

6 במאי, 2020

יזמות ומיקרו יזמות בעידן החדש



Doron Simhi

entrepreneur / startup advisor / lecturer

Innovation | Business Development | Strategy | Growth | Pitch&Pitch deck

#newday



all rights reserved ©

Innovation

חדשנות פירושה הצגת משהו חדש. רעיון, מוצר, דגם, תהליך או שירות. חידושים זקוקים ליצירתיות וחשיבה חדשה. חדשנות היא לא דווקא המצאה. חדשנות יכולה ליצור שינוי ולהוסיף ערכים למוצר הקיים או לשירות הקיים.

חדשנות היא לא עסק.



Entrepreneurship



יזמות מייצרת רעיונות נהדרים להזדמנות עסקית על ידי נמילת סיכון.
יזמות מבינה את ההזדמנות העסקית לרעיונות הגדולים שהתחדשו ומוסיפה ערך מוחשי לחידוש
והקמת עסק. מיומנויות דרושות: תכנון, קבלת החלטות, ניהול, הובלה, מוטיבציה ולקיחת סיכונים.
יזמות מצליחה היא תמיד תוצאה של עמידה קשה, מחויבות ולקיחת סיכונים.

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

Micro Entrepreneurship



הכנסה צדדית/עסק קטן/ניסוי ומעייה/בחינת
יכולות/התפתחות אישית כלכלית
אלו רק חלק מההגדרות, מיקרו-יזמות היא
למעשה היכולת לפתח תזרים הכנסות קבוע
מאפיק חדש



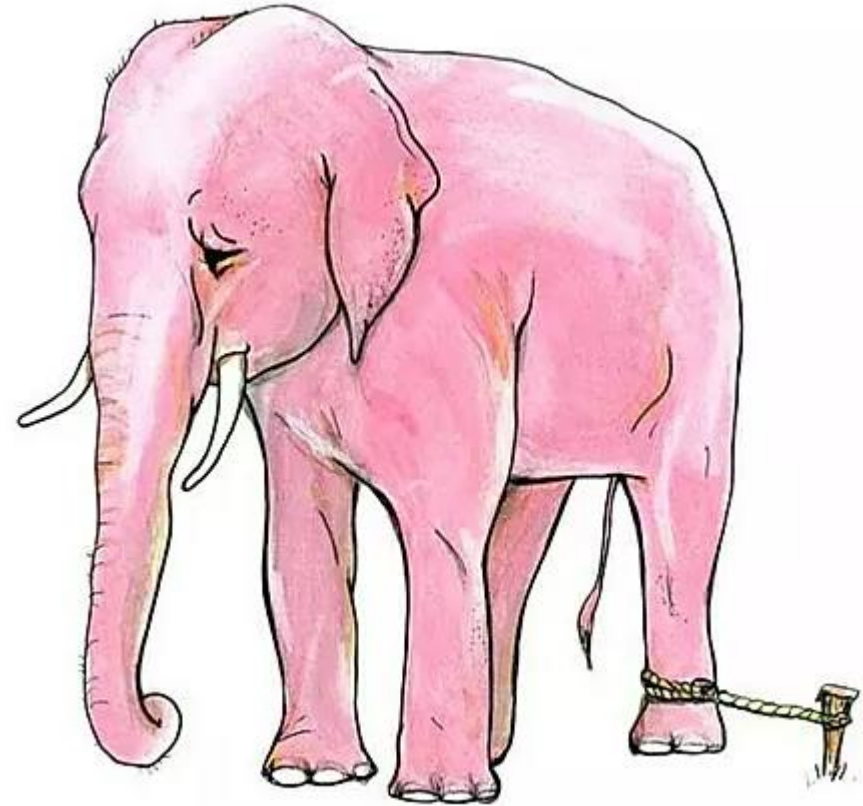
all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

THE ELEPHANT ROPE STORY

(Belief)



כללי האצבע
ליזמות מוצלחת
בעידן החדש

5



#Thelist

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

LEGO
STAR
WARS

Make your
own story

Let's talk business



BMC נעים להכיר?

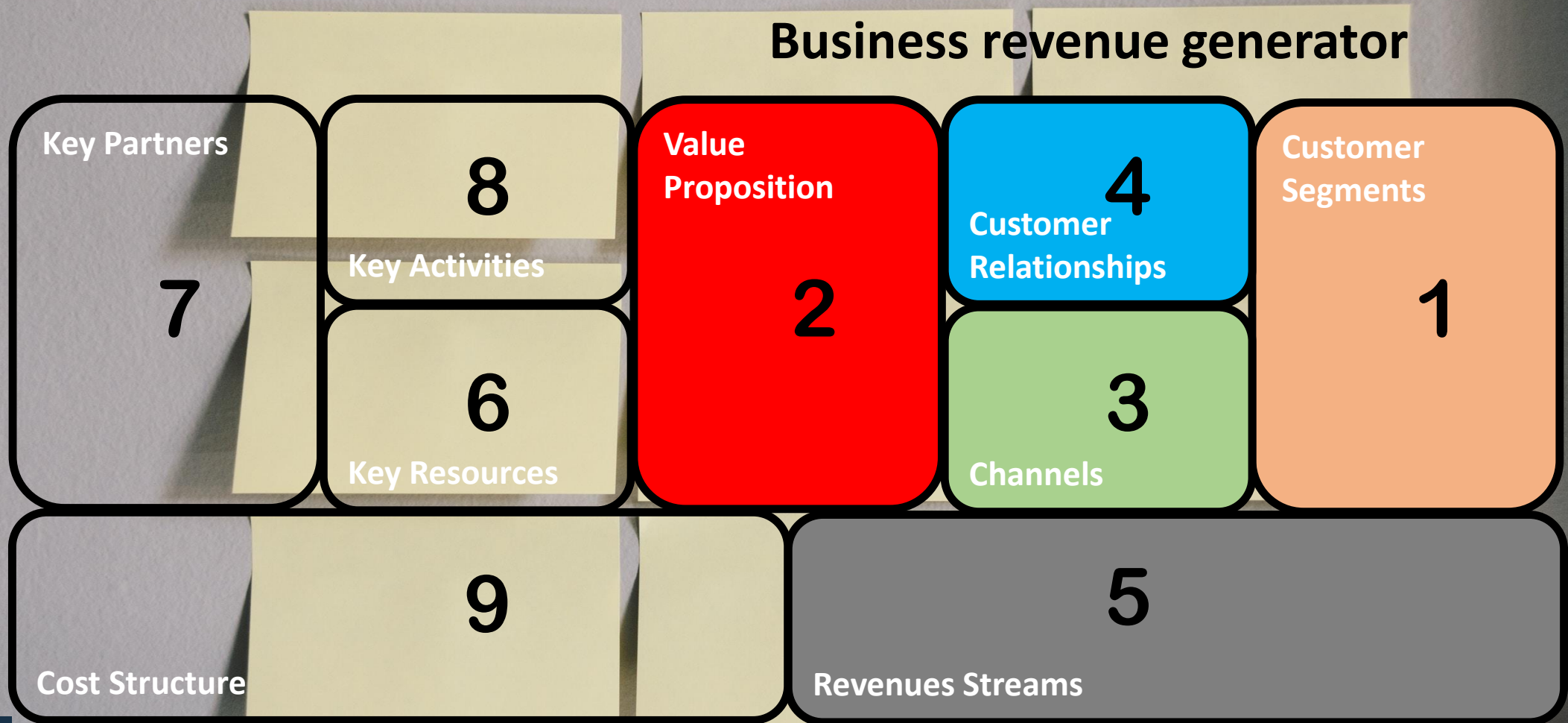


DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

Business Model Canvas



Business Model Canvas



Business Model Canvas



Working Paper

no: _____

Business Model Canvas

Date: _____

Start-up name: _____

7. Key Partners
איך אני מאתר שותפים? מה אני רוצה מהשותפות? באיזה שלב אני צריך שותפויות? ומה הם יתרמו?

8. Key Activities
מה הדבר החשוב שצריך לעשות כדי שהמודל יעבוד? אני היצרן? היועץ?

6. Key Resources
אילו נכסים אני צריך כדי ליישם את המודל העסקי? כסף / עובדים / משרדים / משאיות

1. Value Proposition
מה אני בונה? ובשביל מי? איזו בעיה אני פותר או על איזה צורך אני עונה?

4. Customer Relationships
איך אני משיג לקוחות/משמר/מצמיח

3. Channels
איך המוצר שלי מ-1 מגיע ללקוח שלי - 2 (דיגיטל, חנויות, מפיצים)

2. Customer Segments
מי הלקוחות שלי? ולמה הם יקנו ממני? לאפיין מיהו לקוח!

9. Cost Structure
מה העלויות לנהל את המודל העסקי? מהם המשאבים העיקריים שעליהם אצטרך להוציא כסף?

5. Revenues Streams
איך מעשה אני "עושה" כסף? על איזה ערך משלם הלקוח? ומהי האסטרטגיה שלי "לתפוס" את הערך הזה? מה המודל העסקי B2B, פרימיום, רשיון



Startup Nation



ערוצי הגעה לקהל היעד

מתחרים

מימון

בעיה/צורך/חוסר •

פתרון •

מוצר/שירות/מיזם •

שוק •



33

כלים פרקטיים למסע מהנה



קבלו השראה

הירשמו לניוזלטר של 5 אנשים שאתם מעריכים, או שמעלים אצלכם השראה

מייסדים של חברות,
מנטורים, ספורטאים,
פוליטיקאים, מדענים,
מוסיקאים, אנשי חינוך,
מעצבים גדולים, פילוסופים,
you name it

1

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

למדו כיצד עובדת תעשייה אחרת

לעיתים, אנו מוצאים דוגמאות מדהימות לטקטיקות, אסטרטגיות, מודלים עסקיים ועוד - אצל חברות בתחומים שונים לגמרי. האם יש משהו ללמוד ולייבא אליכם.?

2

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

למדו מהמתחרים

הירשמו לניוזלטר של 5 מתחרים שלך
Just do it !

3



all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

שפרו (משמעותית) את הנוכחות הדיגיטלית



זה לא סוד שאנחנו במציאות חדשה, מציאות שמחייבת להיות בכל מקום וזמן דיגיטלי אפשרי עם יכולת בידול באוקיינוס אדום בו כולם מעלים תכנים שיווקיים, מצאו את ההבדל ואת הייחודיות שלכם. והשתמשו בכלים מקצועיים.

4



עדכנו את הפרופיל בלינקדאין

5

קבלו לינק בנושא:

[https://www.linkedin.com/help/linkedin/
answer/5/editing-your-profile?lang=en](https://www.linkedin.com/help/linkedin/answer/5/editing-your-profile?lang=en)

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

החליפו את תמונת הפרופיל ברשתות החברתיות

עדכון מקפיץ תגובה מקפיץ שיתוף ומגדיל עניין, זה הזמן
לרענן.....להיות מדויקים

6

חשבו מה למדתם על עצמכם בתקופה הנוכחית

איך התקופה הזו גורמת לנו להרגיש, האם אנחנו פוגשים
בעצמנו צדדים חדשים או דברים ששכחנו, האם סדר
העדיפויות שלנו השתנה, האם גילינו חוזקות (או חולשות)
חדשים?

7

הפכו לעתידנים

מה לדעתכם יקרה?

מבט קדימה על עולם העיסוק שלכם או עולם התשלומים,
השירותים, המוצרים

פתאום **ZOOM** זה כבר לא עתידנות 😊

8

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

הצטרפו לעמותה שאתם מזדהים עם מטרותיה ותרמו מעט מזמנכם

לעשות משהו משמעותי עבור אחרים זה מתכון בטוח
לאושר. לא מאמינים? חבל...

9

LEARNING - רצון/דחף ללמוד (גם מאחרים)

קחו קורס דיגיטלי בעולם תוכן שתמצאו להתחזק בו. יש מגוון עצום של קורסים, רק טיפ קטן: התחילו באחד. להירשם סתם לאוסף של קורסים זה לא תורם ולא יצליח בפועל... דוגמאות:

<https://airtable.com/universe/expY8p1PQPfcZds6/300-of-the-best-free-online-courses?explore=true>

10

Free online learning



ورشة Google الرقمية
הסדנה הדיגיטלית
של גוגל

<https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-il/courses>



تريد البيع في فايبر
רוצים למכור בפייבר
<https://learn.fiverr.com/courses/online-freelancing-essentials-be-a-successful-fiverr-seller>



מكتب التوظيف
לשכת התעסוקה
<https://www.taasuk.a.gov.il/he/Applicants/pages/onlinecourses.aspx>

Free online learning

IL קמפוס



קמפוס IL מל"ג
והמשרד לשיוון
חברתי

<https://campus.gov.il/course/>

MIT
Massachusetts
Institute of
Technology

الجامعة MIT
אוניברסיטת MIT
<https://ocw.mit.edu/index.htm>



هل حلمت بقاتك على
اليوتيوب؟
חלמתם על ערוץ
יוטיוב משלכם?

<https://creatoracademy.youtube.com/page/home>

שדרגו את הכישורים האישיים שלכם הובלה, ניהול, הנעה

תקשורת בינאישית וחיזוק הקשר עם לקוחות, יכולת
פרזנטטיבית ועמידה מול מצלמה, ניהול זמן אפקטיבי
ועוד...

11

אתרו 2 מומחי תוכן בתחום השיווק והצמיחה ועקבו אחריהם

רגע רגע, הכוונה דיגיטלית!
אני בטוח שיש כאן כמה מהיחידות המובחרות אבל לא
התכוונתי באיכון טלפונים ובסטוקינג!

12

רשמו כמה חלומות עסקיים, לעסק הקיים או זה שבדרך

מהו הבסט-קייס שיכול לקרות? צרו תרשים זרימה או צ'ק
ליסט כדי להתחיל להוריד את זה למציאות.

13



You can just listen to this song

https://www.youtube.com/results?search_query=dreams+are+my+reality

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

קחו מחברת/אקסל או כל דבר אחר ותתחיל לעשות צ'ק ליסט: צריך/רוצה/יכול

בעקבות התקופה הנוכחית ובטח שבתקופה העוקבת
והמציאות השונה שתביא, חשוב לבחון את שלושת
העקרונות (צריך/רוצה/יכול) שילוו את החזון העסקי שלך.



14



all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

Pitch Time

להתאמן על
יכולת המכירה
בפיץ' מנצח



15



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

הפיצו משהו שניתן לתועלת הכלל בחינם, לאחרים

צרו **PDF** בעל ערך לאחרים אפילו מדריך לשימוש
ב..... או אוגדן המצלות מקצועיות או אקסל עם חישובי-
על לתקציב ביתי, שיר לשבת? וכו. כמו הרשימה הזו,
בעצם!

16

create
VALUE

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

למדו אחרים

על פי פירמידת הלמידה, אנו לומדים הכי טוב כשאנו מלמדים אחרים. אז ככה אפשר לעזור לאחרים על הדרך.

https://en.wikipedia.org/wiki/Learning_pyramid

17

פתחו הצעה עסקית או מוצר מהיר ואקטואלי

18

מה אתם יכולים להציע ע-כ-ש-י-ו, מתוך המשאבים
הקיימים שלכם?

יזמות היא מסע ארוך, תיהנו מהדרך

עשיית

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

קראו קייס-סטאדי של חברה מעניינת



חפשו
ברשת
סיפורים
מעניינים
על חברות
ומותגים
שאתם
אוהבים.

19

<https://blog.hubspot.com/marketing/famous-brand-slogans-stories>

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

זיהוי הזדמנויות באינטרנט

20

עקבו אחר לשכת המסחר, רשות החדשנות, לשכת עו"ד,
לשכת רו"ח, איגוד הקבלנים, איגוד השיווק ועוד ועוד

Start-up
Real estate
Block chain
Smart cities
syber

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

התנתקו (הצטרפו) מ/ל קבוצות כן/לא יעילות ברשת החברתית...

21

זמן הוא המצרך היקר ביותר, ויעול של הזמן חשוב כדי לייצר ערך עבור עצמך. הזדמנות להגיד ביי ביי לקבוצות שמצריכות משאבי זמן לא אפקטיבי, תמיד אפשר לחזור אליהן בעתיד. זה גם, אולי, יעזור לאלגוריתם של פייסבוק לא להציע לך דברים שכלל לא מעניינים אותך.

Time is money

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

צרו/בטלו חברויות דיגיטליות

כן/לא מוכרות...

כל בוקר ב-8, אתם מקבלים הודעה מפייסבוק על ימי ההולדת של אנשי פייסבוק באותו היום. לא מכירים את אותו אדם? בטלו את החברות. תוך 365 יום יש לכם אחלה פיד ;) וחוצמזה אם הצלחנו לחסוך כל יום 6 דקות אז המתנה שלי לכם לשנה היא:

$$365 * 6 = 2,190 \text{ דקות}$$

או 36.5 שעות

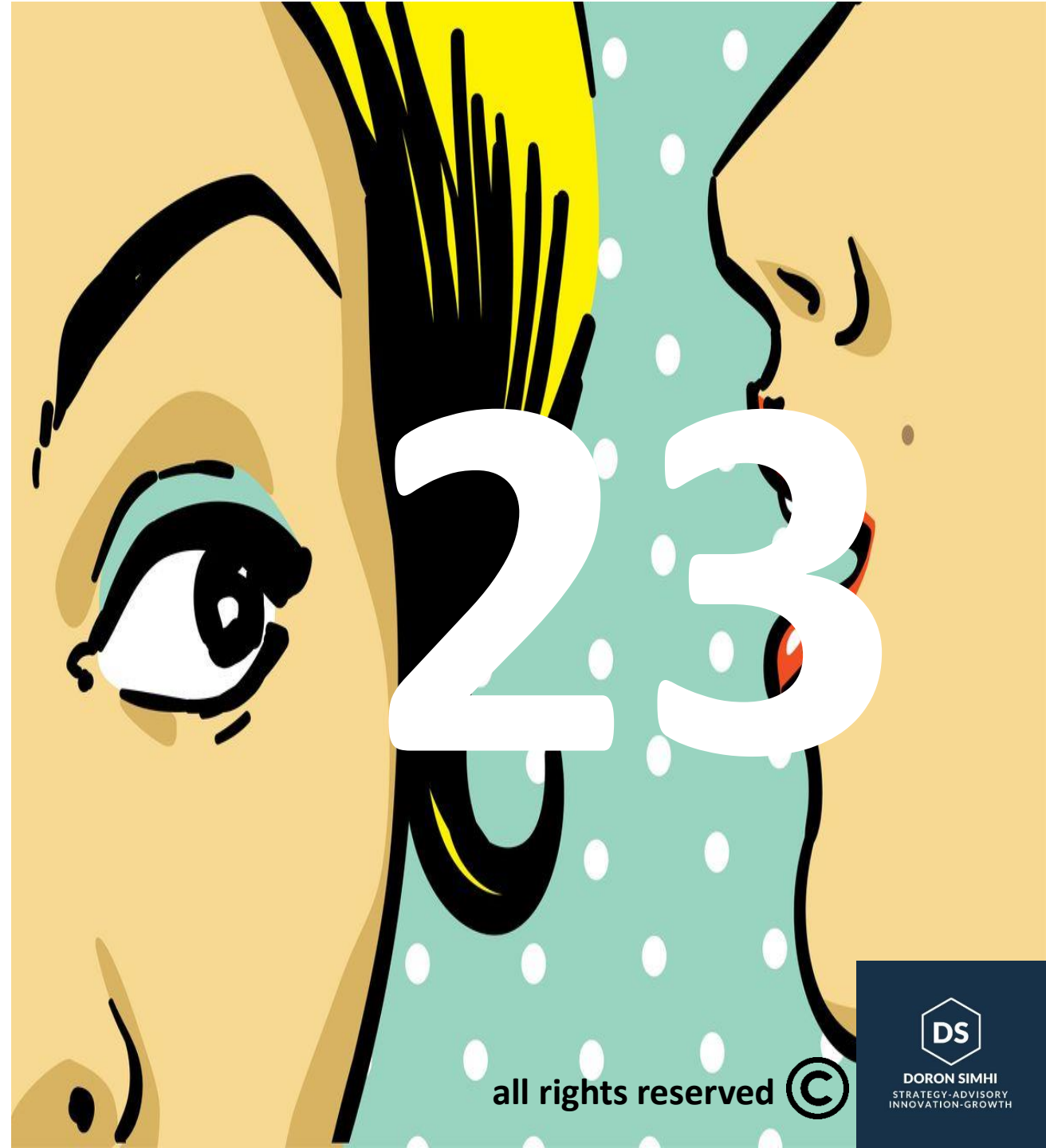
1.5 ימים שתכל'ס יהיה לכם יותר זמן להיות בפייסבוק

ואם אתם שומרי שבת אז 1.3 ימים 😊

22

בנו תכנית להפצת ניוזלטר

צברתם המון ידע וכלים לאורך הזמן ועכשיו אפשר לחלוק ולהפיץ. אוטומציות בעסק הם נושא חשוב מאוד וחוסכות זמן רב וטעויות רבות. תור תכנית מבוססת זמן (יום ושעה) קבועים כולל את קהל היעד, תכנים, אוטומציות, בוטים, איסוף מידע ותגובות, יצירת משפך לידיים ועוד.



all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

צרו פרויקט צד!

זה הזמן להוציא לפועל משהו מהצד שעושה לכם
ולאחרים טוב (:

24

25 MOST POPULAR

הקשיבו להרצאות
השראה ויזמות

https://www.youtube.com/watch?v=nx3GuO41Jyg&feature=emb_logo

זמן נהדר להתעדכן עם www.ted.com
ואחרים, וגם לשמוע הרצאות נהדרות מהעבר.

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

THE BUTTERFLY STORY

(Struggles)



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

בנו מצגת הסבר למוצר שלכם



פרקו את הליך השימוש למוצר/שירות שלכם לגורמים. עכשיו, בנו אותו מהתחלה תוך כדי הסבר 'מה עושים'. אולי גם תגלו כמה תקלות במוצר על הדרך....

26



האם יש שוק גיאוגרפי מסוים שהייתם רוצים לפרוק אליו?

27

האם חשבתם על פריסה בשוק חדש לתוכן שלכם? או למוצר? האם יש שוק מעניין באופן ספציפי? אולי זה הזמן לגשש.

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

השתמשו בשירות 'קביעת פגישה' אוטומטיות

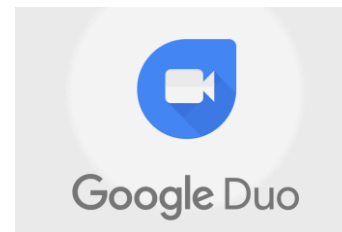
28

או האופציה המסובכת <https://calendly.com/>,
אבל בעלת הפיצ'רים של <https://1oto8.com/> כמובן
שרצוי להשתמש ב doodle.com בשביל מציאת זמן
נוח.

שכללו את יכולות שיחת הווידאו שלכם

למדו קצת על איך מעבירים וידאו באופן אפקטיבי, איך צריך להיראות החדר, התאורה עליכם, הסאונד, תסריט השיחה. זה כבר עכשיו בשיא, והעולם של אחרי קורונה יביא איתו המוני משתמשים בוידאו שלא חשבו לעשות כך לפני כן.

29



all rights reserved ©

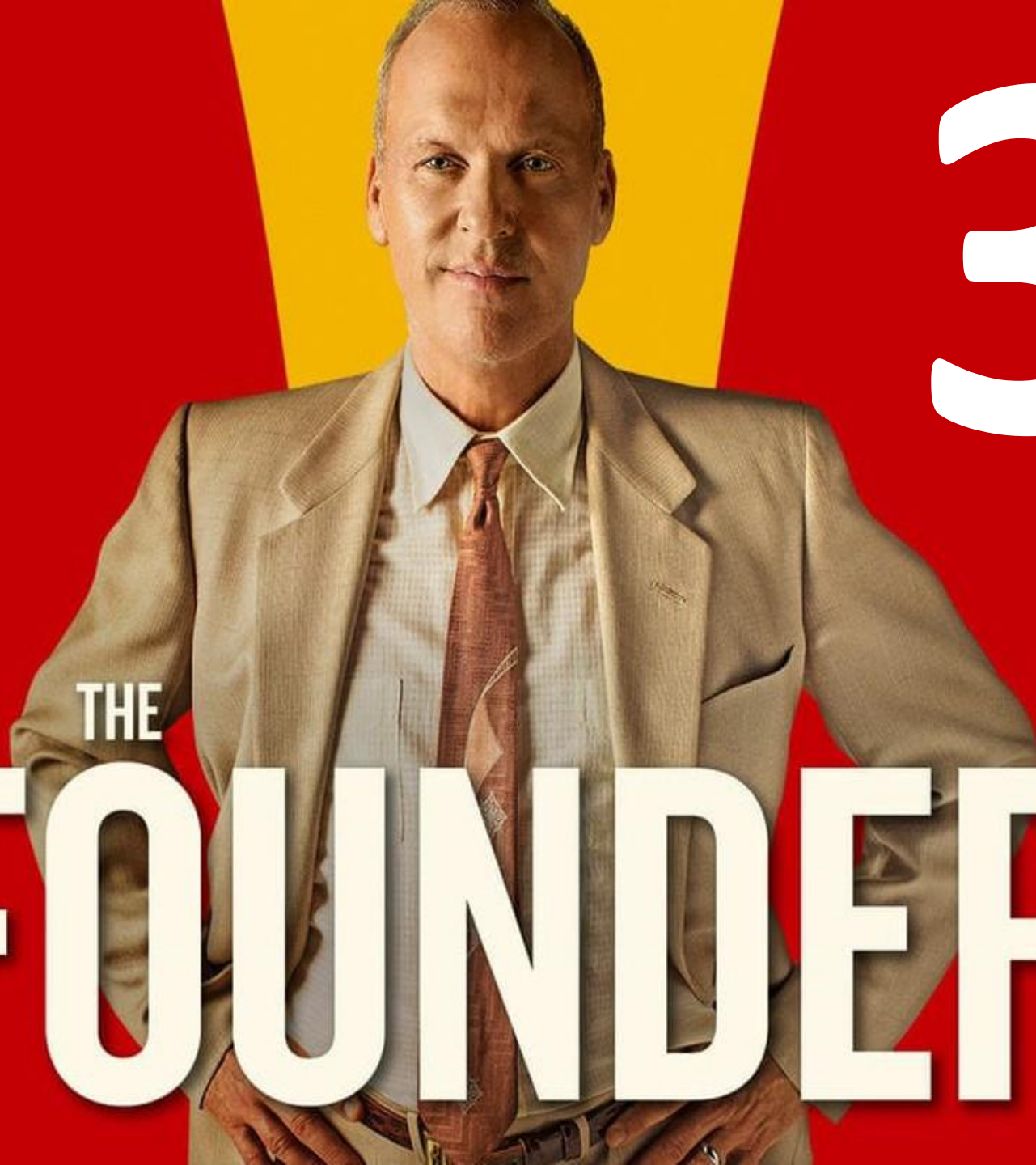


DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH

עשו סשן בניית אתר

30

תנו 90 דקות לכל אחת מפלטפורמות בניית האתרים, ובנו את אותו לנדינג פייג' בכל אחת מהם. כך תכירו אותן טוב יותר ותדעו להשתמש בהן בעתיד: **wix.com**, **elementor.com**, **weflow.com**



31

THE
FOUNDER



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH



פייברו!

האם יש לכם שירות
שאפשר למכור ב-\$5-\$100?
פרסמו אותו בפייבר!
www.fiverr.com

32

all rights reserved ©



DORON SIMHI
STRATEGY-ADVISORY
INNOVATION-GROWTH



33

צרו שיתופי פעולה עסקיים

צרו מפה של שיתופי פעולה עסקיים קיימים ופוטנציאליים. הבינו אותה. האם יש משהו לעשות בנידון? בנו תכנית בהתאם!

all rights reserved ©



Doron Simhi

entrepreneur / startup advisor / lecturer

Innovation | Business Development |

Strategy | Growth | Pitch&Pitch deck

Let's
Start



<https://www.linkedin.com/in/doronsimhi/>



+972-58-7955888



doronsimhi@gmail.com