

מערך שיעור -גיבוש הרעיון העסקי שיראל רפטאר

נושא השיעור: גיבוש הרעיון העסקי.

קהל היעד: תלמידי כיתות י' מגמת יזמות עסקית.

מטרת על: גיבוש הרעיון העסקי תוך שימוש במודל הקנבס.

מטרות אופרטיביות:

1. הכרת מושגי יסוד בעסקים.
2. הכרת מודל הקנבס והתמקדות בחלק א' של המודל.
3. התחלת גיבוש הרעיון העסקי ע"י הגדרת החזון וניסוחו.
4. למידה שיתופית המעודדת למידה.

- המערך מתוכנן לשיעור כפול (90 דקות), לכן יתכן והמערך יתפרס ליותר משיעור אחד בודד של 45 דקות.

תוכן – מה ללמד		שיטה – איך ללמד	
	ראשי פרקים של תוכן הערות ודגשים תוכניים	שיטות הוראה – למידה, עזרים, פרטים טכניים	זמן
פתיחה	הכרת מושגי היסוד בעסקים: חשיפת התלמידים להגדרת עסק ומאפייניו. לאחר ההקנייה, התלמידים יתחלקו לקבוצות של 3-4 תלמידים וימינו כרטיסיות עסקים לפי גודל, סוג ואופן הפעולה תוך קבלת משוב הן משאר התלמידים והן מהמורה.	- שיטת הוראה קבוצתית הכוללת למידה שיתופית. חלוקה למספר קבוצות הטרוגניות. - כרטיסיות. - מצגת מלווה.	25 דקות.
גוף	הכרת מודל הקנבס והתמקדות בחלק א' של המודל (מהות, חזון וייעוד): התלמידים יכירו את מודל הקנבס ומרכיביו וילמדו על גיבוש החזון העסקי. לאחר ההסבר, ניישם ויחד נמלא את מודל הקנבס חלק א' על דוגמה לעסק שיציעו התלמידים לאחר הבנה עמוקה של מהי מהות העסק, ייעודו ומהו חזונו העסקי.	- מצגת מלווה.	40 דקות.
סיום	יישום החומר הנלמד וסיכום השיעור: כל תלמיד יחשוב על עסק מסוים אשר ירצה להקים וימלא במודל הקנבס את מהותו, ייעודו וחזונו של העסק. השארת זמן לשאלות ופידבקים מהתלמידים על נושא השיעור.	- דף מודל קנבס למילוי.	25 דקות.

נספחים:

מצגת מלווה-

https://www.canva.com/design/DAFpidzqung/MQaYeW0aHujjJ7U9IuHHPA/edit?utm_content=DAFpidzqung&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

כרטיסיות:

חברת תעופה	קונדיטוריה	בניית ציפורניים
רמי לוי (כולל הזמנות אונליין)	מגה לאן- כרטיסים	מסגרייה
משרד פרסום	חברת נסיעות	יקב (כולל חנות מכירות)
שילב	זארה	אלבר
yes	ייצור בדים	תמי4

מודל קנבס למילוי:

מודל הקנבס - מפת תכנון עסקי

משרד הכלכלה והתעשייה | מערך הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

שם היזמ/ת:

Vision - חזון			הגדרת מהות העסק	
Mission - ייעוד				
שותפי מפתח Key Stakeholders	פעילויות מפתח Key Activities	הצעת הערך Value Proposition	מערכות יחסי לקוחות Customer Relationship	פלחי לקוחות Customer Segments
	משאבי מפתח Key Resources		ערוצי הגעה ללקוח Distribution Channels	
מבנה עלויות - Cost Structure			תזרימי הכנסות - Revenue Streams	