

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Писарев Сергей Станиславович
Должность: Ректор
Дата подписания: 09.10.2024 11:35:01
Уникальный программный ключ:
b9d7463b91f434da3d4dc1afa9a0cf32d3c58650

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

Утверждено



ректора С.С. Писарев

9 апреля 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/кв артиль
з.е.	часы	лекции	практические занятия			
9	324	88	218	18	дифф. зачет, экзамен	6,7

**Москва
2024**

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 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/>