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
Очная форма

Срок обучения: 4 года

Год начала подготовки 2025

Новокузнецк
2025

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: 02-06-2025 10:21:18 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:

– Планирование на предприятии;
– Экономическая теория;
– Экономика организации;
– Предпринимательство;
– Оценка конкурентоспособности организации.

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

– Устойчивое финансирование проектов;
– Проектная деятельность 2.

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	ПК-3.1 Проводит сбор первичной информации и	– знать: источники рыночной информации.

	оценке эффективности инвестиционного проекта производства и сбыта продукции (услуг) и принимать инвестиционное решение	осуществляет подготовку производственного плана, в том числе с учетом факторов неопределенности	– 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***	***6 семестр***
Форма промежуточной аттестации			*экзамен*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***108***	*108*
	зачетных единиц	***3***	*3*
Лекции, *академ. час.*		***16***	*16*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***16***	*16*
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.*		***49***	*49*
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 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 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	4	
Раздел 2.	Человеческий фактор при управлении стартапами	4	
Раздел 3.	Процесс реализации стартапов	4	
Раздел 4.	Эффективность реализации стартапов	4	
Итого:		**16**	**0**

6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	Темы практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	Организационно-экономические основы создания стартапов	4	
Раздел 2.	Человеческий фактор при управлении стартапами	4	
Раздел 3.	Процесс реализации стартапов	4	
Раздел 4.	Эффективность реализации стартапов	4	
Итого:		**16**	**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.	49	
Контроль	*Подготовка к экзамену*	27	
Итого:		**76**	**0**

10 Матрица компетентностных задач по учебной дисциплине

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Контролируемые компетенции	Оценочные средства
Раздел 1; Раздел 2; Раздел 3; Раздел 4.	ПК-3; ПК-4	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Домашнее задание; 3. Наблюдение за работой на практическом занятии; 4. Тестовые задания
Экзамен.	ПК-3; ПК-4	1. Вопросы к экзамену

11 Входной контроль

11.1 Цель входного контроля − определить начальный уровень подготовленности обучающихся и выстроить индивидуальную траекторию обучения. В условиях личностно-ориентированной

образовательной среды результаты входного оценивания обучающегося используются как начальные значения в индивидуальном профиле академической успешности обучающегося.

11.2 Описание оценочных средств

Форма проведения входного контроля – тестирование.

Длительность тестирования – 20 минут.

Тестирование проводится в течение первых двух недель изучения учебной дисциплины в СУО «Moodle».

Для проведения тестирования используются тестовые задания для входного контроля.

Шкала оценивания результатов тестирования

За каждый правильный ответ выставляется 1 балл. Оценка выставляется в зависимости от процента правильных ответов:

Оценка формируется в соответствии с критериями таблицы:

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка
60 до 100	«зачтено»
менее 60	«не зачтено»

Основываясь на результатах тестирования, формируется индивидуальная траектория обучающегося (группы обучающихся), исходя из следующих соображений:

– 86 – 100 % – обучающийся готов к изучению учебной дисциплины без дополнительного повторения изученного ранее материала;

– 60% и менее – обучающийся имеет слабую подготовку к изучению учебной дисциплины, необходимы корректирующие занятия и консультации.

Тестовые задания для входного контроля знаний обучающихся приведены в приложении.

12 Текущий контроль

12.1 Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной) обучающихся. Данный вид контроля стимулирует у обучающихся стремление к систематической самостоятельной работе по изучению учебной дисциплины и позволяет оценить степень освоения изученного материала.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе педагогического работника, в том числе посредством использования СУО «Moodle».

Формы проведения текущего контроля – вопросы для устного обсуждения (опроса); домашнее задание; наблюдение за работой на практическом занятии; тестовые задания.

12.2 Описание оценочных средств

Шкалы оценивания (методики оценки)

12.2.1 Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля и подготовки обучающихся к изучению новой темы в начале занятия лекционного типа (лекции) педагогическим работником проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущего раздела (темы).

Критерии оценки:

– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается умение грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);

– использование дополнительного материала (обязательное условие);

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени).

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

– полно и аргументировано отвечает по содержанию задания;

– обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры, в том числе самостоятельно составленные;

– излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1 – 2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

– излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

– не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

– излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному освоению последующего материала.

12.2.2 Рекомендации по оцениванию домашнего задания

Домашнее задание – это самостоятельная форма учебной деятельности обучающегося, которая осуществляется без непосредственного руководства и контроля со стороны педагогического работника, но по его поручению.

Критерии оценки:

– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный ответ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– использование при ответе требований нормативных документов, учебной литературы (обязательное условие);

– использование графических элементов с целью выделения особо значимой информации: таблиц, схем, рисунков и т.п.

Критерии оценки домашнего задания

Наименование параметра оценки	Оценка
Обучающийся выполнил задание в полном объёме; полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; обнаруживает понимание материала; может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры, в том числе самостоятельно	отлично

Наименование параметра оценки	Оценка
составленные; излагает материал последовательно и правильно.	
Обучающийся выполнил задание, удовлетворяющее тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает несколько незначительных ошибок.	хорошо
Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений задания, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке ответа; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.	удовлетворительно
Обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений или ответа в целом, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному освоению последующего материала.	неудовлетворительно

12.2.3 Рекомендации по оцениванию результатов тестирования обучающихся

Тестирование проводится по изученным разделам (темам) учебной дисциплины для выявления уровня знаний и умений обучающегося, мотивирования обучающегося к активизации самостоятельной работы по усвоению учебного материала, выявления и устранения пробелов в знаниях, повышения дисциплины и организации учебной деятельности обучающегося.

Тестирование проводится в СУО «Moodle» в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся. Для тестирования по разделам используется по 20 вопросов из базы типовых тестовых заданий.

При проведении контроля в виде тестирования обучающемуся предлагаются вопросы следующих типов:

– выбор только одного ответа: обучающийся выбирает один из предложенных вариантов ответа. В случае выбора неправильного ответа обучающийся получает за данный вопрос 0 баллов; в случае правильного – 1 балл;

– выбор одного или нескольких ответов / вопрос на соответствие: обучающийся вправе выбрать любое множество ответов. За каждый правильный ответ обучающийся получает определенное количество баллов (суммарная оценка всех правильных ответов вопроса – 1 балл). В случае если обучающийся не выбирает ни одного правильного ответа – получает за данный вопрос 0 баллов;

– открытый вопрос / вопрос на последовательность: обучающийся вводит в предложенное поле вариант ответа на вопрос в указанных ограничениях. В случае ввода правильного ответа обучающийся получает за данный вопрос 1 балл, в случае неправильного – 0 баллов.

Оценка формируется в соответствии с критериями таблицы:

Максимальный балл	Проходной балл	Оценка
20	не менее 12	зачтено
11	–	не зачтено

12.2.4 Рекомендации по оцениванию в процессе наблюдения за работой на практическом занятии

Наблюдение за работой на практическом занятии – важнейший компонент контроля деятельности обучающихся и качества их обучения.

Критерии оценки в процессе наблюдения за работой на практическом занятии:

– самостоятельность выполнения задания и работы с методическими указаниями (учитывается работа в течение занятия, быстрота и способность нахождения в методических указаниях нужной информации);

– правильность выполнения работы (учитывается последовательность выполняемых действий, умение работать с инструментами и/или средствами вычислительной техники);

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения работы с учетом индивидуальных особенностей обучающихся);

– активность обучающегося при выполнении практической работы (учитывается индивидуальная работа и работа в группе).

Критерии оценки по результатам наблюдения за работой на практическом занятии

Наименование параметра оценки	Максимальное количество баллов
Самостоятельно выполняет задания; умеет работать с методическими указаниями.	2,5
Указанные в методических указаниях действия выполняет в правильной последовательности; умеет работать с инструментами и/или средствами вычислительной техники.	1,25
Рационально использует время, отведенное на задание; проявляет активность при выполнении практической работы.	1,25
Итого	**5**

Максимальное количество – 5 баллов соответствует оценке «отлично», 4 балла – «хорошо», 3 балла – «удовлетворительно», 2 балла – «неудовлетворительно».

Задания и вопросы для текущего контроля знаний обучающихся по разделам (темам) учебной дисциплины приведены в приложении.

13 Промежуточная аттестация

13.1 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине предназначены для оценки степени достижения запланированных результатов обучения по завершению изучения учебной дисциплины в установленной учебным планом форме и позволяют определить качество усвоения изученного материала.

Итоговой формой контроля сформированности компетенций у обучающихся по учебной дисциплине является: экзамен.

Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся включают: вопросы к экзамену.

13.2 Оценивание обучающегося на экзамене

Оценка	Требования к знаниям
отлично	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал различной литературы, правильно обосновывает принятое нестандартное решение, обладает приемами выполнения практических задач по формированию компетенций.
хорошо	Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, обладает необходимыми умениями и приемами их выполнения.
удовлетворительно	Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, испытывает сложности при выполнении практических работ и затрудняется связать теорию вопроса с практикой.
неудовлетворительно	Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, неуверенно отвечает, допускает серьезные ошибки, не имеет представлений по методике выполнения практической работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по данной учебной дисциплине.

Задания и вопросы для промежуточной аттестации обучающихся приведены в приложении.

14 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: 30.05.2025);

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: 30.05.2025);

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: 30.05.2025);

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: 30.05.2025);

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: 30.05.2025);

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: 30.05.2025);

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: 30.05.2025);

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: 30.05.2025).

б) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

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

2 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;

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

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

5 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;

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

7 ЛАНЬ : электронно-библиотечная система : [коллекция «Единая профессиональная база знаний для технических вузов - Издательство Лань" ЭБС»] / ООО «Издательство ЛАНЬ». – Санкт-Петербург, [200 –]. – URL: http://e.lanbook.com. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

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.

15 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.

Согласована:

директор ООО «Аудитбизнесцентр»  В.Н.Власов

Приложение

Тестовые задания для входного контроля знаний обучающихся

Выберите один правильный ответ.

1.Что из нижеследующего не является функцией государства в рыночной экономике:

а) стабилизация экономики;

б) защита конкуренции;

в) перераспределение доходов;

г) распределение ресурсов по отраслям и сферам экономики.

2. ВВП –это:

а) общее количество доходов, полученных отечественными производителями;

б) сумма продукции всех отечественных фирм;

в) стоимость конечной продукции, произведенной в стране в течение года;

г) стоимость товаров и услуг, произведенных в частном секторе.

3. Проблема дефицита ресурсов прямо относится:

а) ко всем временам и всем экономическим формациям;

б) только к периодам кризисов и разрушений;

в) только к странам с рыночной экономикой;

г) только к развивающимся странам.

4. Земля, труд, капитал – базовая классификация факторов производства. Можно ли отнести к капиталу:

а) деньги, акции, облигации;

б) только акции и облигации;

в) деньги и акции, но не облигации;

г) ни деньги, ни акции, ни облигации не служат капиталом.

5. Что такое «экономическое благо»?

а) это все, что служит на пользу обществу;

б) это товар, обладающий относительной редкостью;

в) это всякий продукт, который может удовлетворять какую-либо потребность;

г) это всякий продукт, произведенный в экономике.

6. Эластичность предложения зависит в основном от:

а) доли дохода потребителя, направляемой на покупку данного товара;

б) числа товаров-заменителей данного товара;

в) того, выступает ли данный товар предметом роскоши или предметом

первой необходимости;

г) временного фактора.

7. Какой вид предпринимательства предусматривает торгово-обменные

операции по купле-продаже товаров:

а) производственное;

б) коммерческое;

в) финансовое.

8. Как называется энергичный предприниматель с положительной социальной ориентацией:

а) «Акула»;

б) «Рак»;

в) «Дельфин».

Выберите несколько правильных ответов.

9. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:

а) инновации;

б) конкуренция;

в) инициативность;

г) риск;

д) платежеспособность;

е) прибыль.

10. Укажите три основные группы навыков, необходимые предпринимателю:

а) технологические;

б) позитивные;

в) экономические;

г) коммуникативные.

Задания и вопросы для текущего контроля знаний обучающихся по разделам (темам) учебной дисциплины

1 Устный опрос на лекционном или практическом занятии

Тема 1.1 Понятие и сущность стартапов.

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Дайте определение стартапа. Перечислите виды стартапов.

2.В чем состоит создание нового бизнеса или вывод на рынок нового бренда?

3.Охарактеризуйте открытие нового направления в рамках существующего бизнеса.

4.Охарактеризуйте территориальное расширение бизнеса – открытие филиалов и представительств.

5.В чем состоит укрепление (расширение) позиции компании на рынке?

6. Перечислите основные подходы к реализации нетривиальных, нестандартных целей или решение задач, которые ранее в компании не решались, условия их превращения в зрелый бизнес.

7.Дайте определение понятию «венчурный бизнес».

Тема 1.2 Роль стартапов в развитии компании.

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Приведите примеры мировых и российских историй успеха стартапов. Проанализируйте их бизнес-модели.

2.Опишите сложную технологическую составляющую проекта.

3.Расскажите об использовании «дорожных карт» технологий.

4.Дайте определение бизнес-модели.

5.Приведите примеры бизнес-моделей для различных отраслей.

6.Перечислите параметры выбора бизнес-модели.

7.Охарактеризуйте цепочку ценности бизнес-модели.

8.Как проверить жизнеспособность бизнес-модели?

Тема 1.3 Источники ресурсов для стартапов

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Охарактеризуйте потенциальных инвесторов: фонды, венчурные капиталисты, меценаты и методы воздействия на них.

2.Дайте понятие национальной инновационной системы и ее возможностей по поддержке технологических и инновационных стартапов.

3.Опишите роль совета директоров как источника дополнительных возможностей для стартапов.

4.Перечислите способы представления проекта инвесторам.

5.Назовите экспресс-методы оценки компаний.

6.Охарактеризуйте технико-экономическую экспертизу проектов.

7.Перечислите правила бутстрэппинга.

Тема 2.1 Мотивация предпринимателя и ее виды

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Дайте определение предпринимательской мотивации.

2.Назовите заблуждения предпринимателя, которые могут повлиять на развитие бизнеса.

3.Охарактеризуйте типы мотивации предпринимателей в зависимости от стадии развития бизнеса.

4.Перечислите заблуждения, связанные с командой, продуктом, рынком и клиентами.

Тема 2.2 Формирование команды стартапа

Перечень вопросов для устного опроса:

1.В чем состоит сущность понятия «команда»?

2.Назовите формы и виды мотивации команды стартапа.

3.Перечислите необходимые компетенции сотрудников команды стартапа.

4.Охарактеризуйте инструменты для командной работы.

5.Что такое опционные программы?

Тема 3.1 Разработка и вывод на рынок новых продуктов. Основные принципы и инструменты реализации

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Охарактеризуйте итерационный процесс создания нового продукта.

2.Опишите "спираль" процесса создания нового продукта.

3.Почему необходимо параллельное развитие идеи продукта, технической реализации, маркетинговой стратегии, бизнес-модели в ходе процесса создания нового продукта?

4.В чем состоит концепция соответствия "продукт-рынок"?

Тема 3.2 Создание стратегии нового продукта

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Перечислите этапы планирования продукта.

2.Что такое идея продукта?

3.Для чего осуществляется анализ ситуации и возможностей?

4.Укажите причины выявления и уточнения потребностей рынка.

Тема 3.3 Выработка концепции нового продукта

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Перечислите целевые технические требования к новому продукту.

2.Как осуществляется генерирование концепций продукта?

3.Опишите процесс выбора концепции продукта.

4.Назовите этапы создания функционального прототипа продукта (минимально жизнеспособного продукта).

5.Опишите процесс тестирования прототипа пользователями.

Тема 3.4 Маркетинг и PR стартапа

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Дайте понятие ценностному предложению.

2.Что такое конкурентное преимущество?

3.Назовите основные инструменты онлайн-продвижения.

4.Охарактеризуйте основные типы рекламы.

5.Перечислите основные тенденции развития современных медиа.

6.Как осуществляется тестирование различных каналов коммуникации?

Тема 4.1 Оценка финансовых затрат стартапов

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Опишите процесс составления и анализа смет инвестиционных затрат стартапов.

2.Как осуществляется оценка затрат на открытие фирмы, на производство или оказание услуг?

3.Определите структуру затрат на рыночное продвижение.

4.Охарактеризуйте типовое распределение инвестиционных затрат.

5.Как оценить эффективность стартапа.

Тема 4.2 Риски при реализации стартапов и пути их снижения

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Дайте определение понятиям: риски, проблемы, кризисы, форсмажоры.

2.Назовите основные категории рисков.

3.В чем состоит анализ рисков через их основные характеристики?

4.Перечислите виды резервов.

5.Охарактеризуйте классические риски стартапов.

Тема 4.3 Причины неудач стартапов

Перечень вопросов для устного опроса:

1.Назовите управленческие ошибки основателей стартапов.

2.В чем состоят сложности ведения собственного бизнеса?

3.Охарактеризуйте ошибки в менеджериальных подходах на разных этапах развития стартапа.

2 Выполнение домашнего задания

Частью самостоятельной работы студентов по дисциплине является выполнение домашнего задания – самостоятельное изучение отдельных вопросов дисциплины с последующей сдачей письменной работы в СУО «Moodle».

Примерные темы домашних заданий:

1 Анализ ошибок стартаперов при формировании команды

2 Анализ рисков при образовании команды стартапа

3 Оценка конкурентных преимуществ минимально жизнеспособного продукта стартапа

4 Школа переговоров Д. Кэмпа и роль в организации стартапов

5 Организация переговоров и роли участников стартапа

6 Анализ основных типов потребителей

7 «Агенты влияния» и их воздействие на потребителя

8 Анализ физических каналов распределения

9 Анализ виртуальных каналов распределения

10 Анализ опыта реализованных стартапов по привлечению клиентов через «воронку продаж»

11 Анализ аспектов привлечения, удержания и выращивания клиентов на онлайн-каналах

12 Анализ аспектов привлечения, удержания и выращивания клиентов на физических канала.

13 Маштабирование стартапа

14 Анализ стратегий получения доходов от стартапа

15 Оценка потенциального объема рынка минимально жизнеспособного продукта стартапа

16 Анализ бизнес-моделей стартапа

17 Разработать коммуникационный план продвижения стартапа

18 Оценка эффективности стартапа методом сравнимых операций

19 Оценка эффективности стартапа методом суммирования факторов риска

20 Анализ преимуществ и недостатков управленческих решений при реализации стартапа

21 Разработка инвестиционной презентации стартапа

22 Анализ основных моделей монетизации digital-стартапов

23 Анализ ошибок в управлении на разных этапах развития стартапа

24 Анализ моделей получения дохода для физического и web продуктов

25 Анализ пожизненной ценности клиентов и оценка оттока клиентов

3 Тестирование по результатам освоения лекционного материала и самостоятельной работы

Тестирование проводится для определения степени усвоения материалов лекций, а также выполнения самостоятельной работы в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся, в СУО «Moodle».

Перечень вопросов для тестирования:

1) Суть методики HADI-циклов состоит из:

Выберите один ответ:

a. информирование, «шум» – активное привлечение потребителей – динамичное взаимодействие – возврат отказавшихся потребителей.

b. создание продукта – поиск потребителей – тестирование каналов – построение бизнес-модели.

c. скрытый режим – активные продажи – сделки – взаимодействие с появившимися клиентами.

d. нет правильного ответа.

e. гипотеза – действие – данные – выводы.

2) Модель SPACE описывает:

Выберите один ответ:

a. три «орбиты», одну из которых необходимо выбрать стартапу для устойчивого развития.

b. нет верного ответа.

c. модель выбора клиентом продукта, продажную цену, уникальность продукта, описание стартапа как поставщика и количество потенциальных покупателей.

d. пять параметров, характеризующих стартап.

e. все ответы верные.

3) «Долина смерти», по определению Джеффри Мура, это:

Выберите один ответ:

a. этап жизни стартапа, когда его деятельность «заморожена».

b. место в калифорнии, где собираются руководители провалившихся стартапов.

c. период, когда выручка стартапа равна 0.

d. период, когда у стартапа заканчиваются все имеющиеся ресурсы.

e. этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит.

4) Создание МИП на основе разработки дает следующие преимущества:

Выберите один ответ:

a. дополнительное финансирование (например, программа «старт» от фонда содействия инновациям).

b. высокая конкурентоспособность за счет монополии на выпуск продукта, имеющего охранный документ, его новизны и оригинальности.

c. возможность аренды помещений и уникального оборудования у вуза на льготных условиях.

d. все ответы верные.

e. помощь бизнес-инкубаторов.

f. льготное налогообложение.

5) _____ – это временная организация, занимающаяся поиском масштабируемой и воспроизводимой бизнес-модели в условиях высокой неопределенности

6) Опишите типичный путь развития стартапа по мнению Стива Бланка:

Выберите один ответ:

a. гипотеза – тестирование – привлечение клиентов – создание компании/масштабирование.

b. Нет верного ответа.

c. все ответы верные (возможны альтернативные пути развития).

d. идея – полностью готовый продукт – выбор канала продаж – поиск клиентов – активные продажи.

e. бизнес-план – разработка продукта – альфа-/бета-тест – запуск – первая поставка.

7) Стадии развития стартапа:

Выберите один ответ:

a. зарождение – первая версия продукта – доработка продукта – тестирование бизнес-модели – стабильная монетизация – масштабирование бизнеса (расширение базы клиентов, выход на новые рынки).

b. поиск Product-Market Fit (идея – MVP) – соответствие продукта рынку – рост, «долина смерти» – укрепление позиций, дальнейшие рост, масштабирование, захват рынков – IPO.

c. все ответы верные.

d. идея – стартап – разработка – тестирование – стабилизация – масштабирование.

e. problem-Solution Fit (подтверждение существования проблемы и того, что предлагаемое решение ей соответствует) – MVP (разработка продукта с минимальным функционалом, позволяющим решать проблему) – поиск каналов, тестирование источников трафика – Product-Market Fit (стадия, когда пользователи хотят и готовы покупать продукт) – Масштабирование, рост за счет вложения средств в проверенные каналы – Maturity (выстраивание процессов, выход из хаоса)

8) Основные характеристики стартапа:

Выберите один ответ:

a. масштабируемость.

b. проектная, а не продуктовая составляющая.

c. все ответы верные.

d. воспроизводимая бизнес-модель.

e. гибкость и оперативность принятия решений.

9) Что относится к внутренней среде стартапа:

Выберите один ответ:

a. потребители продукции;

b. средства производства, трудовые ресурсы и информация;

c. поставщики ресурсов производства;

d. органы власти.

10) Управление стартапами включает следующие подсистемы:

Выберите один или несколько ответов:

a. управление персоналом;

b. управление маркетингом;

c. управление финансами;

d. управление запасами.

11) Какую роль играют стартапы в развитии компании:

Выберите один ответ:

a. только стремление к доходу;

b. тормозят развитие компании;

c. обеспечивают внедрение новых технологий;

d. способствуют развитию компании по всем направлениям.

12) При организации стартапа что придется делать для выявления будущих потребителей:

Выберите один ответ:

a. предстоит разработать продукт для немногих;

b. предстоит разработать продукт для большинства;

c. начать создание продукта, еще не зная, будут ли у него потребители;

d. производить продукт на свой страх и риск.

13) Характеризуют специализацию стартапа и его долю на рынке _____ измерители

b. структура;

c. доля рынка; уровень производства.

14) _____ – документ, в котором формируются задачи деятельности стртапа, дается их обоснование, определяются пути их достижения, необходимы средства и конечные финансовые показатели работы

15) Затраты времени на открытие стартапа это затраты на::

Выберите один ответ:

a. государственную регистрацию;

b. оформление лицензий;

c. заключение договоров аренды помещений;

d. разработка рабочего проекта.

e. все ответы верны

16) Отметьте источники формирования предпринимательских идей

Выберите один или несколько ответов:

a. достижения науки и техники;

b. товарный рынок;

c. конкуренция;

d. географические и структурные « разрывы»;

e. фондовые биржи.

17) Инновационные бизнес - проекты классифицируются следующим образом:

Выберите один ответ:

a. технические, коммерческие, социальные;

b. нет верного ответа;;

c. социальные, организационные, коммерческие;

d. экономические, социальные, организационные.

18) Предпосылки, увеличивающие вероятность и реальность наступления рисковых событий – это _____ риска

19) _____ – это вероятность возникновения условий, приводящих к негативным последствиям, неполнота и неточность информации об условиях деятельности стартапа, реализации проекта

20) Инвестирование в венчурный бизнес характеризуется следующими особенностями:

Выберите один ответ:

a. рисковый капитал размещается как кредит

b. активное участие инвестора в управлении финансируемой фирмой

c. всегда есть страховая компания, отвечающая за инвестирование в венчурный бизнес

d. рисковый капитал размещается в виде паевого взноса

21) Стратегические управленческие решения в области инвестиций в инновации включают управление на основе:

Выберите один ответ:

a. экстраполяции

b. принятия оперативных решений

c. разработки принципиально новых стратегий

d. интерполяции

e. экспертных мнений

22) Стратегии, связанные с улучшением продукта стартапа, называются стратегиями _____ роста

23) Назовите источники финансирования стартапа:

Выберите один ответ:

a. бизнес-ангелы, гранты

b. венчурное финансирование

c. семья, друзья

4. все ответы верны

24) Использование реферальных программ стартапа – это:

Выберите один ответ:

a. метод поиска товара или услуги через средства массовой информации;

b. метод поиска работников через специализированные кадровые агентства;

c. маркетинговая стратегия, при которой компания поощряет существующих клиентов привлекать новых, предлагая им вознаграждения за каждую успешную рекомендацию;

d. метод открытого поиска.

25) Как называется поиск масштабируемой бизнес-модели? _____

4 Выполнение практических работ

Задания для практических работ, теоретический и методический материал для самостоятельного изучения и вопросы для собеседования представлены в методических указаниях к практическим занятиям.

5 Вопросы к экзамену для промежуточной аттестации

1.Понятие стартапа.

2.Виды стартапов.

3.Создание нового бизнеса или вывод на рынок нового бренда.

4.Открытие нового направления в рамках существующего бизнеса.
5.Территориальное расширение бизнеса – открытие филиалов и представительств.
6.Укрепление (расширение) позиции компании на рынке.
7.Реализация нетривиальных, нестандартных целей или решение задач, которые ранее в компании не решались.
8.Условия их превращения в зрелый бизнес.
9.Венчурный бизнес;
10.Мировые и российские истории успеха стартапов.
11.Описание сложной технологической составляющей проекта.
12.Использование «дорожных карт» технологий.
13.Концепция «Создание потребителя».
14.Бизнес-модель.
15.Важность обратной связи с потребителями.
16.Бизнес-модели для различных отраслей.
17.Бизнес-модели бутстрэппера, их ключевые элементы, отличия и свойства.
18.Выбор бизнес-модели.
19.Цепочка ценности бизнес-модели.
20.Проверка жизнеспособности бизнес-модели.
21.Типы инвесторов.
22.Потенциальные инвесторы: фонды, венчурные капиталисты, меценаты и методы воздействия на них.
23.Национальная инновационная система и ее возможности по поддержке технологических и инновационных стартапов.
24.Совет директоров как источник дополнительных возможностей для стартапов.
25.Способы представления проекта инвесторам.
26.Экспресс-методы оценки компаний.
27.Аргументация соискателя инвестиций в пользу увеличения или сохранения его доли в компании.
28.Составление инвестиционного соглашения.
29.Технико-экономическая экспертиза проектов.
30.Защита внутрикорпоративного стартапа перед лицами, принимающими решение о финансировании.
31.Самофинансирование.
32.Начальный бутстрэппинг. Правила бутстрэппинга.
33.Понятие предпринимательской мотивации.
34.Заблуждения предпринимателя, которые могут повлиять на развитие бизнеса.
35.Типы мотивации предпринимателей в зависимости от стадии развития бизнеса.
36.Заблуждения, связанные с командой, продуктом, рынком и клиентами.
37.Понятие «команда».

38.Формы и виды мотивации команды стартапа.

39.Минимальное количество человек в команде стартапа: количество сотрудников, необходимые компетенции.

40.Формы и виды мотивации сотрудников, инструменты для командной работы.

41.Опционные программы как метод мотивации персонала стартапа.

42.Итерационный процесс создания нового продукта.

43."Спираль" процесса создания нового продукта.

44.Параллельное развитие идеи продукта, технической реализации, маркетинговой стратегии, бизнес-модели в ходе процесса создания

нового продукта.

45.Концепция соответствия "продукт-рынок".

46.Планирование продукта: идея продукта, анализ ситуации и возможностей.

47.Выявление и уточнение потребностей рынка.

48.Выработка целевых технических требований.

49.Генерирование концепций продукта.

50.Выбор концепции продукта.

51.Создание функционального прототипа продукта.

52.Тестирование прототипа с пользователями.

53.Ценностное предложение: понятие, характеристики, разбор кейсов.

54.Конкурентное преимущество: понятие, характеристики.

55.Инструменты онлайн-продвижения.

56.Реклама и ее типы.

57.Тенденции развития современных медиа.

58.Тестирование различных каналов коммуникации.

59.Работа с мессенджерами, социальными медиа.

60.Маркетинг без бюджета

61.Составление и анализ смет инвестиционных затрат стартапов.

62.Оценка затрат на открытие фирмы, на производство или оказание услуг.

63.Затраты на рыночное продвижение.

64.Инструменты малобюджетного анализа рынка.

65.Типовое распределение инвестиционных затрат.

66.Оценка эффективности стартапа.

67.Риски, проблемы, кризисы, форс-мажоры.

68.Категории рисков.

69.Анализ рисков через основные характеристики рисков.

70.Виды резервов, расчет величины резервов.

71.Классические риски стартапов

72.Управленческие ошибки основателей стартапов, сложности ведения собственного бизнеса.

73.Ошибки в менеджериальных подходах на разных этапах развития стартапа.