



"CityStars" Acceleration Program

"המשימה שלנו היא להקים ולתחזק אקו סיסטם יזמי טכנולוגי ולסייע ליזמים לצמוח, לגדול ולמצות את מלוא הפוטנציאל הטמון בהם על ידי הקניית סט כלים להקמה וניהול המיזם ורשת הקשרים הדרושים להצלחת המיזם משלב מחקר ופיתוח, דרך גיוס הון ועד לשוק"

מי אנחנו?

סיטי סטאר יועצת ומלווה תהליכי פיתוח אקוסיסטם יזמי וסדנאות בתחומי יזמות וחדשנות טכנולוגית עם ניסיון של למעלה מעשרים שנה, השפעה על מאות חברות, ארגונים, רשויות מקומיות, יזמים וסטארטאפים.

הצוות

צוות הסופר סטארס שלנו נבחר בקפידה ובעל ניסיון בהנחיה, ייעוץ וליווי של עשרות תוכניות ומאות משתתפים. הצוות מורכב מיזמים טכנולוגיים, בכירים בתעשיית ההייטק, מנהיגים, ומומחים מהמגזר הציבורי, העסקי והחברתי. התכנים המועברים מבוססים על מתודולוגיות מעולמות היזמות והחדשנות.

מנחה התוכנית

תומר אשכנזי, יזם סדרתי, בעל ניסיון עשיר בהקמה וניהול תוכניות האקסלרציה, ייעוץ וליווי תהליכי פיתוח אקוסיסטם יזמי טכנולוגי, מנטור בחממות טכנולוגיות בישראל, אירופה, ארה"ב ואמריקה הלטינית, מאמן עסקי לחברות סטארט-אפ במודל SaaS המתמקדות בצמיחה מהירה.

מטרות תוכנית:

- הגדרת המיומנויות הנדרשות להובלת מיזם טכנולוגי
- הקניית הכלים הדרושים להתמודדות עם משברים במצב של חוסר וודאות
- שימוש ב Lean Startup Method
- ניתוח האתגרים המרכזיים בהקמה וניהול סטארט-אפ
- תוכנית פעולה להנעת המיזם לפי התהליך הטבעי של התפתחות סטארט-אפ
- תרגול ושימוש בכלים מעשיים
- חברות בקהילת City Stars

התוכנית:



- 15 סדנאות שבועיות (יתכנו סדנאות נוספות תלוי באופי התוכנית)
- אורך סדנה בין שעתיים עד שלוש
- משימות לביצוע לאורך התוכנית
- תוכנית היברידית וגמישה
- יתכנו התאמות בתוכנית בהתאם לאופי המיזמים
- אורך התוכנית כשלושה וחצי חודשים

	נושא הסדנאות	תוכנים
1	אירוע חשיפה	מפגש עם כל היזמים המשתתפים בתוכנית והצגת פיץ' מעלית ב 45 שניות
2	מה זה סטארט-אפ ומהי יזמות?	<ul style="list-style-type: none"> ● פגישה עם יזם סטארטאפ שהקים חברה משגשגת והערכת שווי של מאות מיליוני דולרים שיספר על המסע שלו, ההצלחות, הכישלונות וכל מה שבאצמץ שהביא אותו למקום בוא הוא והחברה נמצאים כיום ● היכרות, מטרות התוכנית, נהלים ומעבר על הסילבוס ● חשיפת פיץ' המעלית מחודד ב 30 שניות
3	הגדרת הבעיה, פתרון והערך	<p>הסדנת תקנה כלים מעשיים להבנת צרכי השוק ופיתח פתרונות בהתאם. במהלך הסדנה נלמד מתודולוגיות מקובלות להגדרת הבעיה, הפתרון, יצירת בידול תחרותי ונתרגל אותן על מנת להגיע לפתרונות אפקטיביים. נשתמש בשיטת תיאור צרכי לקוחות ומשתמשים, כדי להבין את הצרכי השוק ואת הפערים במוצרים הקיימים.</p> <p>נשתמש גם בכלים שונים לאיסוף נתונים ותוכן כדי להבין את המשתמשים וצרכיהם.</p> <p>לאחר הגדרת של הבעיה, נלמד את השיטות השונות להגדרת הפתרון. נלמד ונתרגל שימוש בכלי תכנון מוצרים כדי לפתח רעיונות ולבדוק אותם לפי הצרכים של השוק, כיצד לבצע בדיקת היתכנות וכיצד לבדוק את הפתרונות הקיימים עבור הבעיה הנתונה. לבסוף, נלמד כיצד להעריך את התועלת הכלכלית של הפתרון</p>
4	ניתוח מתחרים ותחרות	<p>הסדנה מיועדת להבנה מעמיקה של התחרות ואת המתחרים בשווקים צפופים וגלובלים במטרה למצוא את המיצוב הנכון בשוק וליצירת טראקשן (מכירות ראשונות\משתמשים)</p> <p>הסדנה תתמקד במספר מתודות עבודה מקובלות המשמשות לזיהוי וניתוח מתחרים. מתודה אחת היא ניתוח תנועת משתמשים- באמצעות מתודה זו, ניתן לזהות את הפעילות המתמשכת של המתחרים, המוצרים והשירותים שהם מציעים, האזורים בהם הם מתמקדים, ניתוח תנועת משתמשים מאפשר לסטארטאפ להבין את</p>



<p>הצרכים והדרישות של לקוחות התחרות ולהתאים את המוצרים שלהם בהתאם.</p> <p>מתודה נוספת, היא ניתוח נקודת המפגש בין הסטארטאפ ללקוחותיו ולמתחרים - ניתוח זה עוסק בנקודות המפגש השונות בקשר למוצרים והשירותים שהסטארטאפ מציע, והדרכים להשפיע על המשתמשים בצורה בהתאם לתחרות, ניתוח זה מסייע לסטארטאפ להבין את המודל העסקי של המתחרים.</p> <p>מתודות נוספת שנתרגל היא SWOT, המיועד לדיהוי נקודות חזקות וחלשות של הסטארטאפ וכן הזדמנויות ואיומים הנובעים מהסביבה החיצונית וכו</p>		
<p>הליך לפיתוח מוצר מתבסס על תכונות ומאפיינים מגוונים כדי לבדוק את עמידות המוצר בשוק ולהתאים אותו לצרכי הלקוחות.</p> <p>כדי ליצור MVP או BETA יעיל ומדויק, נדרש דאטה רב. את הדאטה נאסוף בשימוש במתודות מקובלות כגון:</p> <p>ניתוח מקרה MVP - מתודה זו מתבססת על ניתוח השוק ומעורבות הלקוחות במוצר כדי לזהות את התכונות החיוניות למוצר, מטרתו להבין את צרכי הלקוחות ולפתח פיצ'רים המתאימים לצרכים האינטימיים שלהם.</p> <p>תכנון והדגמה - MVP - מתודה זו מתבססת על תכנון המוצר הראשוני והדגמתו לקבלת משוב מהלקוחות. תכנון זה משתמש בשיטת "כתיבת יעילה של הפרטים" כדי לזהות את המאפיינים החיוניים למוצר.</p> <p>תכנון ותרגול - MVP - מתודה זו מתבססת על תכנון ופיתוח גירסאות רציונליות של המוצר בצורה מהירה ויעילה. כאן, שימוש נכון במתודה תקצר את זמן הפיתוח ותשפר את ביצועי המוצר לפני השקתו הרישמית.</p> <p>היכרות עם כלים לבניית Mockup - מתבססת על בניית מוצר בצורה ויזואלית על ידי שימוש בכלים נפוצים המשרתים מנהלי מוצר בחברות הייטק וסטארטאפ</p>	מוצר ו MVP	5
<p>כדי להבין את הלקוחות הפוטנציאליים, את גודל השוק ואת הצרכים שלהם, רצוי לבצע מחקר שוק יעיל.</p> <p>חשוב להשתמש במתודולוגיות מקובלות המבוססות על השגת תובנות חשובות מהלקוחות והשוק לדוגמה:</p> <p>פלטפורמות המרכזות מחקרים רבים, תוכנות המספקות הצצה לניתוח משתמשים ומתחרים.</p> <p>כלים לניתוח נתונים סטטיסטיים -ע"י ניתוח נתונים נקבל הבנה מעמיקה על התנהגות המשתמשים נלמד להשתמש בכלים כמו גוגל אנליטיקס וכלים נוספים כדי לאסוף ולנתח נתונים והתנהגות</p>	לקוחות מטרה, גודל השוק שיטות למחקרי שוק	6
<p>מתודולוגיית The Lean Startup משתמשת במחזור פיתוח המכונה "Lean Cycle Startup" על מנת לפתח מוצרים בצורה מהירה ויעילה. המחזור מורכב משלושה שלבים עיקריים:</p>	The Lean Startup Cycle	7



	התאמת המוצר לשוק	בדיקת ההשערות (Hypotheses) בדיקת העלילות (Experiments) בדיקת התוצאות (Results). בשימוש נכון במתודולוגיה נגיע לתוצאות במהירות ולא נתעכב בשלבי פיתוח ארוכים בעלויות גבוהות. נפתח מוצר ונתאים אותו לשוק לפי צרכי הלקוחות ולא בהתאם להיפוטזות לא מאוששות
8	פיץ' דק אמצע-מפגש בזום	בניית מצגת מכלל הסדנאות עד לנקודה הזאת בתוכנית הצגת המצגת ב 5 דקות בלבד בתהליך נלמד על מה לשם דגש ומה כדאי להוריד מהמצגת תקבלו פידבק על אופי הנתונים והצגתם לקראת הדמו דיי תרגול מאסיבי תחת לחץ זמן והתמודדות עם שאלות מאתגרות
9	דין ומשפט	הצד המשפטי הוא חלק בלתי נפרד מהפעילות של סטארטאפ וכולל מגוון רחב של נושאים משפטיים שצריך לטפל בהם. הנה כמה נושאים משפטיים שהם נעסוק כדי להבטיח עמידה משפטית והצלחת הסטארטאפ: הסכמי שותפות: הסכמי שותפות מגדירים את הזכויות והחובות של השותפים בסטארטאפ, כדי למנוע סכסוכים ולהבטיח כי כל השותפים יהיו מרוצים. הגבלות והסכמי סודיות: כאשר סטארטאפ עובד עם חברות חיצוניות, כמו ספקי שירותים, חשוב לוודא כי יש הסכמי סודיות והגבלות במקום כדי למנוע חשיפת מידע רגיש לגורמים חיצוניים. עבודה עם חברות חיצוניות: סטארטאפ עשוי לעבוד עם חברות חיצוניות כדי להעסיק עובדים, לקבל שירותי פיתוח, לייעוץ משפטי ועוד. על הסטארטאפ להבטיח כי יש הסכמי עבודה מסודרים ומוגדרים מראש כדי למנוע תביעות וחילוקי דעות לגבי לוחות זמנים או תוצרים. קיניין רוחני ופטנטים- סטארטאפ מפתח מוצרים וטכנולוגיות חדשות המתבססות על מידע וידע ייחודיים. הסטארטאפ צריך לשמור על הזכויות המשפטיות למוצרים וטכנולוגיות אלו כדי לאפשר להם להתפתח ולהיות מקור להכנסה וכניסה לשוק, לכן חשוב לבצע מחקר לקיניין רוחני, בדיקת פטנטים, סימני מסחר וזכויות יוצרים הנדרשים בכדי להבטיח את הזכויות ולמנוע מסיכולים משפטיים עתידיים



<p>בסדנה נלמד כיצד לבנות תוכנית פיננסית מנומקת ובה נכלול: ערכי המידע הכלכלי והפיננסי - נדרשת הבנה של מושגים כמו מטרות הליבה, הכנסות, הוצאות, רווחים, הון עצמי והלוואות כדי להבין את מצב הכספי של העסק ולתכנן נכון את הצעדים הבאים.</p> <p>מטרות הסטארטאפ - על מנת להבין את הצורך בתוכנית עסקית ופיננסית, חשוב לזהות את מטרות העסק והדרך להשיגן. יש להיות ברור ומדויק במטרות, מספרים מדדי ביצוע וציר זמן.</p> <p>תכנון פיננסי - על מנת לבנות תוכנית עסקית משכנעת, חשוב לזהות את צרכי המימון הנדרשים כדי לפעול במהירות וביעילות. חשוב לזהות את מקורות ההכנסה והוצאה כדי לבנות תוכנית פיננסית יעילה.</p> <p>תכנון תקציבי - חשוב לתכנן את ההוצאות וההכנסות במסגרת תקציב חסכוני המתאים למצב הכספי של הסטארטאפ כדי להבטיח התאמה של המשאבים והצגת צורך המימון.</p> <p>חזון הסטארטאפ - חשוב להבין את החזון ולבנות תוכנית עסקית ופיננסית שתתאים לו. זה יכול לכלול הערכה של מוצרים ושירותים חדשים, הרחבת השוק, וכן צמיחה והתאמה למצב הכלכלי והפוליטי</p>	<p>10</p> <p>תוכנית עסקית ובניית אקסל פיננסי</p>
<p>בסדנה נתרגל שימוש בכלים שיווקים מקובלים המשמשים סמנכ"ל שיווק בתעשייה על מנת להתאים את אסטרטגיית השיווק למוצר המוצע כגון: Google Analytics ו-Web Similar - כלי ניתוח נתונים חזק המאפשר לנו לקבל תמונה מלאה של התנהגות המשתמשים אצל המתחרים שלנו והנכסים שלנו, כולל נתוני קהל יעד, הפעילות באתר, מקורות התנועה ועוד. זהו כלי חשוב להבנת יעילות של הקמפיינים של המתחרים ושלנו ולקבל תמונה מלאה של התנהגות הקהל היעד אליו אנו מכוונים. נלמד כיצד לבנות תוכנית שיווקית - כדי להבין את הקהל היעד, התחרות והתחום בו החברה פועלת ולבנות אסטרטגיית שיווק יעילה. פיתוח מוצר - עלינו להבין את המוצר שאנו מקדמים, את התכונות שלו והיתרונות שהוא מציע כדי לקדם אותו בצורה היעילה ביותר ובתקציב מוגבל. חשיפה ברשת - נלמד כיצד להגדיל את החשיפה של המוצר ברשת. זה כולל בניית אתר או דף ניתה מתאים, ניהול קמפיינים בפייסבוק, בגוגל ובניית תוכן איכותי לבלוג ולטוויטר. שיווק באימייל - MailChimp - נלמד כיצד לתכנן ולבצע קמפיינים שיווקים באימייל, כולל ניהול רשימות דיור, יצירת תוכן מתאים ומדידת התוצאות.</p>	<p>11</p> <p>שיווק ופרסום</p>



<p>ניתוח נתונים - נלמד כיצד למדוד את הנתונים שלנו ולהשתמש בהם כדי לייעל את האסטרטגיות שלנו ושפר את תוצאות הקמפיינים</p>		
<p>בסדנה נתרגל את הנושאים הבאים כדי להגדיל את סיכויי הגיוס במפגש עם משקיעים: חידוד המטרות - כדי להצליח בגיוס הון, חשוב לקבוע מראש את המטרה שלכם. מהו הסכום שאתם מבקשים לגייס? מהם התועלות שלכם? מהם התוכניות להשקת המוצר או השירות שלכם?</p> <p>הכירות עם קהל היעד - חשוב לבחון את הקהל היעד שלכם כדי לדעת מהם הטכניקות המתאימות לגיוס הון. מי הם? מהם האינטרסים שלהם? מהם התוכניות העתידיות שלהם?</p> <p>חידוד מסרים - חשוב להציג את המוצר או השירות שלכם בצורה מובנת ומפורטת, עם הדגשה על התועלות שלו ועל הצרכים שהוא מספק ללקוחות. כדאי לכסות את הנקודות החזקות של המוצר או השירות, כמו גם את האתגרים הגדולים שלו ואיך הם יכולים להיות מתורגמים להזדמנויות עסקיות.</p> <p>מטרות ותוכניות עתידיות- חשוב להציג את המטרות העתידיות של החברה ואת התוכניות שלה להגדיל ולהתפתח. רצוי להדגיש את התוכניות להשקת פיצ'רים נוספים, פיתוח טכנולוגיות חדשות, הרחבת השוק והגדלת מחזורי מכירות.</p> <p>מספרים, מספרים מספרים - חשוב להציג את הנתוני המפתח של החברה, כמו ההכנסות, הרווחים וצמיחה עתידית. כדאי גם לכסות את התוכניות לשימוש הכספים שייגייסו ואת התועלות שיש להם לצמיחת הסטארטאפ</p>	<p>גיוס הון</p>	<p>12</p>
<p>בסדנה נתרגל את כל מה למדנו והתוצרים שהכנו כדי לשכנע את המשקיעים שנפגוש בדמו די" להשקיע בנו ב 4 דקות</p>	<p>סדנת עבודה- פיץ' משקיעים והכנה לדמו די"</p>	<p>13</p>
<p>מעבר על המצגות ומתן פידבק כולל סבב שיפורים לקראת היום הגדול</p>	<p>זום הכנה ל DD</p>	<p>14</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● אירוע חגיגי המפורסם בכל המדיות ● פיץ' משקיעים בפני פאנל המורכב ממשקיעים פרטיים, קרנות הון סיכון ויזמים ● מענה על שאלות העולות מפאנל השופטים ● נטוורקינג עם פאנל השופטים והאורחים 	<p>Demo Day</p>	<p>15</p>



TOMER ASHKENAZY
Keynote Speaker & SAAS Ecosystem Builder

Info@TomerAshkenazy.com