

Документ подписан простой электронной подписью  
 Информация о владельце:  
 ФИО: Писарев Сергей Станиславович  
 Должность: Ректор  
 Дата подписания: 26.06.2024 18:35:34  
 Уникальный программный ключ:  
 b9d7463b91f434da3d4dc1afa9a0cf32d3c58650

**Негосударственное образовательное учреждение высшего образования  
 «Школа управления СКОЛКОВО»**

  
 Утверждаю  
 ректор С.С. Писарев  
 \_\_\_\_\_  
 «19» декабря 2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
 Создание продукта**

<b>Направление подготовки</b>	38.03.02 Менеджмент
<b>Квалификация выпускника</b>	Бакалавр
<b>Образовательная программа</b>	Управление и предпринимательство
<b>Форма обучения</b>	Очная
<b>Рабочая программа дисциплины разработана</b>	

Трудоемкость		Контактная работа		Самостоятельная работа	Форма контроля	Семестр/кв артель
з.е.	часы	лекции	практические занятия			
9	324	20	88	216	дифф. зачет, экзамен	6,7

**Москва  
 2025**

## **1. АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Дисциплина “Создание продукта” позволит студентам освоить теоретические основы бизнес-аналитики продукта и разработать свой собственный бизнес-продукт.

## **2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

В случае успешного освоения курса студенты будут:

### **знать**

- Концепции и методологии создания и запуска продуктов;
- Существующие бизнес-модели и ценностные предложения;
- Основы проведения анализа рынка и таргетинга клиентов;
- Концепции разработки продукта и минимально жизнеспособного продукта (MVP);
- Основы вариантов финансирования;
- Правовые и нормативные аспекты, связанных со стартапами;
- Технологии цифрового маркетинга и техники роста;
- Основы проведения конкурентного анализа и позиционирования на рынке.

### **уметь**

- Разрабатывать и уточнять бизнес-планы и стратегии запуска;
- Применять дизайн-мышление и ориентированные на пользователя подходы в разработке продукта;
- Использовать технологии и цифровые инструменты для развития бизнеса;
- Анализировать рыночный спрос и соответствующим образом согласовывать стартовые предложения;
- Определять и использовать доступные ресурсы и сети наставничества;
- Идти на просчитанный риск и принимать взвешенные решения;
- Понимать и удовлетворять потребности различных сегментов клиентов.

### **владеть**

- Коммуникативными навыками для эффективного взаимодействия в команде и подачи идей;
- Навыками выявления и решения проблем запуска;
- Навыками анализа тенденций рынка, конкуренции и потребностей клиентов;
- Навыками планирования и реализации стартап-инициатив;
- Навыками ведения переговоров и убеждения для привлечения инвесторов и партнерств;
- Навыками маркетинга и продаж для продвижения товаров/услуг и привлечения клиентов;
- Навыками построения отношений с наставниками, консультантами и потенциальными клиентами;
- Навыками финансовой грамотности для управления бюджетами, денежными потоками и финансовым планированием;
- Лидерскими и командообразующими навыками для создания и руководства стартап-командой;

Дисциплина направлена на развитие следующих компетенций и их индикаторов:

Код компетенции	Формулировка компетенции и/или ее индикатора (ов)
<b>ПК - 2.</b>	<b>Способен организовывать процесс создания и продвижения продуктов</b>
ПК-2-1.	Разрабатывает и контролирует исполнение бизнес-плана на протяжении жизненного цикла продукта
ПК -2-2.	Выбирает оптимальную бизнес-модель для вывода продукта на рынок
ПК-2-3.	Организует процесс продвижения продуктов, в том числе с помощью инструментов цифрового маркетинга
<b>ПК - 3.</b>	<b>Способен управлять проектами</b>
ПК- 3-1.	Оценивает ресурсы организации, инициирует и планирует проекты, оценивает риски, готовит финансово-экономическое обоснование проекта
ПК - 3-2.	Производит мониторинг и корректировку работ по реализации проекта в соответствии с планом
<b>ПК-4.</b>	<b>Способен управлять людьми для решения профессиональных задач</b>
ПК-4.1.	Собирает и анализирует информацию о потребностях в компетенциях и персонале организации/проекта, готовит предложение о вакансии, организует отбор персонала
ПК-4.-2.	Разрабатывает систему оценки персонала и формирует корпоративную социальную политику
ПК.4.-3.	Разрабатывает программы обучения персонала на основе анализа компетенций, необходимых организации/проекту
<b>ПК-5.</b>	<b>Способен управлять рисками</b>
ПК-5-1.	Разрабатывает мероприятия по воздействию на риск в разрезе отдельных видов и готовит их экономическую оценку
ПК-5-2.	Разрабатывает методическую и нормативную базу системы управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов и функциональных направлений
<b>ПК-7.</b>	<b>Способен проводить исследования для выведения на рынок инновационных продуктов</b>
ПК. 7-1.	Формулирует цели и задачи, составляет план, выбирает методы и инструменты исследования

ПК.7-2.	Исследует различные объекты по заданной/выбранной методике, представляет результаты исследования
<b>ПК - 8.</b>	<b>Способен находить инновационные решения для построения и оптимизации бизнес-моделей с целью устойчивого развития бизнеса</b>
ПК 8-1.	Разрабатывает и обосновывает инновационные решения, используя знания и методы различных наук
ПК 8-2.	Оценивает технологические инновации, прогнозирует эффекты и риски их внедрения для устойчивого развития бизнеса

### 3. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название раздела/темы	Всего часов	Трудоемкость (час.) по видам учебных занятий			
		Контактная работа			Самостоятельная работа
		Всего	Лекции	практические занятия	
Тема 1. Что такое стартап	66	24	6	18	42
Тема 2. Управление продуктом и проектом	66	22	6	16	44
Тема 3. Инновационное и технологическое предпринимательство	66	22	4	18	44
Тема 4. Принятие решений в области финансов	64	22	4	18	42
Тема 5. Стартап-акселератор	62	18		18	44
Итого	324	108	20	88	216

#### **Тема 1. Что такое стартап**

Методы и технологии. Виды стартапов. Анализ. Формулирование идеи проекта. Анализ проекта.

#### **Тема 2. Управление продуктом и проектом**

Экономические показатели проекта. Финансовые показатели проекта. Расчет показателей разрабатываемого проекта. Патентование.

#### **Тема 3. Инновационное и технологическое предпринимательство**

Технологические предприниматели. Инновации. законодательство. Знакомство с

различными бизнес-моделями. Компаративный анализ бизнес-моделей. Разработка технологического проекта.

#### **Тема 4. Принятие решений в области финансов**

Разбор возможных бизнес-рисков. Выявление рисков разрабатываемого проекта. Определение показателей и реперных точек по улучшению. Варианты решений. Анализ решений.

#### **Тема 5. Стартап-акселератор**

Стартап-акселератор: бизнес-акселераторы. Менторы, трекеры. Методы повышения инвестиционной привлекательности проекта. Выработка бизнес модели.

## **4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА И ПРИМЕРЫ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **4.1 Текущий контроль**

Оценка за курс складывается из защиты проекта на разных этапах его создания. При подготовке к защите необходимо ответить на следующие вопросы:

#### **Этап 1. Проверка идеи**

- Какую проблему решает Ваш продукт?
- Проводили ли Вы исследование рынка, чтобы подтвердить потребность в Вашем продукте или услуге?
- Как Вы собирали отзывы от потенциальных клиентов?

#### **Этап 2. Холст бизнес-модели**

- Вы создали канву бизнес-модели для своего продукта?
- Все ли ключевые компоненты холста заполнены и четко определены?
- Определили ли Вы свой целевой рынок, потоки доходов и структуру затрат?

#### **Этап 3. Минимально жизнеспособный продукт (MVP)**

- Вы разработали MVP для проверки своей стартап-идеи?
- Как Вы приняли решение о функциях и функциях, которые нужно включить в MVP?
- Собирались ли Вы отзывы пользователей о MVP и итерации на основе этих отзывов?

#### **Этап 4. Стратегия выхода на рынок**

- Каковы Ваши планы по привлечению клиентов и масштабированию стартапа?
- Вы определили свои каналы сбыта и маркетинговую тактику?
- Чем Вы будете отличать свой стартап от конкурентов на рынке?

#### **Этап 5. Финансовое планирование**

- Вы составили финансовый прогноз для своего стартапа?
- Каковы Ваши прогнозируемые доходы, расходы и рентабельность?
- Как Вы будете финансировать начальные этапы своего стартапа?

#### **Этап 6. Команда и исполнение**

- Вы собрали сильную и взаимодополняющую команду?
- Как Вы планируете эффективно управлять и координировать командные задачи?
- Какие системы или инструменты Вы будете использовать для управления проектами и совместной работы?

#### **Этап 7. Рост и масштабирование**

- Какие стратегии Вы используете для расширения клиентской базы?
- Как Вы будете справляться с возросшим спросом и масштабировать свою деятельность?
- Рассматривали ли Вы потенциальные проблемы в процессе масштабирования?

## 4.2 Промежуточная аттестация

Дифференцированный зачет (6-ой семестр) и экзамен (7-ой семестр) представляют собой защиту проекта. Для успешной защиты необходимо следовать следующими инструкциями:

1. Выберите идею для стартапа, которая кажется вам интересной и которую вы хотели бы изучить подробнее. Она может быть основана на проблеме, которую Вы хотите решить, или на инновационном продукте/услуге, которую Вы хотите предложить.

2. Определите ключевые компоненты Вашей стартовой идеи:

- Сегменты целевой аудитории: кто Ваши целевые клиенты?
- Ценностное предложение: какую уникальную ценность Ваш стартап предлагает клиентам?
- Каналы: как Вы будете взаимодействовать со своими клиентами?
- Отношения с клиентами: как Вы будете строить и поддерживать отношения с клиентами?
- Потоки доходов: как Ваш стартап будет приносить доход?
- Ключевые виды деятельности: какие основные виды деятельности необходимы для реализации Вашего ценностного предложения?
- Ключевые ресурсы: какие ресурсы (например, технологии, человеческие ресурсы) необходимы для Вашего стартапа?
- Основные партнерские отношения: есть ли внешние партнеры или альянсы, на которые будет опираться Ваш стартап?
- Структура затрат: каковы основные затраты, связанные с запуском Вашего стартапа?

3. Уточните свою стартовую идею: просмотрите свою первоначальную стартовую идею и определите основные функции и функции, которые, по Вашему мнению, принесут пользу Вашим целевым клиентам. Разработайте минимально жизнеспособный продукт (MVP). На основе выявленных характеристик и функций создайте упрощенную версию вашего продукта или услуги, которая фокусируется на предоставлении основного ценностного предложения. MVP должен быть разработан для тестирования и сбора отзывов от потенциальных пользователей.

4. Если применимо, спланируйте и проводите пользовательское тестирование: определите стратегию пользовательского тестирования для Вашего MVP. Определите целевых пользователей или клиентов, определите конкретные показатели или отзывы, которые Вы хотите собрать, и спланируйте, как Вы будете собирать и анализировать данные. Проведите пользовательское тестирование и задокументируйте выводы, полученные в ходе этого процесса.

5. Повторяйте и уточняйте: на основе отзывов, полученных в ходе пользовательского тестирования, повторяйте и улучшайте свой MVP. Включите ценную информацию, чтобы улучшить взаимодействие с пользователем, устранить любые болевые точки и повысить общую ценность Вашей стартовой идеи.

6. Рассчитайте все необходимые показатели и заполните бизнес-модель. Будьте как можно более подробными и конкретными, предоставляя четкие пояснения для каждого элемента.

7. Проанализируйте бизнес-модель Вашей идеи. Учитывайте сильные и слабые стороны и возможные проблемы. Определите области, в которых Вам, возможно, потребуется повторить или внести коррективы, чтобы повысить жизнеспособность и устойчивость Вашего стартапа.

8. Презентация и размышление. Подготовьте презентацию, в которой Вы представите свою бизнес-модель. Объясните свою стартовую идею, обоснование Вашего выбора и любые идеи, которые Вы получили в процессе. Подумайте о важности наличия четко определенной бизнес-модели и о том, как она может способствовать успеху стартапа.

Представьте свою презентацию: проведите живую или записанную презентацию, в которой Вы представите свою презентацию потенциальным заинтересованным сторонам, таким как инвесторы, консультанты или отраслевые эксперты.

### Критерии оценивания

Оценка		Критерий
5 Отлично	10	Студент продемонстрировал всесторонние, систематизированные, глубокие знания и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и безупречное обоснование принятых решений
	9	Студент продемонстрировал всесторонние, систематизированные, глубокие знания и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, правильное обоснование принятых решений
4 Хорошо	8	Студент продемонстрировал всесторонние, систематизированные, знания и умение применять их на практике при решении конкретных задач, правильное обоснование принятых решений, но при оформлении работы допущена некоторая небрежность, не влияющее на качество изложения теоретического материала и представление решения практической задачи
	7	Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе на теоретические вопросы некоторую неполноту, которую может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
3 Удовлетворительно	6	Студент знает основной материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
	5	Студент знает основной материал, по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении практических задач неполноту и неточности, некоторые из которых может устранить только с помощью наводящих вопросов преподавателя
2 Неудовлетворительно	4	Студент продемонстрировал знание отдельных тем, привел правильные формулировки некоторых базовых

		понятий, в изложении материала нарушена логическая последовательность; практические задачи может решать по предложенным в рамках дисциплины образцам, не демонстрируя их творческой адаптации под конкретную ситуацию
	3	Студент не продемонстрировал знание материала, есть значительные ошибки в формулировках базовых понятий, в изложении материала нарушена логическая последовательность; практические задачи решены с ошибками
	1,2	Студент не знает основного содержания тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и/или не решил практическую задачу

### 4.3 Примеры заданий

#### Примеры тем проектов

1. Платформа анализа данных для энергоэффективности
2. Оптимизация логистики с помощью ИИ
3. Моделирование виртуальной реальности (VR) для физического образования
4. Прогностическое обслуживание машинного обучения с применением методов машинного обучения и математических моделей для прогнозирования отказов оборудования в промышленных условиях
5. Количественные торговые алгоритмы с применением математического моделирования и статистического анализа для финансовых рынков

## 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1 Литература

Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544141> (дата обращения: 06.05.2024).

### 5.2 Электронные образовательные ресурсы

Материалы дисциплины размещены в LMS: <https://l.skolkovo.ru/login/index.php>

### 5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы (при наличии)

нет

## 6. ЛИЦЕНЗИОННОЕ И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Операционная система Simple Linux, браузер Yandex браузер, антивирусное ПО Calmantivirus;

Свободно распространяемое ПО, в том числе отечественного производства:

Офисный пакет Libre Office, Okular PDF Reader, 7-Zip Архиватор, GIMP Редактирования фотографий, Inkscape Векторная графика, Blender 3D графика, Kdenlive Видеоредактор,

Audacity Аудиоредактор, VLC Медиаплеер, Thunderbird Почтовый клиент, Flameshot  
Создание скриншотов

## **7.МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная мультимедийным оборудованием, учебной мебелью, доской или со стенами с маркерным покрытием.

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, оснащенная мультимедийным оборудованием, учебной мебелью, доской или со стенами с маркерным покрытием.

Аудитория (коворкинг) для самостоятельной работы оснащенная учебной мебелью, ноутбуками.

Материально-техническое обеспечение аудиторий представлено на официальном сайте <https://bbask.ru/sveden/objects/>