



יזמות עסקית עם דורון שמחי

יש לי רעיון, מה הלאה?

לכל אחד ואחת מאיתנו יש רעיון מגניב, רעיון כזה שאנחנו בטוחים שייקח אותנו לאקזיט, אז יש לי בשורה בשבילכם – מחכה לכם דרך ארוכה ונטל ההוכחה הוא עליכם.

השלב הראשון לאחר הרעיון הוא לחפש במנועי חיפוש מוכרים כגון גוגל, לנסות לאתר מוצרים, שירותים, רעיונות דומים ולהתחקות אחריהם, להבין מה קיים היום בשוק. תהליך החיפוש האישי הוא כלי ראשוני שאמור לתת לנו פידבק על מה שקיים וככל שלא מצאנו משהו דומה עלינו להרחיב את החיפוש ולהיעזר בתכנות מחקר מקצועיות, תכנות אלו לרוב בשימוש אצל עורכי פטנטים ואנליסטים שעיסוקם הוא סקרי שוק וסקרי מוצר, כאן כבר עלינו לשלב הבא – סקרנו את השווקים וקיבלנו אינדיקציה מקצועית יותר על מה שקורה כיום בשווקים.

ניתן לעקוב אחר אירועים באקוסיסטם כגון מיטאפים, תחרויות סטארטאפים, תכניות יזמות וכדומה על מנת להרגיש את הווייב של החדשנות וככל שנהיה נוכחים, גם דיגיטלית, נכיר יותר ויותר פעילויות ותחומים שקרבים לרעיון שאנחנו עתידים לפתח.

מקורות נוספים שיכולים לסייע בהבנה הם google patents מאגר איתור פטנטים ברחבי העולם, סקירה במנוע חיפוש כזה נותן לנו מידע רחב יותר, ובנוסף כדאי אף להיכנס לפלטפורמות מימון המונים כגון kickstarter, headstart ודומים להם על מנת ללמוד על רעיונות מגניבים ומיוחדים שמעלים יזמים ויזמות לגיוס מימון לטובת המיזם.

יזמות עסקית

הזמן והמאמץ שנשקיע בפיתוח הרעיון משלנו הם יקרים וחשובים, אז רגע לפני שקופצים לרכבת ההרים מומלץ להתחיל בחיפוש שכזה, להתייעץ עם הסביבה הקרובה ולקבל פידבק, לפעמים שכלים שעומדים לרשותנו אינם מספיקים לקבל החלטות חשובות וכדאי ואפילו מומלץ להסתייע הגורמים מקצועיים שיכולים לתת מענה.



דורון שמחי, רו"ח

מרצה באקדמיה לפיננסים בקורס גיוס כספים לסטארטאפים

דורון שמחי הינו רו"ח מוסמך בישראל, בעלת תואר ראשון במנע"ס, לימודי חשבונאות במכללה למינהל, לימודי מנהלים מצטיינים Kellogg Recanati באוניברסיטת תל אביב ותואר שני בחשבונאות מאוניברסיטת בר אילן. מרצה בקורסי דירקטורים, פיתוח עסקי, חדשנות, יזמות ובקורסי גיוס כספים למיזמי סטארטאפ. "דמיון הוא תחילת היצירה. אתה מדמיין את מה שאתה רוצה, אתה רוצה את מה שאת מדמיין ולבסוף, אתה יוצר את מה שאתה רוצה". ג'ורג' ברנרד שו