

291 פרויקט יזמים צעירים

מירית עוזרי וגיא אלנבוגן

1. המוטיבציה לפרויקט

הפרויקט מתבצע במסגרת פרויקט "יזמים צעירים", אשר חושף את בני הנוער לעולם היצירה, היזמות והעסקים ומעודד חדשנות ומקוריות. הארגון מקנה למשתתפים בו חווית לימוד מאתגרת ותחרותית המאפשרת להם לפתח את כישוריהם האישיים. המוטיבציה שלנו לפרויקט היא בעיקר התרומה לעידוד היזמות בקרב בני נוער תוך כדי יישום הכלים והידע שנרכש במהלך התואר. פרויקט זה מאפשר למנחים להתנסות בנייה קבוצה והתמודדות עם סיטואציות שונות של קבלת החלטות, ניהול כספים, ייצור, שיווק ועוד.

2. סקירת ספרות

סקירת הספרות של הפרויקט עסקה בסוגי יזמות ובהשפעת החינוך ליזמות. בחינת האתגרים שקיימים בתהליך כגון: ההנחיה בקו, התקשורת עם בני הנוער ויזמות בקרב בני מיעוט מסקר הספרות נוכחנו לדעת כי קיים הבדל גדול בשיעורי היזמות של עסקים בין האוכלוסייה היהודית הוותיקה המציגה שיעור יזמות של 6.5%, לבין אוכלוסיית עולי מדינות חבר העמים המציגה שיעור יזמות של 3.1% והאוכלוסייה הבורגנית של ערביי ישראל המציגה שיעור יזמות של 2.7% בלבד. ממצא זה מראה כי לפרויקט זה ישנה חשיבות רבה והוא מעודד יזמות בקרב אוכלוסיית מיעוט בחברה הישראלית.

3. מתודולוגיה

כדי להשיג את מטרת הפרויקט – שיפור יכולות התלמידים בהיבטים שונים כגון: יכולות הביטוי, שיפור בביטחון העצמי וחשיפתם לעולם העסקים השתמשנו בכלים רבים שלמדנו במהלך התואר. כדי לחשוב על מוצר השתמשנו בכלי רעיונאות כגון: SCAMPER ו-SIT.

כאשר עסקנו בשיווק המוצר ביצענו ניתוחי שוק כגון SWOT;PEST ותמהיל שיווק. יישמנו שיטות להנעת עובדים ויצירת תרבות ומבנה ארגוני אשר נרכשו בקורסי הניהול השונים והתנהגות ארגונית. בנוסף ניהלנו את הסיכונים הכרוכים לאורך הפרויקט, ביצענו גידור וניטור לסיכונים אלה. בנוסף, שילבנו מערכת תומכת החלטה אשר סייעה לנו בבחירת המוצר לפי קריטריונים ואילווצים שנקבעו מראש. בנוסף ערכנו סקר שוק ובניהול השוטף של הפרויקט יישמנו את מתודולוגיית SCRUM, והשתמשנו בתרשימי גאנט.

4. ממצאים

כדי לבחון את השיפור שחל אצל בני הנוער בעקבות ההשתתפות בפרויקט חולקו שאלונים אשר בדקו פרמטרים שונים. השאלונים חולקו למנחה הפדגוגי אשר הכיר את התלמידים לפני הפרויקט. משאלונים אלה נמצא כי אחוז גדול של תלמידים מעידים כי הם חשים שהביטחון העצמי שלהם, יכולות הביטוי ויכולות העבודה בצוות השתפרו כתוצאה מהפרויקט. משאלוני המנחה הפדגוגי, אשר התבקש גם הוא להעריך את השיפור במשתנים אלה, עולה כי יש שיפור במידה רבה אצל חלק גדול מהתלמידים. עוד עולה משאלוני התלמידים והמנחה כי חל שיפור גם ביחסם לתלמידים אחרים.

מבחינת תוצאות סקר השוק על המוצר מצאנו שחשוב ללקוחות שהתיק יתקפל, שהוא יהיה על גלגלים ושהעגלה תהיה מחולקת לתאים. העברנו את הדרישות האלה למעצב והם נלקחו בחשבון בבניית האב-טיפוס. ממצאי ניהול הסיכונים עולה כי מתוך 20 הסיכונים שהועלו, רוב הסיכונים (13) התרחשו בפועל והם מהווים כ-68% מכלל הסיכונים. בנוסף מתוך 13 פעולות הגידור שהצענו לסיכונים שהתממשו, בכ-9 מהם פעלנו לפי פעולות הגידור (69%) המתוכננות ועבור 4 סיכונים (31%) מצאנו פעולות גידור אלטרנטיביות. על פי ממצאים אלו, ניתן לראות כי תהליך ניהול הסיכונים חזה את מירב הסיכונים והועיל במידה רבה בהכנה והתמודדות כאשר אלה התרחשו במהלך הפרויקט. יתרה מכך, בחנו את הרווחים מימי המכירות שהתלמידים ביצעו כאשר הנתונים הצביעו על מגמת שיפור ויציבות במהלך ימי המכירות השונים.

5. סיכום

לאורך הפרויקט השקענו מאמצים רבים כדי להניע את התלמידים ולהעניק להם את מירב הכלים כדי שיוכלו לעמוד במשימות השבועיות ולתפעל את החברה שלהם. גם אנחנו רכשנו ניסיון פרקטי ויישמנו כלים בתחומים מגוונים שנלמדו במסגרת התואר בניהול טכנולוגיה.