



בית-הספר לניהול וכלכלה

שם הקורס בעברית	שיווק למיזמים חדשים
שם הקורס באנגלית	Entrepreneurial Marketing
שנה וסמסטר	תש"פ, סמסטר ב'

סגל הקורס

שם המרצה ענת גולדשטיין	דוא"ל anatgo@mta.ac.il	טלפון 052-2234741	שעת קבלה ביום השיעור (בתיאום מראש)
---------------------------	---------------------------	----------------------	--

פרטי הקורס

תקציר בעברית	בקורס נכיר את יסודות השיווק למיזמים חדשים, תוך פירוט האתגרים הייחודיים איתם מתמודד מנהל שיווק בהחדרת מיזם חדש לשוק.
תקציר באנגלית	This course introduces Entrepreneurial Marketing and describes the various challenges that a Marketing Manager faces in the course of launching and managing a new company.
דרישות קדם	קורס יסודות השיווק
מטרות/יעדי הקורס	סקירת תחום השיווק מנקודת מבט יזמית, תוך היכרות עם המאפיינים הייחודיים והכלים הרלוונטיים לשיווק מיזמים חדשים. התנסות בפיץ מול משקיעים.
תיאור תמציתי של הקורס	בקורס נבחן את יסודות השיווק מנקודת מבט יזמית. נדון בכל שלבי ניהול השיווק של מיזם חדש ונכיר את כלי השיווק המתאימים לכל שלב. הלימוד יעשה בעיקר בכיתה, בהרצאות פרונטליות מלוות במצגות וסרטים, תוך שילוב הרצאות מומחים מהשטח. חומר הקריאה, ההרצאות, והדיונים בכיתה יקנו ידע, הבנה וכלים לניתוח מהלכי שיווק בשלביו הראשונים של מיזם חדש. במהלך הקורס הסטודנטים יתנסו בתהליך מעשי של רעיונאות בצוותים ותיקוף לקוחות, וכן יתנסו בפיץ מול משקיע מקרן הון סיכון, לפי מודל אוניברסיטת סטנפורד.
שיטת הוראה	- הרצאות פרונטליות תוך שימוש במצגות וסרטים, ניתוח מקרים ודיון בכיתה. - למידה מעשית דרך תהליך רעיונאות בצוותים ופיץ מול משקיעים.
דרישות הקורס/מטלות	1. מומלץ לקרוא את פרקי הקריאה לפני כל ההרצאה. 2. השתתפות בהאקתון יזמות בינלאומי אונליין באנגלית

<p>3. מטלת אמצע – משימת פיץ' משקיעים, הכוללת תיקוף לקוחות והצגה בכיתה מול משקיע מקרן הון סיכון (משימה בזוגות)</p> <p>4. בחינה מסכמת הכוללת שאלות פתוחות ואמריקאיות ומכילה את כל חומרי ההרצאות ופרקי הקריאה.</p> <p>חובה לקרוא את תקנון הלימודים המופיע באתר המכללה</p>	
<p>השתתפות בהאקתון יזמות בינלאומי אונליין באנגלית – 10% מהציון הסופי מטלת אמצע – משימת פיץ' - 20% מהציון הסופי.</p> <p>בחינה מסכמת: 70% מהציון הסופי.</p> <p>הצלחה בקורס דורשת מעבר בחינה בציון 60 לפחות, השתתפות בהאקתון, ומשימת פיץ' בזוגות.</p>	הרכב הציון
<p>אין חובת נוכחות, מלבד הרצאות אורח ומשימת פיץ' בכיתה, אך מומלץ להשתתף בשיעורים, המהווים חלק מהותי מחומר הלימוד. אי הגעה להרצאות אורח ולמשימת הפיץ' תגרור קבלת ציון "לא השלים חובותיו".</p> <p>תקשורת שוטפת עם המרצה יסייעו להצלחה.</p>	נוכחות

תכנית הקורס - נושאי הלימוד לפי שבועות / נושאים

פרקי קריאה	נושא ההרצאה	שבוע
"Marketing for Entrepreneurs" – ch 1	מבוא – "Marketing Restart" – החיבור בין רעיון והזדמנות. מיהו איש השיווק למיזמים חדשים?	שבוע 1
מאמר Sarasvathy Saras	מתי מתחילים לשווק במיזם חדש? שיווק לפי שלבי התפתחות המיזם החדש. אסטרטגיית חדירה לשוק במיזם חדש - תיאוריות Causation v Effectuation	שבוע 2
השיעורים בכיתה מבוטלים. תאריכי ההאקתון יימסרו בתחילת הסמסטר	האקתון רעיונאות בינלאומי אונליין באנגלית על פלטפורמת MOODLE בהשתתפות סטודנטים מחו"ל.	שבועות 3-4-5
The startup owner's manual - Ch 3, 9 תיקוף לקוחות בשטח.	מיהו הלקוח? Customer Discovery One pager. מחקר שיווקי לגיבוש ערך לקוח נתפס Business model canvas.	שבועות 6-7
משימת פיץ' בכיתה בפני משקיע מקרן הון סיכון	איך לשווק למשקיעים? מפיץ' מעלית ועד מפגש עם משקיעים לפי מודל אוניברסיטת סטנפורד.	שבועות 8-9-10
+ הרצאת אורח	כלי שיווק למיזמים חדשים	שבועות

	השיקולים בבחירת ערוצי השיווק במיזם חדש דוגמאות לקמפיין – מדדי המרה, A/B Test	11-12
	סיכום וחזרה לבחינה	שבוע 13

*יתכנו שינויים בלוחות הזמנים, לרבות מועדי הרצאות אורח

5 . משאבים

רשימת קריאה ומקורות נוספים חובה :

F. Crane (2013). Marketing for Entrepreneurs: Concepts and Applications for New Ventures. Sage Publications Ltd. Ch. 1-3, 8.
Sarasvathy, Saras D. "Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency." Academy of management Review 26.2 (2001): 243-263.
Blank, Steve, and Bob Dorf. "The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company." (2012). Ch. 3, 9

רשימת קריאה ומקורות נוספים רשות:

Blank, Steve, and Bob Dorf. "The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company." (2012). all chapters
R .Lieb (2012). Content Marketing. QUE Publishing. Part 3.
צ'יפ הית' & דן הית' (2008). ככה זה נדבק. פרק 6. דיונון מבית פרובוק בע"מ
J& J, Levinson (2008). Startup guide to Guerrilla Marketing. Entrepreneur Press. Ch. 11.
L. Labrecque & J. Esche & C. Mathwick & T. Novak & C. Hofacker (2013). 'Consumer Power: Evolution in the Digital Age'. Journal of Interactive Marketing 27 (2013) 257–269
C.Tice, D.Lester (2012). 'How they Started'. Crimson
Nir Eyal with Ryan Hoover (2014). 'Hooked: How to build habit-forming products'. http://www.hookmodel.com

נספח א' – פירוט לגבי המבחן

משולב – שאלות אמריקאיות ושאלות פתוחות

שעתיים

לא

חלק א – שאלות אמריקאיות – 50 נקודות

חלק ב- שאלות פתוחות - 50 נקודות

לא

סוג המבחן:

משך המבחן:

האם מותר חומר עזר, ואיזה?:

מספר נקודות לכל חלק במבחן:

האם קיימות אפשרויות בחירה ?