

סילבוס - תוכנית הוראה לקורס

Technology Entrepreneurship

Dr. Hanan Maoz, Dr. Amir Elalouf, Dr. Anat Levy-Raz, Ms.

Department of Management |Efrat Guli

מס הקורס 5523001, 02, 03, 04

סמינר	סוג הקורס:
4	היקף נ"ז:
תשפ"ה	שנת לימודים:
שנתי	סמסטר:
ד' 20:00-22:00	יום ושעה
בתיאום מראש	שעת קבלה:
Hanan.Maoz@biu.ac.il ; Amir.Elalouf@biu.ac.il ; AnatLevyraz@gmail.com ; EfratGuli@gmail.com	מייל מרצה:
Lemida.biu.ac.il	קישור לאתר למדה:



תקציר הקורס

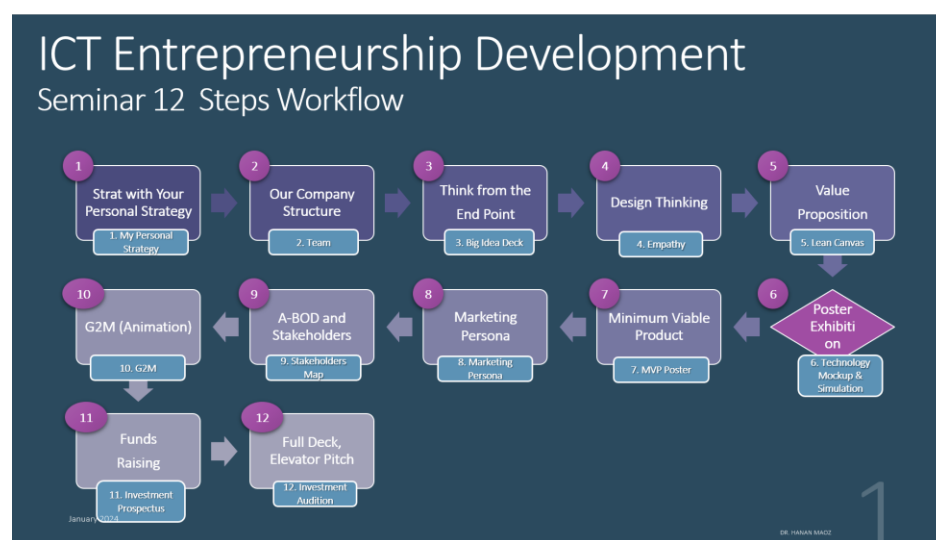
The seminar will review various business methods and tools to support unique challenges with Contemporary ICT Entrepreneurship. It involves practical views and materials and will lead the students to create an independent ideation process and take essential steps for establishing a real or mockup ICT initiative.

מטרות/תוצרי הלמידה

The students will review, learn, analyze, and practice advanced theories, models, methods, and practices for initiating and building an ICT Entrepreneurship and implement it through two semester-based students practical seminar work.

Based on a proven curriculum from the Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE) and the contemporary “accelerators market” in Israel and abroad, the seminar is organized by a continuous, lean, and life-cycle framework of an ICT entrepreneurial venture, which will take the students from concept through product, from canvas to market, and finally, from idea to fundraising.

The seminar includes examples from a broad range of industries. Thus, it will further explore the entrepreneurial process, discussing the lean canvas business planning and unique aspects of managing and growing entrepreneurial ventures and small businesses. The seminar is based on short lectures, group workshops, and groups independent practical work in a combined disciplined area of management, marketing, group dynamics, and technology development. Students will target a ‘Full Deck’ ICT Entrepreneurship presentation for investors, aimed to raise pre-seed money (~100-250 k\$). The seminar will be taught with English materials. Most of the seminar materials and student submissions would be in English.

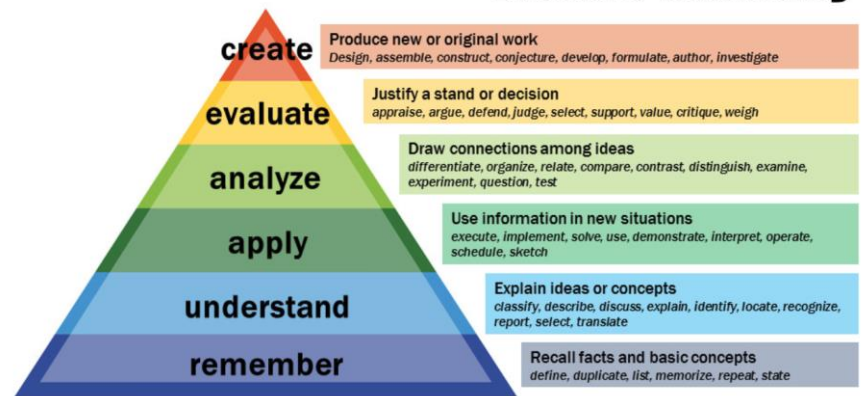


The course adopts the ‘Bloom’s Pyramid’ revised pedagogy taxonomy (Anderson et al., 2001) to transform the “knowledge and tools” of the teachers into the creation of new

“skills and abilities” to students, with the understanding that knowledge and toolset, under specified dynamic course activities, are both necessary preconditions for constructing these skills and abilities into real-world practice.

1. Students will classify, implement, and Organize new practical methods and tools for technology-management situations.

- a. *Personal strategy framework (my persona).*
- b. *Team establishments, role nominations, and Job allocations (each member team).*



2. Students will create, examine, test, and defend innovative ideation processes in particular and concrete formulation in a specific industry/market (chosen by the group):
 - c. *Big Idea (Ideation)*
 - d. *Ideation business framework (Design Thinking)*
 - e. *Value Proposition by Lean Canvas*
3. Students will Design, experiment, sketch, and report wireframes for mockup/prototype.
 - h. *MVP Technology Wireframes of MVP*
4. Students will Appraise, differentiate, and discuss wireframes for mockup/prototype by Posters.
 - i. *MVP Poster and Simulation*
5. Students will formulate, argue, distinguish, and Report technological, functional, economical, marketing, and legal business rationales for a new technology venture:
 - j. *Marketing and Competitive Landscape, G2M*
 - k. *Validate (MVP, G2M) through Customer Development and create Product Animation*
 - l. *Nominate and Interview BOD*
 - m. *Build Investment Prospectus*
6. The student will Author, Judge, and demonstrate all learned methods to be used in particular and concrete ICT Entrepreneurship formulation in a specific industry/market and prepare a 'Full Deck' for investors.
 - n. *Wrap-up and presentation (Animation Video)*
 - p. *Startup 'Full Deck' for Investors (end of the seminar)*

למידה פעילה - תכנון מהלך השיעורים:



מס' השיעור	נושא השיעור	למידה פעילה	קריאה/ צפיה נדרשת	הערכה תהליכית/מעצבת (להרחבה)
1	על פי טבלת הסילבוס			
2	על פי טבלת הסילבוס		My personal strategy	
3	על פי טבלת הסילבוס			
4	על פי טבלת הסילבוס		Our company structure (Teams and roles)	
5	על פי טבלת הסילבוס			
6	על פי טבלת הסילבוס		Starting with the endpoint (the big idea)	
7	על פי טבלת הסילבוס			
8	על פי טבלת הסילבוס		Design thinking (empathy map)	
9	על פי טבלת הסילבוס			
10	על פי טבלת הסילבוס		Value proposition (lean canvas)	
11	על פי טבלת הסילבוס		MVP (Minimal Value Product)	
12	על פי טבלת הסילבוס		MVP (Minimal Value Product)	
13	על פי טבלת הסילבוס			
14	על פי טבלת הסילבוס	כנס פוסטרים		
15	על פי טבלת הסילבוס	MVP presentation in class		
16	על פי טבלת הסילבוס		Marketing persona	
17	על פי טבלת הסילבוס			
18	על פי טבלת הסילבוס			
19	על פי טבלת הסילבוס			

	Advisory board		על פי טבלת הסילבוס	20
			על פי טבלת הסילבוס	21
			על פי טבלת הסילבוס	22
	G2M		על פי טבלת הסילבוס	23
			על פי טבלת הסילבוס	24
			על פי טבלת הסילבוס	25
	Funds raising		על פי טבלת הסילבוס	26
			על פי טבלת הסילבוס	27
	Full deck preparation		על פי טבלת הסילבוס	28
		כנס משקיעים		

סמינר מחקרי (רביעי 20-22) (55-230-01,02,03,04)				
#	תאריך נושא	פרטים		
1	Wednesday, October 30, 2024	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
2	Wednesday, November 6, 2024	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	My Personal Strategy
3	Wednesday, November 13, 2024	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
4	Wednesday, November 20, 2024	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	Our Company Structure (Teams and Roles)
5	Wednesday, November 27, 2024	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
6	Wednesday, December 4, 2024	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	Starting with the Endpoint (The big idea)
7	Wednesday, December 11, 2024	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
8	Wednesday, December 18, 2024	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	Design Thinking (Empathy Map)
9	Wednesday, December 25, 2024	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
10	Wednesday, January 1, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	Value Proposition (Lean Canvas)
11	Wednesday, January 8, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	MVP (Minimal Viable Product)
12	Wednesday, January 15, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	MVP (Minimal Viable Product) (LAB)
13	Wednesday, January 22, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	
14	Wednesday, January 29, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	כנס פוסטרים, סיום סמסטר א', יום שני, 03 בפברואר, 2025

סמינר מחקרי (רביעי 20-22) (55-230-01,02,03,04)				
#	תאריך נושא	פרטים		
1	Wednesday, March 19, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	MVP Presentation in Class
2	Wednesday, March 26, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	Marketing Persona
3	Wednesday, April 2, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
4	Wednesday, April 9, 2025	פסח		
5	Wednesday, April 16, 2025	פסח		
6	Wednesday, April 23, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	Advisory Board
7	Wednesday, April 30, 2025	יום הזכרון		
8	Wednesday, May 7, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
9	Wednesday, May 14, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	G2M
10	Wednesday, May 21, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
11	Wednesday, May 28, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	Funds Raising
11	Wednesday, June 4, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
11	Wednesday, June 11, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	Full Deck Prepararions
11	Wednesday, June 18, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	
11	Wednesday, June 25, 2025	על פי טבלת הסילבוס	ZOOM	כנס משקיעים - בתיאום להחלפתהזום עם השיעור העוקב.
11	Wednesday, July 2, 2025	על פי טבלת הסילבוס	פרונטלי	סיום סמסטר ב', יום חמישי, 03 ביולי, 2025

*ייתכנו שינויים בסילבוס בהתאם לקצב ההתקדמות ואפקטיביות הלמידה

רכיבי הציון:

מסקל בציון הסופי	תיאור התוצר
5% מהציון הסופי	My Personal Strategy
5% מהציון הסופי	Our Company Structure (Teams and Roles)
5% מהציון הסופי	Starting with the Endpoint (The big idea)
5% מהציון הסופי	Design Thinking (Empathy Map)
5% מהציון הסופי	Value Proposition (Lean Canvas)
15% מהציון הסופי	Start-up Business Idea Poster
20% מהציון הסופי	Minimal Viable Product (Design + Mockup + Simulation) (30%)
5% מהציון הסופי	Marketing Persona (customer development)
5% מהציון הסופי	A-BOD and Stakeholders (stakeholders map)
5% מהציון הסופי	G2M and Animation (Plan +Animation)
5% מהציון הסופי	Investment Prospectus
20% מהציון הסופי	Full-Deck to Investors

דרישות הקורס

השתתפות פעילה בסמינר:

1. התארגנות במוד "חברה עסקית":
 - 1.1. הסטודנטים/יות יתארגנו כקבוצת עבודה בת 5 סטודנטים עם חמישה תפקידים פונקציונאליים: מנכ"ל, (CEO) סמנכ"ל כספים, (CFO) סמנכ"ל תפעול, (COO) סמנכ"ל שיווק ומכירות (CTO), (CMO) (סמנכ"ל טכנולוגיות), במקרים מיוחדים, ניתן להגדיר CXO לתחומים מיוחדים (למשל רגולציה וקשרי ממשל, משפטי, ועוד...).
 - 1.2. קבוצת העבודה תלווה אתכם לכל אורך הקורס. ככלל, אין מעבר בין קבוצות, אלא במקרים חריגים ובאישור מראש של הצוות הפדגוגי.
 - 1.3. כל הקבוצות תהיינה בנות 5 סטודנטים. במקרים חריגים בלבד יאושרו 4 סטודנטים ורק לאחר שמוצו כל אפשרויות השיבוץ לקבוצות של 5.

2. עבודה קבוצתית:
- 2.1. הקבוצה תחלק מטלות ועומסים באורח הוגן ומוסכם .
- 2.2. הקבוצות יצטרפו לתת משוב לעבודה הקבוצתית פעם בסמסטר באמצעות משוב קורס (דר' ענת רז-הלוי).
- 2.3. כל תרגיל כולל מרכיב של הערכת בודק ברמה של 10% להשקעה האישית ולתרומה של היחיד לקבוצה, בהתאם לחלוקת התפקידים והעומסים בתוך הקבוצה. קיימת ציפייה לחלוקת עבודה מאוזנת ואווירת קשב הדדי ויצירה. מרכיב זה הינו הערכה סובייקטיבית של הבודק/ת, וכן ייתכנו ציונים שונים בין הסטודנטים באותה הקבוצה בהיקף של כ- 10%.
- 2.4. במהלך הסמסטר הראשון תיערך בדיקה ע"י צוות מורי הקורס לתיפקוד החברות (קבוצה, תפקידים, עומסים, איזונים). כל קבוצה תקבל משוב כתוב לשיפור.

2.5. במקרים של אי תפקוד קבוצתי כמצופה בקורס זה, יינתנו ציונים דיפרנציאליים (לכל סטודנט/ית בנפרד ולא קבוצתיים). במקרים קיצוניים של חוסר תיפקוד חברתי ואקדמי – תפורק הקבוצה ותפוצל לקבוצות אחרות.

3. הצגת מטלות :

3.1. הקורס בנוי ממודולים של שני שיעורים לכל נושא. שיעור עיוני, ושיעור עוקב מעשי (תרגול כיתתי). המפגשים הכיתתיים (פרונטלי) יוקדשו עבור תרגולים כיתתיים. שיעורי ה-ZOOM יתמקדו בלמידה עיונית של נושאים חדשים .

3.2. בכל מפגש פרונטלי יציגו שתי קבוצות של סטודנטים את המטלה השבועית שביצעו. באופן עקבי, הודעה על הקבוצה שנבחרו להציג תפורסם במודל ביום שלישי שלפני המפגש הפרונטלי. בהודעה זו יופיעו גם שתי קבוצות לגיבוי. על חברי ארבע הקבוצות להתכונן להצגה בכיתה. ניתן לקבל תמיכה וליווי של הצוות הפדגוגי בנושא

3.3. מציג התרגיל בתרגול הכיתתי הוא בראש ובראשונה בעל התפקיד המוגדר (CEO, CMO, CTO) או אחר בהתאם לאופי התרגיל.

3.4. הפחתה של 20% בציון המטלה תיעשה אם בעל/ת התפקיד הנכון לא הציג/ה, ובמקומו עשה זאת בעל תפקיד אחר.

3.5. חוסר מוכנות או נוכחות של קבוצה - להציג תוצר של מטלה בשיעורי התרגול הכיתתי – משמעותה ציון מקסימלי של עד 50% (אם נעשתה הגשה בזמן למוודל) וללא יכולת לתקן.

4. כנס פוסטרים:

4.1. חובת נוכחות בכנס פוסטרים 29/01/2025. קבוצה שכלל לא תופיע פיזית תקבל ציון מקסימלי של עד 50% על המטלה. קבוצה שתופיע בנוכחות חלקית תופחת ב-20% על כל בעל תפקיד שחסר.

5. כנס משקיעים:

5.1. חובת נוכחות בכנס סיום מצגות למשקיעים 25/06/2025. קבוצה שלא תופיע פיזית תקבל ציון מקסימלי של עד 50% על המטלה.

5.2. במקרה של היעדרות, מוצדקת על פי תקנון האוניברסיטה, או שאינה מוצדקת, יצטרך הסטודנט/ית להשלים הצגה מלאה של המצגת הקבוצתית במועד ב' (שיתואם לשבוע הראשון של הלימודים בתשפ"ה).

6. הגשות עבודות:

6.1. עבודות חייבות להיות מוגשות בזמן שצוין ב Moodle - לא יתקבלו הגשות באיחור. כל הגשה באיחור לא תיבדק וציונה יהיה "0" ללא יכולת תיקון. עדיף להגיש משהו כדי לקבל ציון כלשהוא ולא "0".

6.2. כל מטלה תוגש עם שם קובץ מובנה: שם המטלה_שם המגיש_תעודת זהות או מספר קבוצה_תאריך. אxx. מטלה שתוגש במבנה שם אחר, תקבל ציון מקסימלי של 90%.

7. פרסום ציונים בקורס :

7.1. רשימת הציונים תפורסם באורח רציף – על פי טבלת המועדים שלהלן.

7.2. חישוב משוקלל של הציונים לכל הסמסטר הוא באחריות אישית של הסטודנט/ית. בסוף שנה יפורסם ציון סופי.

7.3. בחלק מן העבודות תותר הגשה שנייה במועד יחיד שיפורסם. לתיקונים ושיפורים על בסיס למידה ולקחים מהתרגולים הכיתתיים או הסדנאות. לא ניתן יהיה להגיש הגשה שנייה לתיקונים ושיפורים ללא ביצוע ההגשה הראשונה (שהיא חובה) במועד שנקבע. הגשה שנייה תמיד תהיה לספריה המקורית. הגשה זו תסומן ע"י ה Moodle כ"הגשה באיחור" וזה תקין .

7.4. הציונים לעבודת הגשה יינתנו אך ורק להגשה השנייה הסופית (על פי טבלת המועדים שיפורסמו) ולא להגשה ראשונה. קבוצה שלא הגישה הגשה שנייה תקבל ציון סופי על ההגשה הראשונה.

7.5. טבלה לדוגמא:

1	שיעור ומתן תרגיל	יום רביעי מועד X
2	הגשה ראשונה (חובה)	עד יום רביעי העוקב מועד Y (18:00)
3	הגשה שנייה (זכות)	עד יום ראשון העוקב למועד Y (18:00)
4	פרסום ציונים ע"י צוות הפרויקט	עד יום שלישי העוקב למועד Y (20:00)

8. במודל ינוהל פורום שאלות ותשובות ככל עניין מקצועי או אקדמי. רק פניות למייל ייענו אך ורק בנושאים אישיים שאין מקום לשתפם בפורום הכללי.
9. מענה אישי פרטני יינתן לאנשי/נשות כוחות הבטחון ומילואים פעיל (לאחר הצגת אישורים), ועל פי נהלי האקדמיה).
- כוחות ביטחון ומילואים אנא יידעו אותנו בהקדם בסטטוס שלכם.
10. חשוב ליהנות מהקורס. הבנוס – סיום מוצלח, תחושה של עשייה, הישג אישי וקבוצתי, ומטען ידע משמעותי לעתיד.



שם הקורס	מס' הקורס
Full completion of Introduction to Technology Management course.	55224/5

ביבליוגרפיה: תכנים לקריאה, צפיה והאזנה

1. Blank, Steve. "Why the Lean Start-Up Changes Everything." *Harvard Business Review*, vol. 91, no. 5, 2013, pp. 63–72.
2. Brown, Tim. *Change by Design: How Design Thinking Creates New Alternatives for Business and Society*. Harper Business, 2009.
3. Christensen, Clayton M., et al. "Disruptive Innovation: Intellectual History and Future Paths." *Academy of Management Perspectives*, vol. 29, no. 1, 2015, pp. 47-67.
4. Ries, Eric. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business, 2011.
5. Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley, 2010.
6. Moore, Geoffrey A. *Crossing the Chasm: Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream Customers*. HarperBusiness, 2014.
7. Gans, Joshua S., et al. "Entrepreneurial Strategy." *Strategic Management Journal*, vol. 39, no. 3, 2018, pp. 713-731.
8. Picken, Joseph C. "From Startup to Scalable Enterprise: Laying the Foundation." *Business Horizons*, vol. 60, no. 5, 2017, pp. 587-595.
9. Eisenmann, Thomas R., et al. "Scale Fast or Fail Fast: The Value of Capabilities and the Role of Contingency Planning." *Academy of Management Perspectives*, vol. 29, no. 1, 2015, pp. 31-46.
10. MS-Power App (Canvas), <https://learn.microsoft.com/en-us/training/paths/create-powerapps/>
11. 1999, חוק החברות בישראל, https://www.nevo.co.il/law/html/law01/139_002.htm