

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Писарев Сергей Станиславович
Должность: Ректор
Дата подписания: 19.01.2025 11:35:57
Уникальный программный ключ:
b9d7463b91f434da3d4dc1afa9a0cf32d3c58650

Негосударственное образовательное учреждение высшего образования
«Школа управления СКОЛКОВО»



Утверждено
ректор С.С. Писарев
19 декабря 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Создание стартапа

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Квалификация выпускника	Бакалавр
Образовательная программа	Управление и предпринимательство
Форма обучения	Очная
Рабочая программа дисциплины разработана	А. Щербенок, PhD

Трудоемкость		Контактная работа		Самостоятельная работа	Форма контроля	Семестр/кварталь
з.е.	часы	лекции	практические занятия			
9	324	88	218	18	дифф. зачет, экзамен	6,7

Москва
2025

1. АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина “Создание стартапа” позволит студентам освоить теоретические основы бизнес-аналитики проекта и разработать свой собственный бизнес-проект.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В случае успешного освоения курса студенты будут:

знать

- Концепции и методологии развития стартапов;
- Существующие бизнес-модели и ценностные предложения;
- Основы проведения анализа рынка и таргетинга клиентов;
- Концепции разработки продукта и минимально жизнеспособного продукта (MVP);
- Основы вариантов финансирования и стратегии для стартапов;
- 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 партнеров;
- 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)
-----------------	---

ПК - 2.	Способен организовывать процесс создания и продвижения продуктов
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
ПК - 3.	Способен управлять проектами
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
ПК-4.	Способен управлять людьми для решения профессиональных задач
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
ПК-5.	Способен управлять рисками
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
ПК-7.	Способен проводить исследования для выведения на рынок инновационных продуктов
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
ПК - 8.	Способен находить инновационные решения для построения и оптимизации бизнес-моделей с целью устойчивого развития бизнеса
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	60	60	16	44	
Тема 2. Управление продуктом и проектом	68	62	18	44	6
Тема 3. Инновационное и технологическое предпринимательство	68	62	18	44	6
Тема 4. Принятие решений в области финансов	68	62	18	44	6
Тема 5. Стартап-акселератор	60	60	18	42	
Итого	324	306	88	218	18

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 Ваша стартап-идея?
- 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 стартапа?
- 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 для своего стартапа?
- 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 четкой 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/>