

נועה רזמט ומריה לוי

המוטיבציה לפרויקט

פרויקט יזמים צעירים מאפשר לסטודנט להתנסות בניהול פרויקט ממשי כשירותו משאבים וסביבת עבודה תומכת מטעם ארגון יזמים צעירים. הפרויקט מאפשר לסטודנט להתנסות במספר מישורים חשובים. הראשון הובלת תהליך חינוכי- ערכי, שבו התלמידים זוכים לפתח את כישוריהם היזמיים ויצירתיותם. השני, הובלת תהליך עסקי - יזמי, שבו התלמידים זוכים להיחשף אל עולם העסקים והתעשייה. יתר על כן, הסטודנט לומד מתהליך זה וצובר ניסיון בהקמת מיזם והוצאתו אל הפועל, הסטודנט מתמודד עם אתגרים ומצבים בהם יפגוש בעתיד כמנהל פרויקט או יזם בתעשייה.

סקירת ספרות

סקירת הספרות של הפרויקט עסקה בבחינת ממצאים של מחקרים שבוצעו בקרב בני נוער בעולם בתחום היזמות. מצאנו כי קיימת מגמת עלייה בקרב מוסדות החינוך במדינות המתועשות בתחום החינוך לזמנות. איתרנו מאמרים שמוכיחים כיצד החינוך לזמנות משפיע על החוללות העצמית של בני הנוער ועל הידע היזמי שלהם ומהם האתגרים שצפויים לנו כמנחים ומובילים של התהליך. בנוסף, התמקדנו במחקרים שבוחנים עבודת צוות ותרומתה לתהליך או למטרה משותפת, ונחשפנו אל המשתנים המשפיעים במידה הרבה ביותר על עבודת צוות והתמקדנו בהם לאורך הפרויקט.

מתודולוגיה

על מנת להשיג את מטרת הפרויקט שהצבנו לעצמנו, מצאנו לנכון להתייחס לתהליך כאל בעיה אמפירית הדורשת הערכה מחודשת של המצב אחת לכמה ימים או בכל שלב משמעותי בתהליך. ניהול פרויקט דינמי שכזה דורש התנהלות איטרטיבית אל מול צוות העבודה והממצאים לאורך הדרך. לכן הוחלט לנהל את הפרויקט עפ"י מתודולוגיה זריזה לניהול פרויקטים - מודל SCRUM. המודל מאפשר לנהל את התהליכים והמשימות בצורה אפקטיבית וזריזה, בסביבת עבודה דינמית תוך מתן דגש על חשיבות עבודת צוות שעובד בהכוונה עצמית.

מצאנו לנכון לעבוד תוך שימוש ב Google docs ככלי לניהול הידע בחברה, הפלטפורמה היתה כלי עזר רב בשיתוף מסמכים עריכת סקר שוק ואחסון מידע פרויקטלי לאורך הפרויקט. לפי מודל רונסטאד העברנו הרצאות רלוונטיות בתחום היזמות ועשינו ניתוחי מקרה לכל מיני מצבים דומים אתם התמודדנו. במקביל לכך, הקדשנו משאבים להכרת הסביבה העסקית ע"י סקרי שוק, בדיקות היתכנות ומשובים.

ממצאים

מתוך סקר אותו ביצענו בקרב התלמידים והמורים הפדגוגיים מצאנו כי חל שיפור ביכולות היזמיות של היזמים במגוון היבטים כגון מיומנויות מכירה, פרזנטציה, וניהול עצמי. על פי ממוצעי הציונים שדווחו במשובים אותם עברנו בקרב התלמידים ניתן לראות שרוב השאלות קיבלו ציון בין 3 ל-4, זאת אומרת שתלמידים הרגישו שחל שיפור חיובי ברוב התחומים במידה בינונית עד רבה. ניתן לראות שהתוצאות די זהות לדיווח במשוב שהועבר למורה פדגוגי, מה שמחזק את התוצאות שקיבלנו. על פי דעת המורה הפדגוגי חל שיפור במידה בינונית עד מידה רבה בביטחון עצמי של הילד, ביכולת ביטוי של הילד, ביכולת של הילד לעבוד בצוות, ביכולת שיווק ומכירה וכו' בנוסף למשוב הרגיל של מורה ערכנו שאלון קצת שונה שמתייחס רק לילדים שמיינו תפקידים בכירים בחברה, כמו מנכ"ל וסמנכ"ל. בציוני ממוצעים של תלמידים האלו ניתן לראות ציונים הרבה יותר גבהים. כך רוב הציונים נעים בין חל שיפור במידה רבה עד רבה מאד. על פי כך ניתן להסיק שחל שיפור הרבה יותר גדול אצל ילדים שמיינו תפקידים בכירים בזמן הפרויקט. מבחינת המוצר, בסקר שוק שערכנו נמצא כי המוצר Outer case הינו בעל פוטנציאל מכירה גבוהה בטווח המחירים אליו כיוונו. יתר על כן, נמצא כי סטודנטים היו מעוניינים לקבל את המוצר כמתנת תחילת שנת לימודים אקדמית במוסד הלימודים בו הם לומדים.

מבחינת ניהול הפרויקט, ניתן להגדיר כי הפרויקט הסתיים בהצלחה. מבחינת שלבי הפרויקט נתקלנו בקושי בשלב אחד בתהליך והוא הייצור ההמוני. תהליך ניהול המסמכים ושיתופם במהלך הפרויקט היה מוצלח ביותר, פלטפורמת גוגל-דוקס תרמה משמעותית לאפקטיביות ולתקשורת בפרויקט.

סיכום

המתודולוגיה אותה בחרנו לניהול הפרויקט תרמה להצלחתו, נראה כי הפרויקט השאיר חותם משמעותי על פיתוח המיומנויות היזמיות והפיננסיות של התלמידים המשתתפים. מבחינת הרלוונטיות של הפרויקט כעבודת גמר, חשוב לנו לציין כי היכולת לשלב בפרויקט את התיאוריה עם הפרקטיקה היא חוויה יוצאת דופן בלימודים אקדמאים המעניקה ערך מוסף לסטודנט בתואר ניהול טכנולוגיה.