Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»

Кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса

УТВЕРЖДАЮ
Директор института технологий устойчивого развития
_____ А.В. Феоктистов
подпись
«____» _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Организация стартапов

38.03.01 «Экономика»
(направленность (профиль): «Экономика и устойчивое развитие»)

Квалификация выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очно-заочная форма

Срок обучения: 3 года 6 месяцев

Год начала подготовки 2024

Новокузнецк
2024

СибГИУ
Подлинник электронного документа хранится в системе электронного согласования документов СибГИУ
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭП
Сертификат: 1b8241b8e11f629c673def0838264027810374a8
Владелец: Директор ИЭиМ Феоктистов Андрей Владимирович
Действителен: с 11 сентября 2024 г. по 5 декабря 2025 г.
Дата и время: 10-02-2025 16:22:41 ПРОВЕРИТЬ ПОДПИСЬ

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

– формирование комплекса знаний, умений и навыков (компетенций) эффективного поведения предпринимателя, необходимых при работе в стартап-среде.

Задачами учебной дисциплины являются:

– формирование представления о предпосылках появления, развития и причинах неудач стартапов;
– ознакомление с основными источниками финансирования стартапов;
– изучение процесса формирования команды стартапа и вывода на рынок нового продукта;
– формирование умений и навыков использования методов оценки эффективности реализации стартапа.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений **Блока 1 «Дисциплины (модули)»** ООП по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 «Экономика».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

– Экономическая теория;
– Экономика организации;
– Оценка конкурентоспособности организации.

Учебная дисциплина дополняет знания и умения, получаемые по одновременно изучаемым и последующим учебным дисциплинам:

– Разработка корпоративной стратегии организации;
– Разработка и оценка эффективности инвестиционного проекта организации;
– Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– Профессиональные компетенции

Наименование категории (группы) ПК	Код и наименование ПК	Код и наименование индикатора достижения ПК	Планируемые результаты обучения
	ПК-3: Способен	ПК-3.1 Проводит сбор	– знать: источники

	участвовать в разработке и оценке эффективности инвестиционного проекта производства и сбыта продукции (услуг) и принимать инвестиционное решение	первичной информации и осуществляет подготовку производственного плана, в том числе с учетом факторов неопределенности	рыночной информации. – уметь: выявлять и уточнять потребности рынка.
		ПК-3.2 Оценивает эффективность инвестиционного проекта и составляет его бюджет	– знать: инструменты малобюджетного анализа рынка. – уметь: составлять и анализировать сметы инвестиционных затрат стартапов.
	ПК-4: Способен провести анализ инвестиционного проекта производства продукции и услуг на соответствие целям заинтересованных сторон с учетом возможных эффектов его реализации	ПК-4.1 Проводит идентификацию заинтересованных сторон и анализ их требований к содержанию проекта	– знать: потенциальных инвесторов для стартапов . – уметь: представлять инвестиционный проект инвесторам стартапа.
		ПК-4.2 Оценивает соответствие предполагаемых хозяйственных результатов и социально-экономических эффектов планам производства и сбыта продукции (услуг)	– знать: основные показатели деятельности стартапов. – уметь: анализировать результаты деятельности венчурного предприятия.
		ПК-4.3 Определяет основные параметры и срок реализации инвестиционного проекта	– знать: основные менеджериальные подходы развития стартапов. – уметь: планировать сроки реализации стартап-проектов.

4 Объем и содержание учебной дисциплины

Учебные занятия по учебной дисциплине проводятся в форме контактной работы и в форме самостоятельной работы обучающихся.

Контактная работа включает в себя занятия лекционного типа (лекции), занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы), промежуточную аттестацию обучающихся и иные формы взаимодействия обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации ООП на иных условиях, в том

числе при проведении промежуточной аттестации обучающихся. Контактная работа может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Объем учебной дисциплины

Семестр / курс		***ИТОГО***	***4 семестр***
Форма промежуточной аттестации			*экзамен*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***108***	*108*
	зачетных единиц	***3***	*3*
Лекции, *академ. час.*		***2***	*2*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***2***	*2*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Курсовая работа / проект, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***77***	*77*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Контроль, *академ. час.*		***27***	*27*
в форме практической подготовки		***0***	*0*

Содержание учебной дисциплины

Раздел 1 Организационно-экономические основы создания стартапов;

Тема 1.1 Понятие и сущность стартапов (Понятие стартапа. Виды стартапов. Создание нового бизнеса или вывод на рынок нового бренда. Открытие нового направления в рамках существующего бизнеса. Территориальное расширение бизнеса — открытие филиалов и представительств. Укрепление (расширение) позиции компании на рынке (захват значительной доли рынка, повышение узнаваемости торговой марки). Реализация нетривиальных, нестандартных целей или
решение задач. Условия их превращения в зрелый бизнес. Венчурный бизнес);

Тема 1.2 Роль стартапов в развитии компании (Мировые и российские истории успеха стартапов. Анализ их бизнес-моделей (независимый и внутрикорпоративный варианты) .Описание сложной технологической составляющей проекта. Использование «дорожных карт» технологий. Концепция Customer Development («Создание потребителя»). Бизнес-модель. Важность обратной связи с потребителями. Бизнес-модели для различных отраслей. Бизнес-модели бутстрэппера, их ключевые элементы отличия и свойства.

Выбор бизнес-модели. Цепочка ценности бизнес-модели. Проверка жизнеспособности бизнес-модели);

Тема 1.3 Источники ресурсов для стартапов (Типы инвесторов. Потенциальные инвесторы: фонды, венчурные капиталисты, меценаты и методы воздействия на них. Национальная инновационная система и ее возможности по поддержке технологических и инновационных стартапов. Способы представления проекта инвесторам – бизнес-план, презентация инновационного проекта. Структура типовой презентации. Экспресс-методы оценки компаний. Составление инвестиционного соглашения. Технико-экономическая экспертиза проектов. Защита внутрикорпоративного стартапа перед лицами, принимающими решение о финансировании. Самофинансирование. Начальный бутстрэппинг. Правила бутстрэппинга);

Раздел 2 Человеческий фактор при управлении стартапами;

Тема 2.1 Мотивация предпринимателя и ее виды (Понятие предпринимательской мотивации. Заблуждения предпринимателя, которые могут повлиять на развитие бизнеса. Типы мотивации предпринимателей в зависимости от стадии развития бизнеса. Заблуждения, связанные с командой, продуктом, рынком и клиентами);

Тема 2.2 Формирование команды стартапа (Понятие «команда». Формы и виды мотивации команды стартапа. Минимальное количество человек в команде стартапа: количество сотрудников, необходимые компетенции. Формы и виды мотивации сотрудников, инструменты для командной работы. Опционные программы как метод мотивации персонала стартапа);

Раздел 3 Процесс реализации стартапов;

Тема 3.1 Разработка и вывод на рынок новых продуктов. Основные принципы и инструменты реализации (Итерационный процесс создания нового продукта. "Спираль" процесса создания нового продукта. Параллельное развитие идеи продукта, технической реализации, маркетинговой стратегии, бизнес-модели в ходе процесса создания нового продукта. Концепция соответствия "продукт-рынок");

Тема 3.2 Создание стратегии нового продукта (Планирование продукта: идея продукта, анализ ситуации и возможностей. Выявление и уточнение потребностей рынка);

Тема 3.3 Выработка концепции нового продукта (Выработка целевых технических требований. Генерирование концепций продукта. Выбор концепции продукта. Создание функционального прототипа продукта (минимально жизнеспособного продукта). Тестирование прототипа с пользователями);

Тема 3.4 Маркетинг и PR стартапа (Ценностное предложение: понятие, характеристики, разбор кейсов. Конкурентное преимущество: понятие, характеристики. Инструменты онлайн-продвижения: email-маркетинг, блогосфера, работа с лидерами мнений. Реклама и ее типы.

Тенденции развития современных медиа. Тестирование различных каналов коммуникации. Работа с мессенджерами, социальными медиа. Маркетинг без бюджета);

Раздел 4 Эффективность реализации стартапов;

Тема 4.1 Оценка финансовых затрат стартапов (Составление и анализ смет инвестиционных затрат стартапов. Оценка затрат на открытие фирмы, на производство или оказание услуг. Затраты на рыночное продвижение. Инструменты малобюджетного анализа рынка. Типовое распределение инвестиционных затрат. Оценка эффективности стартапа);

Тема 4.2 Риски при реализации стартапов и пути их снижения (Риски, проблемы, кризисы, форс-мажоры. Категории рисков. Анализ рисков
через основные характеристики рисков. Виды резервов, расчет величины резервов. Классические риски стартапов);

Тема 4.3 Причины неудач стартапов (Управленческие ошибки основателей стартапов, сложности ведения собственного бизнеса. Ошибки в менеджериальных подходах на разных этапах развития стартапа).

5 Перечень тем лекций

№ раздела / темы дисциплины	Темы лекций	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	Организационно-экономические основы создания стартапов	0.5	
Раздел 2.	Человеческий фактор при управлении стартапами	0.5	
Раздел 3.	Процесс реализации стартапов	0.5	
Раздел 4.	Эффективность реализации стартапов	0.5	
Итого:		**2**	**0**

6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	Темы практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 4.	Эффективность реализации стартапов	2	
Итого:		**2**	**0**

7 Перечень тем лабораторных работ

№ раздела / темы дисциплины	Темы лабораторных работ	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	в форме практической подготовки
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

8 Перечень тем курсовых работ (проектов)

№ раздела / темы дисциплины	Темы курсовых работ (проектов)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	в форме практической подготовки
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

9 Виды самостоятельной работы

№ раздела / темы дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 1; Раздел 2; Раздел 3; Раздел 4.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Изучение лекционного материала; 3. Подготовка к практическому занятию; 4. Прохождение тестирования.	77	
Контроль	*Подготовка к экзамену*	27	
Итого:		**104**	**0**

10 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) литература:

1 Каменнова, М. С. Моделирование бизнес-процессов : учебник и практикум для вузов / М.С. Каменнова, В.В. Крохин, И.В. Машков. – Москва : Юрайт, 2024. – 534 с. – ISBN 978-5-534-16695-8. – URL: https://urait.ru/bcode/544948 (дата обращения: 31.05.2024);

2 Тебекин, А. В. Инновационный менеджмент : учебник для бакалавров. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2022. – 481 с. – ISBN 978-5-9916-3656-8. –. – URL: https://urait.ru/bcode/508049 (дата обращения: 31.05.2024);

3 Спиридонова, Е. А. Управление инновациями : учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 314 с. – ISBN 978-5-534-17890-6. – URL: https://urait.ru/bcode/540847 (дата обращения: 31.05.2024);

4 Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / В.А. Антонец, Н.В. Нечаева, А.С. Суркова [и др.]. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 303 с. – ISBN 978-5-534-00934-7. – URL: https://urait.ru/bcode/537057 (дата обращения: 31.05.2024);

5 Алексеева, М. Б. Анализ инновационной деятельности : учебник и практикум для вузов / М.Б. Алексеева, П.П. Ветренко. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 337 с. – ISBN 978-5-534-14499-4. – URL: https://urait.ru/bcode/536570 (дата обращения: 31.05.2024);

6 Балашов, А. И. Управление проектами : учебник и практикум для вузов / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова, Е.А. Ткаченко. – Москва : Юрайт, 2024. – 383 с. – ISBN 978-5-534-00436-6. – URL: https://urait.ru/bcode/535573 (дата обращения: 31.05.2024);

7 Поляков, Н. А. Управление инновационными проектами : учебник и практикум для вузов / Н.А. Поляков, О.В. Мотовилов, Н.В. Лукашов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 384 с. – ISBN 978-5-534-15534-1. – URL: https://urait.ru/bcode/536478 (дата обращения: 31.05.2024);

8 Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов. – Москва : Юрайт, 2024. – 193 с. – ISBN 978-5-534-14065-1. – URL: https://urait.ru/bcode/544141 (дата обращения: 31.05.2024).

б) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1 Консультант студента : электронно-библиотечная система / ООО «КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА». – Москва, [200 –]. – URL: http://www.studentlibrary.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

2 НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU : база данных / ООО «НЭБ». – Москва, [200 –]. – URL: http://elibrary.ru. – Режим доступа: по подписке;

3 Образовательная платформа ЮРАЙТ / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». – Москва, [200 –]. – URL: https://urait.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

4 Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система / ООО «Директ-Медиа». – Москва, [200 –]. – URL: https://biblioclub.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – URL: http://www.biblioclub.ru;

5 Электронная библиотека // Научно-техническая библиотека СибГИУ : сайт. – Новокузнецк, [200 –]. – URL: http://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp. – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – URL: https://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp;

6 Электронный каталог : сайт / Научно-техническая библиотека СибГИУ. – Новокузнецк, [199 –]. – URL: http://libr.sibsiu.ru. – URL: https://libr.sibsiu.ru.

в) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

– 7-Zip;
– ABBYY FineReader;
– Adobe Acrobat Reader;
– Astra Linux Special Edition;
– Kaspersky Endpoint Security;
– Microsoft Office;
– Microsoft Windows;
– OnlyOffice;
– WinRAR;
– Р7-Офис.

г) базы данных и информационно-справочные системы:

1 ГАРАНТ : справочно-правовая система / ООО «Правовой центр «Гарант». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

2 КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.;

3 Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

11 Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает учебные аудитории, оснащенные оборудованием, компьютерной техникой, и техническими средствами обучения, в том числе:

- учебную аудиторию для проведения занятий лекционного типа, оборудованную учебной доской, экраном и мультимедийным проектором;
- учебную аудиторию для проведения занятий семинарского типа (практических занятий), оборудованную учебной доской;
- учебную аудиторию (помещения) для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, научно-техническую библиотеку СибГИУ.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 «Экономика».

Составитель(и):

доцент Златицкая Юлия Александровна (кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры.

Приложение

Аннотация
рабочей программы дисциплины «Организация стартапов»

по направлению подготовки (специальности)
38.03.01 «Экономика»
(направленность (профиль): «Экономика и устойчивое развитие»)
форма обучения – Очно-заочная форма

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

– формирование комплекса знаний, умений и навыков (компетенций) эффективного поведения предпринимателя, необходимых при работе в стартап-среде.

Задачами учебной дисциплины являются:

– формирование представления о предпосылках появления, развития и причинах неудач стартапов;
– ознакомление с основными источниками финансирования стартапов;
– изучение процесса формирования команды стартапа и вывода на рынок нового продукта;
– формирование умений и навыков использования методов оценки эффективности реализации стартапа.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений **Блока 1 «Дисциплины (модули)»** ООП по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 «Экономика».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

– Экономическая теория;
– Экономика организации;
– Оценка конкурентоспособности организации.

Учебная дисциплина дополняет знания и умения, получаемые по одновременно изучаемым и последующим учебным дисциплинам:

– Разработка корпоративной стратегии организации;
– Разработка и оценка эффективности инвестиционного проекта организации;
– Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– Профессиональные компетенции

Наименование категории (группы) ПК	Код и наименование ПК	Код и наименование индикатора достижения ПК	Планируемые результаты обучения
	ПК-3: Способен участвовать в разработке и оценке эффективности инвестиционного проекта производства и сбыта продукции (услуг) и принимать инвестиционное решение	ПК-3.1 Проводит сбор первичной информации и осуществляет подготовку производственного плана, в том числе с учетом факторов неопределенности	– знать: источники рыночной информации. – уметь: выявлять и уточнять потребности рынка.
		ПК-3.2 Оценивает эффективность инвестиционного проекта и составляет его бюджет	– знать: инструменты малобюджетного анализа рынка. – уметь: составлять и анализировать сметы инвестиционных затрат стартапов.
	ПК-4: Способен провести анализ инвестиционного проекта производства продукции и услуг на соответствие целям заинтересованных сторон с учетом возможных эффектов его реализации	ПК-4.1 Проводит идентификацию заинтересованных сторон и анализ их требований к содержанию проекта	– знать: потенциальных инвесторов для стартапов . – уметь: представлять инвестиционный проект инвесторам стартапа.
		ПК-4.2 Оценивает соответствие предполагаемых хозяйственных результатов и социально-экономических эффектов планам производства и сбыта продукции (услуг)	– знать: основные показатели деятельности стартапов. – уметь: анализировать результаты деятельности венчурного предприятия.
		ПК-4.3 Определяет основные параметры и срок реализации инвестиционного проекта	– знать: основные менеджериальные подходы развития стартапов. – уметь: планировать сроки реализации стартап-проектов.

4 Объем учебной дисциплины

Семестр / курс		***ИТОГО***	***4 семестр***
Форма промежуточной аттестации			*экзамен*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***108***	*108*
	зачетных единиц	***3***	*3*
Лекции, *академ. час.*		***2***	*2*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***2***	*2*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Курсовая работа / проект, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***77***	*77*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Контроль, *академ. час.*		***27***	*27*
в форме практической подготовки		***0***	*0*

5 Краткое содержание учебной дисциплины

В структуре учебной дисциплины выделяются следующие основные разделы (темы):

Раздел 1 Организационно-экономические основы создания стартапов;

Тема 1.1 Понятие и сущность стартапов (Понятие стартапа. Виды стартапов. Создание нового бизнеса или вывод на рынок нового бренда. Открытие нового направления в рамках существующего бизнеса. Территориальное расширение бизнеса — открытие филиалов и представительств. Укрепление (расширение) позиции компании на рынке (захват значительной доли рынка, повышение узнаваемости торговой марки). Реализация нетривиальных, нестандартных целей или
решение задач. Условия их превращения в зрелый бизнес. Венчурный бизнес);

Тема 1.2 Роль стартапов в развитии компании (Мировые и российские истории успеха стартапов. Анализ их бизнес-моделей (независимый и внутрикорпоративный варианты) .Описание сложной технологической составляющей проекта. Использование «дорожных карт» технологий. Концепция Customer Development («Создание потребителя»). Бизнес-модель. Важность обратной связи с потребителями. Бизнес-модели для различных отраслей. Бизнес-модели бутстрэппера, их ключевые элементы отличия и свойства. Выбор бизнес-модели. Цепочка ценности бизнес-модели. Проверка жизнеспособности бизнес-модели);

Тема 1.3 Источники ресурсов для стартапов (Типы инвесторов. Потенциальные инвесторы: фонды, венчурные капиталисты, меценаты и методы воздействия на них. Национальная инновационная система и ее

возможности по поддержке технологических и инновационных стартапов. Способы представления проекта инвесторам – бизнес-план, презентация инновационного проекта. Структура типовой презентации. Экспресс-методы оценки компаний. Составление инвестиционного соглашения. Технико-экономическая экспертиза проектов. Защита внутрикорпоративного стартапа перед лицами, принимающими решение о финансировании. Самофинансирование. Начальный бутстрэппинг. Правила бутстрэппинга);

Раздел 2 Человеческий фактор при управлении стартапами;

Тема 2.1 Мотивация предпринимателя и ее виды (Понятие предпринимательской мотивации. Заблуждения предпринимателя, которые могут повлиять на развитие бизнеса. Типы мотивации предпринимателей в зависимости от стадии развития бизнеса. Заблуждения, связанные с командой, продуктом, рынком и клиентами);

Тема 2.2 Формирование команды стартапа (Понятие «команда». Формы и виды мотивации команды стартапа. Минимальное количество человек в команде стартапа: количество сотрудников, необходимые компетенции. Формы и виды мотивации сотрудников, инструменты для командной работы. Опционные программы как метод мотивации персонала стартапа);

Раздел 3 Процесс реализации стартапов;

Тема 3.1 Разработка и вывод на рынок новых продуктов. Основные принципы и инструменты реализации (Итерационный процесс создания нового продукта. "Спираль" процесса создания нового продукта. Параллельное развитие идеи продукта, технической реализации, маркетинговой стратегии, бизнес-модели в ходе процесса создания нового продукта. Концепция соответствия "продукт-рынок");

Тема 3.2 Создание стратегии нового продукта (Планирование продукта: идея продукта, анализ ситуации и возможностей. Выявление и уточнение потребностей рынка);

Тема 3.3 Выработка концепции нового продукта (Выработка целевых технических требований. Генерирование концепций продукта. Выбор концепции продукта. Создание функционального прототипа продукта (минимально жизнеспособного продукта). Тестирование прототипа с пользователями);

Тема 3.4 Маркетинг и PR стартапа (Ценностное предложение: понятие, характеристики, разбор кейсов. Конкурентное преимущество: понятие, характеристики. Инструменты онлайн-продвижения: email-маркетинг, блогосфера, работа с лидерами мнений. Реклама и ее типы. Тенденции развития современных медиа. Тестирование различных каналов коммуникации. Работа с мессенджерами, социальными медиа. Маркетинг без бюджета);

Раздел 4 Эффективность реализации стартапов;

Тема 4.1 Оценка финансовых затрат стартапов (Составление и анализ смет инвестиционных затрат стартапов. Оценка затрат на

открытие фирмы, на производство или оказание услуг. Затраты на рыночное продвижение. Инструменты малобюджетного анализа рынка. Типовое распределение инвестиционных затрат. Оценка эффективности стартапа);

Тема 4.2 Риски при реализации стартапов и пути их снижения (Риски, проблемы, кризисы, форс-мажоры. Категории рисков. Анализ рисков через основные характеристики рисков. Виды резервов, расчет величины резервов. Классические риски стартапов);

Тема 4.3 Причины неудач стартапов (Управленческие ошибки основателей стартапов, сложности ведения собственного бизнеса. Ошибки в менеджериальных подходах на разных этапах развития стартапа).

6 Составитель(и):

доцент Златицкая Юлия Александровна (кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса).