|  |  |
| --- | --- |
| **הקמת מסלול אימפקט בתכנית ביזטק: תמיכה ביזמי אימפקט טכניוניים**  הפרויקט יאפשר לסטודנטים לפתח מיזמים עם כוונה לייצר מענה חיובי משמעותי לאתגרים חברתיים או סביבתיים בוערים. | **שם הפרוייקט** |
| לצד מטרתו העיקרית של הטכניון - מחקר וחינוך בתחום המדע והטכנולוגיה, יש לו משימת אימפקט שאליה הוא מחוייב. הטכניון מעוניין לעודד ולתמוך בסטודנטים בעלי רעיונות חדשניים בתחום החברה והסביבה, ובפרט  פיתוח טכנולוגיות שמשפרות את העולם. בעבר, ערכנו מגוון אירועים בנושא חברה וסביבה, אך מעולם לא הפעלנו תוכנית יזמות אימפקט קוהרנטית. אנו מעוניינים מאוד לגייס משאבים ולהקים תוכנית כזו.  התרומה תתמוך בסטודנטים במסגרת תכנית ביזטק, תכנית היזמות המובילה בישראל. ביזטק הינה תכנית יזמות למיזמים טכנולוגיים בתחילת דרכם, בהובלת מרכז היזמות של הטכניון. התכנית פונה לסטודנטים ולבוגרים צעירים מכל המוסדות האקדמיים בישראל, במגוון תחומי עיסוק שונים, ומתמקדת בטכנולוגיות עמוקות, המבוססות על חדשנות בהנדסה או חידושים טכנולוגיים ומדעיים. ביזטק מספקת סביבת למידה ותכנים מהשורה הראשונה, רשת רחבה של שותפים ומנטורים, ובמקרים מסויימים גם מענקים כספיים להזנקת מיזמים. במשך ששת חודשי התכנית, אנו מעניקים ליזמים את הידע והכלים שהם זקוקים להם.  אמנם ביזטק פתוחה למיזמים בכל תחום, אך אנו מקדמים תחומים טכנולוגיים מסויימים. כך, אנו שואפים להשתמש בתשתית של ביזטק לקדם יזמות אימפק בתוך הטכניון, ומאמינים שנוכל לעודד יוזמות אימפקט להצטרף לתכנית. בנוסף, מכיוון שהתכנית פונה למיזמים בשלב הרעיון, נוכל להשתמש בתכנית החדשה כמנוף להשפעה רחבה יותר.  את ביזטק מוביל מרכז ברוניצה ליזמות בטכניון, שהוא חוד החנית בתחום היזמות במוסדנו. | **רקע וצרכים** |
| עידוד יזמות אימפקט תעזור להופך רעיונות של סטודנטים למיזמים בני קיימא שלא רק שיצרו מקומות עבודה ויובילו פיתוח כלכלי, אלא גם יענו על צרכים כלכליים בוערים. בראיית הטכניון, פעילות זו היא נדבך חשוב בפעילות מרכז ברוניצה ליזמות וחלק משמעותי במכלול תכניות ההכשרה שהוא מציע בתחום החדשנות והיזמות  אנו מעוניינים להשתמש בתרומה לעודד את הסטודנטים לפתח יוזמות בעלות שניים או שלושה יעדים עיקריים – למדוד השפעה חברתית (או סביבתית) וכן רווח כלכלי – וכן להנחות מיזמים נבחרים בתחילת מימושם.  בתקופת ההרשמה, נוכל לפרסם ולמשוך צוותי סטודנטים לבחון פיתוח של פרויקטים טכנולוגיים בעלי השפעה חברתית או סביבתית פוטנציאלית. במסגרת התכנית עצמה, נוכל להדריך אותם ולסייע להם לעמוד על הרגליים ולמדוד את השפעתם של הפרויקטים.  אנו צופים שאלו יהיו הצעדים הראשונים בהקמתו של קמפוס בעל מחויבות חברתית גדולה יותר, ושל צמיחתו של דור יזמי אימפקט. | **רציונל לפרויקט** |
| אוכלוסיית היעד לפרוייקט הינם יזמים בתחילת דרכם אשר הקימו צוות ויש להם רעיון למיזם אימפקט מבוסס טכנולוגיה (בעל שניים או שלושה יעדים). קהל היעד הוא סטודנטים ובוגרים בעלי מודעות חברתית ונטייה טכנולוגית, מכלל הפקולטות בטכניון וממוסדות אקדמיים אחרים. | **אוכלוסיית היעד** |
| * לקדם ולהעלות מודעות למיזמים מבוססי טכנולוגיה בקהילת הטכניון * לעזור למיזמי אימפקט, מבוססי טכנולוגיה, בתחילת דרכם | **מטרות הפרוייקט** |
| * מדידת קידום מיזמי אימפקט מבוססי טכנולוגיה בקהילת הטכניון. נמדוד זאת באמצעות מספר מטריקות:   + מספר הסטודנטים אשר יגיעו לאירועי יזמות אימפקט בזמן הרישום לביזטק (דצמבר 2019-פברואר 2020). יעד: 300 סטודנטים   + מספר פרוייקטי האימפקט הנרשמים לביזטק. יעד: 15   + הערה: קידום יזמות אימפקט דורשת שינוי תודעתי ו"חינוך השוק". מכיוון שזו השנה הראשונה שבה מסלול זה נפתח, קשה להעריך את מספר הקבוצות שנצליח למשוך. עם זאת, אנו צופים שבאמצעות מסלול האימפקט בביזטרק, נראה עלייה במספרים משנה לשנה. * עזרה למיזמי אימפקט טכנולוגיים בתחילת דרכם תימדד באופן הבא:   + מספר מיזמי אימפקט מכלל הנרשמים אשר יגיעו לשלב תכנית הקיץ. מטרתנו היא שני צוותי אימפקט מעשרת הצוותים שמשתתפים בתכנית הקיץ.   + כמות רכישת הידע של יזמי אימפקט אשר תימדד באמצעות סקר שיועבר בתחילת התכנית ובסיומה. הסקר הראשון ייערך עם תחילת התכנית באפריל. השני ייערך בסיום התכנית, בסתיו.   + רצון היזמים להמשיך להיות מעורבים במיזמי אימפקט. הדבר יימדד באמצעות סקר בתחילת (אפריל) התכנית ובסיומה (סתיו). | **יעדים מדידים** |
| דצמבר – פברואר: גיוס צוותי אימפקט. אנו נחל במאמצי שיווק וגיוס צוותי אימפקט בשיתוף עם קרן אדמונד דה רוטשילד. פעולות אלה יכולות לכלול:   * שני אירוע חשיפה * שני מיטאפים * סשנים אישיים עם מנטורים (10) * שיווק אונליין הכולל פוסטים בפייסבוק, הפצת הודעות בקבוצות מסג׳ינג רלוונטיות וכו׳ – במטרה לקדם את מסלול האימפקט החדש * שיווק פנים אל פנים אשר יתקיים כחלק משאר הפעילויות של מרכז היזמות בקמפוס   פברואר – מרץ: בחינת הגשות הבקשה להשתתף בתכנית. אנו נעשה מאמץ לקבל מספר רב ככל הניתן של צוותי אימפקט. נציג מטעם קרן אדמונד דה רוטשילד יוזמן לעזור בהערכת הבקשות ולהמליץ על צוותים. עם זאת, ההחלטה הסופית על קבלת צוותים הינה של צוות ביזטק.  כפי שצויין לעיל, זו השנה הראשונה לפעילות המסלול ולכן קשה להעריך במדויק את מספר הצוותים שיגישו מועמדות או שיתקבלו.  אפריל – יוני: שלב ה״איסקול״ עבור כ-30 הקבוצות שעברו שלב. מכיוון שזו שנת ההרצה הראשונה, איננו יכולים להתחייב על מספר קבוצות האימפקט, אך נשתדל לקבל מספר רב ככל האפשר. בסיכום השנה הראשונה, נוכל לקבוע יעדים מדידים מדוייקים יותר לעתיד.  חלק זה של ביזטק מספק מרכיבים חיוניים ראשוניים בהקמת מיזם. הוא מתחיל בהסבר שסטארט-אפים אינם גרסאות מוקטנות של ארגונים קיימים. בעוד שחברות מוציאות לפועל מודלים עסקיים שבהם הלקוחות, בעיותיהם ומאפייני המוצר הם "ידועים", הרי שסטארט-אפים פועלים ב"מוד" חיפוש, ומחפשים מודל עסקי הדיר ורווחי (Blank and Dorf, 2012). אנו מסבירים כי ההנחות הינן, למעשה, השערות לבדיקה. אנו מלמדים את ה-Business Model Canvas (Osterwalder and Pigneun 2010) ככלי לארגון אותן השערות וכן כלים לחשיבה עיצובית.בשלב הבא, המשתתפים מתבקשים "לצאת ממגדל השן" ולבחון את ההשערות שלהם באמצעות שיחות עם לקוחות פוטנציאליים. לאחר שיחות אלה, הם מעדכנים את המודל העסקי שלהם. אנו מלמדים את הסטודנטים גם איך להציג את רעיונותיהם בבהירות וכן כלים בסיסים בתחום הפיננסי והמשפטי.  למידה זו מתבצעת באמצעות סדרת סדנאות (4 – 6) בהיקף 4 – 5 שעות כל אחת. כל סדנא כוללת הרצאות וזמן עם מנטורים, דיונים ופרזנטציות.  במהלך חלק זה של התכנית נוסיף גם מפגש או שניים המותאמים לצרכי צוותי האימפקט. במפגשים נלמד להכיר מודלים לעסקים חברתיים ודרכים למדידת השפעה. לצורך סדנאות אלה נגייס מנטורים רלוונטיים מתחום האימפקט.  שלב האיסקול מסתכם בשיפוט בפני פאנל מיוחד שבמהלכו כל קבוצה מציגה את המיזם שלה. באמצעות המשוב מהפאנל, צוות ביזטק בוחר כ-10 צוותים שימשיכו לתכנית הקיץ. צוות ביזטק יעשה מאמץ כי לפחות שני צוותים מאלה שייבחרו יהיו צוותי אימפקט. נציג קרן אדמונד דה רוטשילד יוזמן להיות חלק מפאנל השיפוט, אך ההחלטה הסופית תהיה בידי צוות ביזטק.  אוגוסט – אוקטובר: תכנית קיץ לכעשרה צוותים.  כפי שצויין לעיל, נשאף לכלול לפחות שני צוותי אימפקט מסך הצוותים. במהלך תכנית הקיץ, הצוותים צוללים לעומק וידוא הלקוחות והעולם העסקי בו הם פועלים וישכללו את המודל העסקי שלהם. הם יקבלו הדרכה נוספת לפיתוח מודל עסקי יציב ליוזמות האימפקט שלהם.  במקביל, הצוותים גם מקדמים את הפיתרון הטכנולוגי אותו הם שואפים לייצר (דמו או אב-טיפוס). בנוסף, הם לומדים כיצד להעביר בצורה ברורה את רעיונותיהם ולהצים בפני משקיעים.  סה״כ מתקיים 7-8 ימי סדנה במהלכם הצוותים עוברים הכשרה על:  **Customer Discovery**  אנו ממשיכים את הלמידה עם זיהוי שוק וגילוי לקוחות. גילוי לקוחות פירושו תרגום חזון המייסדים לסדרת השערות, שנבחנת באמצעות אינטראקציה עם לקוחות. אנו מעודדים את המשתתפים לדבר עם משתתפים רבים ככל האפשר כדי לזהות את השוק הנכון. ככל שהצוותים מתקדמים בתהליך גילוי הלקוחות, הם בוחנים האם המודל העסקי שבנו הוא הדיר וסקלבילי.זהו חלק חיוני בתכנית של ביזטק.  בחלק זה, המשתתפים צופים בלקוחות פוטנציאליים ומשוחחים עמם כדי ללמוד על צרכיהם ועל מידת ההתאמה של הפתרון. תהליך זה ילווה בידי מנטורים מומחים וכן צוות ביזטק.  **Minimal Viable Product**  חלק מתהליך גילוי הלקוחות הינו בניית המוצר הבסיסי ביותר העונה על צרכי הלקוח (דמו או אב טיפוס). הם יוכלו להראות מוצר זה ללקוחות כדי לעורר את עניינם וללמוד מהתגובות שלהם. צוותי האימפקט יוכלו לקבל מענק עבור פיתוח מוצר כנ״ל או לצרכים מיזמיים מוקדמים אחרים כגון הוצאות משפטיות.  **Team Dynamics**  "אם יזמות היא קרב, רוב הקורבנות הן מאש ידידותית" (ווסרמן 2012). למעשה, ב"שנת ההקמה, רוב המיזמים נכשלים לא בגלל מוצר לא טוב או חוסר בלקוחות, אלא בגלל שצוות המייסדים נכשל" (בלאנק 2013). לכן, אנו מתמודדים עם חלק מהאתגרים הבולטים, כולל תפקידים בתוך צוותי מייסדים, פיצול שותפויות ועוד.  **Financial and Legal**  אנחנו מלמדים תכנים בסיסיים בפיננסים (עלויות והכנסות, תזרים מזומנים, קוחות פיננסיים) ובהשקעות (מתי, סוגי משקיעים והשקעות, סבבים ועוד).  אנחנו מלמדים גם סוגיות משפטיות כגון הסכמים בין מייסדים, קניין רוחני, הקמת חברה וכו'.  תכנים אלה חיוניים לצוותי אימפקט, מאחר שלרוב אין מודעות והבנה רבה באשר לדמותו של מודל עיסקי בר קיימא של יוזמת אימפקט. נושא זה יידון באופן ספציפי לתחום האימפקט.  **Pitching and Communication**  תקשורת אפקטיבית היא עניין מאתגר. קשה אף יותר להעביר רעיונות מדעיים ומידע מורכב על מוצרים במצב של אי ידיעת רוב החומרים ובמגבלות זמן. אנו מלמדים את המשתתפים לתקשר באופן אפקטיבי ותמציתי – בכתב (פורמט של מצגת) ובעל פה (פיץ'). אנו מעבירים סדנה ועובדים באופן פרטני עם כל צוות לתרגול הפיץ' שלו.  במהלך תכנית הקיץ לכל צוות מוקצה מנטור אישי אשר מלווה את המיזם בתקופה זו. אנו נגייס מנטורים רלוונטיים בתחום האימפקט.. לשם כך, נפנה לבוגרי הטכניון ונשלבם ביוזמה. נפעל כדי לסייע לכל צוות באופן אישי.  אירוע הסיום של ביזטק – הדמו דיי – הוא אירוע יוקרתי שזוכה לכיסי תקשורתי. זוהי ההזדמנות הטובה ביותר להפגיש בין היזמים לבין משקיעים והקהילה. במהלך האירוע, יציג כל צוות את היוזמה שלו ולצוותים הזוכים יוענקו פרסים – פרס כללי בסך 10,000 דולרים ופרס נוסף, באותו סכום, למסלול האימפקט.  לאורך התכנית נפרסם את הפעילות והאירועים על מנת להעלות את המודעות למסלול האימפקט ולהעלות את מסר הפונים בשנה שלאחר מכן. קרן אדמונד דה רוטשילד (ישראל) תוזכר בכל הפרסומים הנ״ל.  לבסוף נשלח למשתתפים שאלונים בתחילת שלב האיסקול, בסיומו, בתחילת תכנית הקיץ ובסיומה על מנת למדוד את הלמידה והמעורבות. | **תכנית פעולה ואבני דרך** |
| הטכניון מציע להקים מסלול אימפקט בתוך ביזטק על מנת לסייע לפעילויות הראשונות של שתי יוזמות/פרוייקטים המיועדים ליצור השפעה חיובית משמעותית על אתגרים חברתיים או סביבתיים בוערים. כל שנה הטכניון, בשיתוף נציג קרן אדמונד דה רוטשילד (ישראל), יבחר שני צוותי סטודנטים שישתתפו במסלול האימפקט בביזטק. במידת האפשר, ולפי מידת ההתעניינות, הטכניון וביזטק ישתדלו לשלב צוותים נוספים. | **היקף הפעילות** |
| הפעילות תתקיים בטכניון ובתל אביב. | **מקום הפעילות** |
| התכנית תתקיים מדצמבר 2019 ועד אוקטובר 2020.  מסלול האימפקט ישמש כפיילוט, ואם יצלח, יוגשו בקשות לתמיכה עתידית נוספת מקרן אדמונד דה רוטשילד (ישראל) לתמיכה עתידית. | **תקופת הפעילות** |
| יזמות בר קיימא עם 2 – 3 הישגי אימפקט מדידים אינה דבר מוכר בקרב קהילת הסטודנטים הטכניון. קידומה מצריך ״חינוך שוק״. יידרש לכך זמן, אך עם שיווק נכון בשלב הרישום (באמצעות אירועים שונים), והצגת מיזמי האימפקט החברתיים במהלך התכנית ולאחריה, אנו צופים לראות שינוי בקהל היעד והיענות גוברת בתחום היזמות החברתית. | **קשיים צפויים ואופן התמודדות** |
| ביזטק עובדת עם רשת של מנטורים ויזמים אשר כוללת פרופסורים ואנשי עסקים מובילים. בנוסף לכך, צוות ביזטק במרכז ברוניצב ליזמות יפעל בתיאום עם גורמים רלוונטיים בתוך הטכניון כגון מהנדסים ללא גבולות, החממה החברתית ואגודת הסטודנטים בטכניון. | **שיתופי פעולה** |
| צוות הפרוייקט יקדיש את היקף המשרה המפורט לעיל כדי להשיק ולהפעיל את מסלול אימפקט בביזטק בשנתו הראשונה:   * מנהל מרכז היזמות – 10% * מנהל פרוייקטים במרכז היזמות – 30% * מנטור ראשי של ביזטק – 20% * סטודנטים עובדי ביזטק – סטודנט אחד | **כח אדם בפרויקט** |
| מצורף בנפרד | **תקציב** |