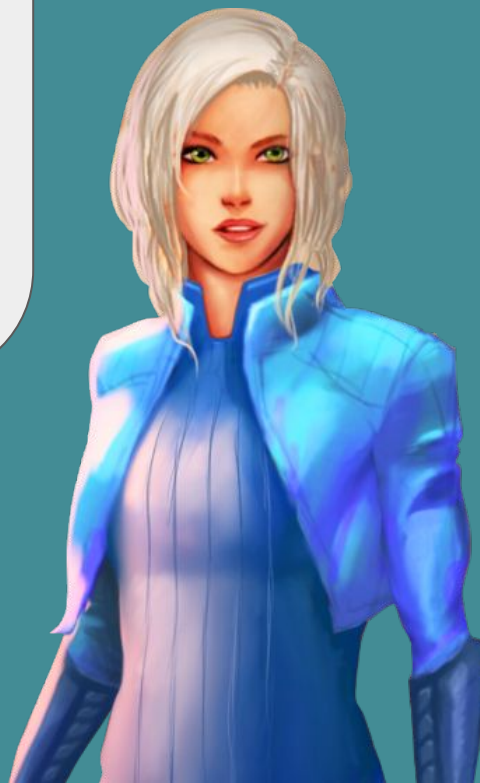
בקטן ותיכשל מלא - ככה תלמד עוד אמת על העולם: כלומר, לדעת את האמת המלאה

והמורכבת על העולם שאתה מנסה לשנות תביא יותר מהכול להצלחה בסטארטאפ שלך.

כדי לדעת את האמת, צריך לערוך הרבה מאוד ניסויים של **סקרים ומוצרים רזים וזריזים**,

שפוגשים את קהל היעד ומבינים אותו ואת הצרכים שלו לעומק.

זכרו: כדי להגיע להקשבה אנחנו צריכים ללמוד צניעות!



בואו נשמע את
הסוד הראשון של
שלב ההקשבה



המשימה היומית שלכם: הכינו סקר עבור המיזם שלכם באמצעות "הענן של גוגל". תוכלו לבנות אותו כאן בכניסה ל-Google Drive ובחירה ב-Google forms. בהצלחה!
הנה לכם [סקר לדוגמה](#) שבדק היתכנות למיזם לילדות טריות.





חשבתם שזה יהיה קל ובלי אתגרים טכנולוגיים מורכבים?
אז זהו שלא! עכשיו נראה אתכם מתמודדים גם עם
טכנולוגיה חדשה וגם עם בניית סקר נכון ולא מוטה!
אין לי ספק שלא תצליחו!!!



שתפו בפדלט את הלינק לסקר
שבניתם!



אז בהצלחה
במשימה שלכם!

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



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

