

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ



З А Т В Е Р Д Ж У Ю"   
Проректор в навчально-методичній роботі

№020 Киїрина ДЕМІШКАЛО

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЕКТАМИ

**робоча програма навчальної дисципліни**

Галузь знань	<b>07 «Управління та адміністрування»</b>
Спеціальність	<b>076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</b>
Освітній рівень	<b>перший (бакалаврський)</b>
Освітня програма	<b>«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» «Міжнародна торгівля»</b>

Статус дисципліни

Мова викладання, навчання та оцінювання

**обов'язкова**

**українська**

Завідувачка кафедри  
підприємництва і готельно-ресторанного бізнесу

Марина САЛУН

Харків

2021

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**"ЗАТВЕРДЖУЮ"**

Проректор з навчально-методичної роботи

---

Каріна НЕМАШКАЛО

**ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЕКТАМИ**

**робоча програма навчальної дисципліни**

Галузь знань **07 «Управління та адміністрування»**  
Спеціальність **076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»**  
Освітній рівень **перший (бакалаврський)**  
Освітня програма **«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
«Міжнародна торгівля»**

Статус дисципліни **обов'язкова**  
Мова викладання, навчання та оцінювання **українська**

Завідувачка кафедри  
підприємництва і готельно-ресторанного бізнесу

Марина САЛУН

Харків  
2021

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри *підприємництва і готельно-ресторанного бізнесу*

Протокол № 1 від 27.08.2021 р.

Розробник:

Литвиненко А. О., к.е.н., доц. кафедри підприємництва і готельно-ресторанного бізнесу

**Лист оновлення та перезатвердження  
робочої програми навчальної дисципліни**

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри

## Анотація навчальної дисципліни

Розвиток стартап культури в українських університетах та підприємницьких навичок у студентів і викладачів є критично важливою складовою створенням ефективної екосистеми розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

У будь-якій розвинутій стартап екосистемі в світі університети відіграють одну з найголовніших ролей. Україна не має бути виключенням. Інновації та підприємництво повинні стати головним драйвером зростання та виходу університетів на якісно новий рівень.

Стартапи – це форма підприємницької діяльності, яка стала популярна у світі з 90-х років минулого століття у зв'язку з інтенсивним розвитком інформаційних технологій. Для стартапів характерна гнучкість і постійний пошук бізнес-моделі, можливість швидкого масштабування. В світовій економіці стартапи грають важливу роль для розвитку технологій, створення нових галузей і тисяч нових робочих місць. Україна на державному рівні задекларувала підтримку стартапів, інноваційних бізнесів - створюються державні фонди, програми підтримки. Розвиваються також і приватні венчурні фонди, акселератори.

Інноваційна підприємницька діяльність передбачає високий рівень ризиків на початкових етапах створення бізнесу. В той же час, при застосуванні правильного підходу та методології до розвитку стартапу, зокрема Lean підхід та принцип Fail fast, підприємці можуть швидко пробувати нові ідеї, технічні рішення, бізнес моделі і у випадку невдалого рішення швидко змінювати модель і починати перевірку нових стратегій. Для молодих підприємців дуже важливо починати отримувати такий досвід і навички якомога раніше. А отже, період навчання в університеті, коли студенти не обтяжені додатковими обов'язками, мають простір для роботи з командою. мають легкий доступ до інтелектуальних ресурсів університету є найбезпечнішим для перших спроб в інноваційному підприємстві.

Особливо актуальною дисципліною «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами» є для студентів економічних спеціальностей, для яких важливими навичками є робота над власними проектами. Проходження цього курсу значно розширює можливості студентів для професійного розвитку, а також дає опцію створення власного підприємства ще під час навчання в університеті.

Дисципліна «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами» є обов'язковою дисципліною. Багаторічна практика показує, що найкращих результатів досягають мультидисциплінарні команди, у складі яких є і економісти, і інженери, і гуманітарії.

Мета навчальної дисципліни: формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

Для досягнення мети поставлені такі основні завдання:

здатність розуміти основні принципи роботи стартап екосистеми;

здатність ефективно працювати в команді;

здатність придумати ідею стартапу. Креативне мислення та дизайн мислення;

здатність розробити бізнес модель стартапу;

здатність створити продукт;

здатність підготувати власний проект для пошуку фінансування.

Об'єктом навчальної дисципліни виступає екосистема.

Предметом навчальної дисципліни є економічні процеси та пов'язані з ними впливи на сучасне підприємництво.

### Характеристика навчальної дисципліни

Курс	4
Семестр	7
Кількість кредитів ECTS	5
Форма підсумкового контролю	іспит

## Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

Пререквізити	Постреквізити
Економіка для бізнеса	Соціальне підприємництво
Менеджмент	Інжиніринг криз та ризиків
Маркетинг	Комерціалізація інтелектуальної власності
Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Розвиток критичного мислення та когнітивні практики науки
Торговельне підприємництво	Бізнес-аналіз

## Компетентності та результати навчання за дисципліною

Компетентності	Результати навчання
ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях	РН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності
ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій	
СК4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур	
ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел	РН5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
СК5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності	
ЗК7. Здатність працювати в команді	РН6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей
ЗК7. Здатність працювати в команді	РН13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур
СК3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин	
ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість	РН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати
ЗК10. Здатність діяти відповідально та свідомо	
СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації	
ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість	РН17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів
СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації	
ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях	РН20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків
ЗК10. Здатність діяти відповідально та свідомо	
СК10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів	

діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків	
ЗК11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні	РН21. Вміти виділити напрямок сталого розвитку суспільства, за яким доцільно формувати та організовувати соціальне підприємництво, розробляти та реалізовувати соціально значимі проекти регіонального та територіального значення
СК6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності	
СК10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків	
СК11. Здатність формувати та реалізовувати бізнес-ідеї соціального підприємництва, організовувати соціально відповідальний бізнес на основі цілей сталого розвитку суспільства	

### Програма навчальної дисципліни

#### **Змістовий модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase.**

Тема 1. Стартап екосистема.

Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці.

Зв'язок науки та інновацій. Складові стартап екосистеми. Стадії розвитку стартапу.

Огляд стартап екосистеми України.

*Практичне заняття*

Вийзне заняття з екскурсією в коворкінг для стартапів, офіс стартапу чи інший елемент стартап екосистеми України або спілкування з запрошеним гостем - представником стартап екосистеми. Можна переглянути і обговорити фільм про стартапи або розібрати історію успішного світового стартапу. Перше практичне заняття має надихати і мотивувати вивчати дисципліну.

*Самостійна робота*

Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми.

Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу.

Принципи формування команди. Візія, місія, цінності.

Ролі в команді.

*Практичне заняття*

Формування команд з учасників навчальної групи. Тренінг "5 якостей підприємця".

*Самостійна робота*

В робочому зошиті заповнити сторінку зі складом команди та ролями. Провести брейншторм в команді з визначення візії і цінностей.

Провести тестування в команді на "бізнес хімію", тест на визначення рівня інноваційності мислення.

Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей.

Проблема як джерело ідей для стартапів.

Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Стейкхолдери стартапу.

Методологія How Might We. Огляд інструментів для аналізу проблем. Дизайн мислення.

Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів.

Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчінг.

*Практичне заняття*

В команді скласти карту емпатії, працювати з інструментами POV, HMW. Самостійна робота

В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми.

Провести емпатію та підтвердити проблему.

Брейнштормінг в команді. Пошук ідей. Воркшоп.

*Самостійна робота*

Провести попереднє дослідження і валідувати ідею. В робочому зошиті заповнити сторінку з описом ідей. На цьому етапі одна команда може генерувати багато ідей для стартапу.

Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей. Головна мета – обрати для подальшої роботи найбільш перспективні ідеї.

На цьому етапі студенти можуть переформатувати команди, обрати собі іншу команду для роботи над ідеєю, що більше сподобалася, або сформувати нові команди. Фінальне завдання - визначитися з однією ідеєю для подальшої роботи в обраній команді.

Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.

Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей.

Огляд складових канви бізнес моделі.

*Практичне заняття*

Представлення кейсів-прикладів відомих стартапів. Розбір кейсів в командах.

*Самостійна робота*

Командам необхідно створити свою канву бізнес моделі (можна використовувати для зручності онлайн інструмент [canvanizer.com](http://canvanizer.com)). опрацювати блоки канви про проблему та ідею та заповнити відповідний розділ робочого зошита.

Дослідження цільового ринку та сегментація клієнтів. Опис портретів клієнтів стартапу. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу.

Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.

Цикл customer development. Гіпотези. Валідація гіпотез.

Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи.

Дослідження трендів та статистичних даних. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.

Ця тема займає два тижні. На другому тижні в аудиторії обговорюються проміжні результати груп, командам надається зворотний зв'язок. Можливе запрошення зовнішнього експерта для надання фідбеку та рекомендацій щодо подальшої валідації бізнес-моделі в командах.

*Практичне заняття*

Розбір кейсів стартапів в контексті теми лекції. На це заняття можна запросити стартапера для обміну реальним досвідом.

Розбір домашнього завдання. Обговорення результатів досліджень груп. Командам надається зворотний зв'язок

*Самостійна робота*

Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Розробка та планування експериментів для підтвердження гіпотез. Підготовка питань і сценаріїв для інтерв'ю і опитувань. Проведення інтерв'ю та опитувань для валідації гіпотез. Аналіз результатів інтерв'ю. Заповнити результати в робочий зошит.

Тема 6. Презентації ідей стартапів.

Лекційне і практичне заняття - презентації командами канви бізнес моделі проектів. На заняття можна запросити зовнішніх експертів, які будуть задавати питання командам та надавати коментарі щодо різних аспектів бізнес моделі. Також, команди можуть задавати питання одна одній. Мета цього блоку - задати якомога більше незручних питань командам та знайти всі слабкі місця в бізнес моделі стартапу.

Результатом першого модуля має стати сформована канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними гіпотезами щодо проблеми, рішення та сегментів клієнтів. Після цього команда може продовжувати валідацію в другому модулі програми.

## **Змістовий модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами.**

Тема 7. Динаміка команди.

Динаміка команди.

Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning.

Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.

Створення MVP.

Ресурси, задачі, інструменти для прототипування . Приклади MVP стартапів.

*Практичне заняття*

Знайомство з інструментами управління командою (командні чати, таск-менеджери, робота з документацією).

Ігри з імітації різних стадій динаміки команди (методичні матеріали з проведення гри додаються).

Основи UI/ UX дизайну. Прототипування. Розбір кейсів з UI/UX. Робота над концепцією першого продукту.

Розробити концепт MVP, описати базовий функціонал. Візуалізувати прототип. Створення customer journey map.

*Самостійна робота*

Рефлексія в команді за результатами гри. Есе на тему свої відчуттів щодо етапів динаміки команди. Самостійне тестування інструментів для командної роботи. За необхідності внесення змін та доповнень в робочій зошит в блок Команда.

Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів.

Поняття про об'єм ринку.

Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. Методи аналізу конкурентів.

Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).

*Практичне заняття*

Розбір кейсів розрахунку об'єму ринків та конкурентного аналізу для успішних стартапів.

*Самостійна робота*

Провести аналіз ринку. Обчислення TAM, SAM, SOM. Дослідити темпи зростання ринку. Провести аналіз конкурентів. Дослідити конкурентні переваги стартапу. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами.

Тема 9. Основи маркетингу для стартапів.



Маркетингова стратегія для стартапу Основи цифрового маркетингу  
SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.  
*Практичне заняття*

Дослідити сегментування ринку та проаналізувати маркетингові стратегії головних конкурентів. Розбір кейсів з діджитал маркетингу.

*Самостійна робота*

В команді заповнити відповідні сторінки робочого зошиту. Розробити маркетингову стратегію - позиціонування, основні канали комунікації. Розробити концепцію діджитал маркетингу стартапу (комунікаційний план, контент план, візуалізація, метрики).

Тема 10. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.

Огляд венчурного ринку.

Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі.

Юридичні аспекти інвестицій.

Умови, розподіл часток, договори, опціони. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.

*Практичне заняття*

Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану.

*Самостійна робота*

Дослідити інвестиційні угоди схожих стартапів. Створити в команді підбірку потенційних світових інвесторів вашого стартапу. Визначитися зі стратегією залучення інвестицій. Підготувати лист інвестору. Вирішити задачу (набір задач додається).

Тема 11. Презентація стартапу. Пітч-дек.

Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу.

Розбір кейсів.

Практичне заняття

Робота над презентаціями стартапів.

Самостійна робота

Створити фінальну презентацію стартапу.

Перелік практичних занять, а також питань та завдань до самостійної роботи наведено у таблиці «Рейтинг-план навчальної дисципліни».

### **Методи навчання та викладання**

У ході викладання навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами» передбачено застосування активних й інтерактивних навчальних технологій, серед яких використовуються різні методи, спрямовані на активізацію та стимулювання навчально-пізнавальної діяльності здобувачів вищої освіти, а саме: у темах «Стартап екосистема», «Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей», «Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез» – проблемні лекції; у темах «Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу», «Презентації ідей стартапів», «Оцінка ринку. Аналіз конкурентів», «Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів» – лекції-дискусії; у темах «Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція», «Динаміка команди» – лекція-брейнстормінг; у темі «Основи маркетингу для стартапів» – лекція «круглий стіл»; у темі «Презентація стартапу. Пітч-дек» – лекція-конференція, презентація, різнотипні індивідуальні та групові проекти, робота в малих групах, починаючи з першої теми практичного заняття, компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття, науковий семінар на практичному занятті за темою «Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів», ділова гра під час виконання творчого завдання.

## Порядок оцінювання результатів навчання

ХНЕУ ім. С. Кузнеця використовує накопичувальну (100-бальну) систему оцінювання. За результатами поточного контролю здобувач може отримати мінімум 35 балів і максимум 60 балів, за результатами підсумкового контролю (іспит) – мінімум 25 і максимум 40 балів.

Для отримання необхідної кількості балів під час навчання впродовж семестру студенти отримують завдання щодо створення власного стартапу, націленого на формування і розвиток загальних і професійних компетенцій.

Оцінювання знань студента під час семінарських, практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

розуміння ролі стартапів в світовій економіці; розуміння складових частин стартап екосистеми та зв'язків між ними; розуміння ролі наукових досліджень для розвитку інновацій, вміння знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії; вміння формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі; володіння інструментами оцінки підприємницьких якостей; знання етапів розвитку команди; вміння застосувати відповідні інструменти управління командою на різних етапах розвитку команди; вміння визначити проблеми клієнта; володіння інструментами дизайн мислення; володіння методами оцінки проблеми – карта емпатії, глибинне інтерв'ю, карта стейкхолдерів тощо; здатність знайти і вибрати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність; володіння інструментами брейнстормінгу; здатність валідувати гіпотези; розуміння принципів customer development; володіння інструментами для формування та валідації бізнес моделі; знання базових принципів маркетингу; розуміння поняття маркетингової стратегії; володіння базовими навичками діджитал маркетингу – SMM, налаштуванням реклами, роботи з лідерами думки; знання основних метрик діджитал маркетингу; здатність оцінити об'єм ринку, проаналізувати конкурентів; розуміння принципів венчурного ринку, типів інвесторів, етапів і раундів інвестицій; вміння обирати джерело фінансування; знання базових юридичних аспектів управління стартапами; володіння інструментами створення презентацій; знання основних принципів пітчів; фандрейзинг; самостійність виконання роботи; грамотність подачі матеріалу; використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ; оформлення роботи.

Завданням оцінювання лекційних та практичних занять є перевірка засвоєння певного матеріалу, вироблених навичок проведення розрахункових робіт, умінь самостійно опрацьовувати тексти, здатності осмислити матеріал теми чи розділу, умінь публічно чи письмово подати певний матеріал. Кількість балів за поточний контроль розподіляються між темами з урахуванням кількості годин, відведених на тему.

Поточний контроль включає оцінювання роботи студентів під час:

лекцій: активна участь на лекції (лекція-брейнстормінг; лекція-конференція – (1 бал за кожне заняття) за умови активної участі в обговоренні теми лекції, відповіді студентом на поставлені викладачем питання. Загальна кількість балів – 10 балів;

практичних та семінарських занять: активна робота на занятті (активна участь у дискусії, презентації) (1 бали за кожне заняття в залежності від складності виконуваних завдань) за умови виконання студентом практичних завдань, участі студентів у вирішенні кейсів, обговореннях, дискусіях. Загальна кількість балів – 17 балів;

ділової гри: студенти мають ділову гру наприкінці семестру на практичному занятті. Максимальна оцінка за виконання ділової гри складає 9 балів. Ділова гра включає презентацію стартапу, пітч-дек.

Самостійна робота студентів оцінюється за наявності конспекту всіх тем, відведених на самостійне вивчення, та захист самостійної роботи під час навчання. Оцінка за змістовий модуль навчальної аудиторної роботи складається з суми балів за поточну успішність та підсумковий модульний контроль. Максимальна кількість балів за самостійну роботу – 24 бала.

Підсумковий контроль: презентація – публічний захист відбувається перед запрошеними стейкхолдерами зі спеціальності та представниками Підприємницького університету УЕР, місією якого є розвиток підприємницької культури та мислення у студентів, стимулювання стартап руху серед молоді та зародження тренду на створення стартапів в університетах, а також згідно з Міністерством освіти і науки України є розробниками програми запровадження курсу «Інноваційне підприємництво і управління стартап-проектами» в університеті та оцінюється за бездоганний захист на 40 балів, мінімальна оцінка – 25 балів.

Лекції – 10 балів  
 Практичні заняття – 17 балів  
 Ділова гра – 9 балів  
 Самостійна робота – 24 бала  
 Іспит – 40 балів

Виставлення підсумкової оцінки здійснюється за шкалою, що наведено в таблиці "Шкала оцінювання: національна та ЄКТС".

Форми оцінювання та розподіл балів наведено у таблиці "Рейтинг-план навчальної дисципліни".

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D		
60 – 63	E	задовільно	не зараховано
35 – 59	FX	незадовільно	

### Рейтинг-план навчальної дисципліни

Тема	Форми та види навчання	Форми оцінювання	Мак бал
<b>Аудиторна робота</b>			
<b>1</b>	Лекція	Лекція. Тема 1. Стартап екосистема	Проблемна лекція 1
	Практичне заняття	Практичне заняття за темою Розібрати історію успішного світового стартапу	Робота в малих групах 1
			Компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття 1
	<b>Самостійна робота</b>		
Питання та завдання до самостійного опрацювання	Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми	Есе	2
<b>Аудиторна робота</b>			

2	Лекція	Лекція. Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	Лекція-дискусія	1
	Практичне заняття	Формування команд з учасників навчальної групи. Тренінг “5 якостей підприємця”. Провести тестування в команді на “бізнес хімію”, тест на визначення рівня інноваційності мислення.	Робота в малих групах	2
			Компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття	
	<b>Самостійна робота</b>			
Питання та завдання до самостійного опрацювання	Провести брейншторм в команді з визначення візії і цінностей.	Різноманітні індивідуальні та групові проекти	2	
<b>Аудиторна робота</b>				
3	Лекція	Лекція. Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей	Проблемна лекція	1
	Практичне заняття	Скласти карту емпатії, працювати з інструментами POV, HMW	Робота в малих групах	2
			Компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття	
	<b>Самостійна робота</b>			
Питання та завдання до самостійного опрацювання	В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми. Провести емпатію та підтвердити проблему	Перевірка завдання	4	
<b>Аудиторна робота</b>				
4	Лекція	Лекція. Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	Лекція-брейнстормінг	1
	Практичне заняття	Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей	Робота в малих групах	2
			Компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття	
	<b>Самостійна робота</b>			
Питання та завдання до самостійного опрацювання	Підготовка до виступу в командах	Презентація	4	
<b>Аудиторна робота</b>				
5	Лекція	Лекція. Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	Проблемна лекція	1
	Практичне заняття	Розбір кейсів стартапів в контексті теми лекції. На це	Робота в малих групах	2

		заняття можна запросити стартапера для обміну реальним досвідом.	Компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття	
<b><i>Самостійна робота</i></b>				
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Розробка та планування експериментів для підтвердження гіпотез.	Перевірка завдання	4
<b><i>Аудиторна робота</i></b>				
<b>6</b>	Лекція	Лекція. Тема 6. Презентації ідей стартапів	Лекція-дискусія	1
	Практичне заняття	Презентація ідей кожною командою.	Робота в малих групах	2
			Презентація	
	<b><i>Самостійна робота</i></b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Вирішення індивідуального завдання за варіантами	Перевірка завдання	2
<b><i>Аудиторна робота</i></b>				
<b>7</b>	Лекція	Лекція. Тема 7. Динаміка команди	Лекція «круглий стіл»	1
	Практичне заняття	Знайомство з інструментами управління командою (командні чати, таск-менеджери, робота з документацією).	Робота в малих групах	1
			Компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття	
	<b><i>Самостійна робота</i></b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Есе на тему свої відчуттів щодо етапів динаміки команди. Самостійне тестування інструментів для командної роботи.	Перевірка завдання	2
<b><i>Аудиторна робота</i></b>				
<b>8</b>	Лекція	Лекція. Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	Лекція-дискусія	1
	Практичне заняття	Основи UI/ UX дизайну. Прототипування. Розбір кейсів з UI/UX. Робота над концепцією першого продукту.	Робота в малих групах	1
			Компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття	
	<b><i>Самостійна робота</i></b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Розробити концепт MVP, описати базовий функціонал. Візуалізувати прототип. Створення customer journey map.	Перевірка завдання	2
<b><i>Аудиторна робота</i></b>				

9	Лекція	Лекція. Тема 9. Основи маркетингу для стартапів	Лекція «круглий стіл»	1
	Практичне заняття	Дослідити сегментування ринку та проаналізувати маркетингові стратегії головних конкурентів. Розбір кейсів з діджитал маркетингу.	Індивідуальні та групові проекти	1
	<b>Самостійна робота</b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Розробити маркетингову стратегію - позиціонування, основні канали комунікації. Розробити концепцію діджитал маркетингу стартапу (комунікаційний план, контент план, візуалізація, метрики).	Перевірка завдання	1
<b>Аудиторна робота</b>				
10	Лекція	Лекція. Тема 10. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	Лекція-дискусія	1
	Практичне заняття	Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану	Робота в малих групах Науковий семінар на практичному занятті	2
	<b>Самостійна робота</b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Дослідити інвестиційні угоди схожих стартапів. Створити в команді підбірку потенційних світових інвесторів вашого стартапу. Визначитися зі стратегією залучення інвестицій. Підготувати лист інвестору. Вирішити задачу	Перевірка завдання	1
<b>Аудиторна робота</b>				
11	Лекція	Лекція. Тема 11. Презентація стартапу. Пітч-дек	Лекція-конференція	9
	Практичне заняття	Робота над діловою грою з презентацією стартапів	Робота в малих групах Ділова гра під час виконання творчого завдання	
	<b>Самостійна робота</b>			
	Питання та завдання до самостійного опрацювання	Створити фінальну презентацію стартапу (Ділова гра)	Презентація Ділова гра під час виконання творчого завдання	
Іспит				40

### Рекомендована література

#### Основна

1. Бас Беекман, Рубен Ньювенхауз (Ruben Nieuwenhuis, Bas Beekman. Місто стартапів (Startup City) Paperback, MVP-видання, Published 2016. – 190 с.

2. Боб Дорф, Стів Бленк Книга «Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію». Вид-во «Наш формат» 2018. – 512 с.
3. Джим Коллінз Книга «Від хорошого до величного». Київ : Вид-во «Наш формат» 2017. – 368 с.
4. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. / Ерік Райз. – Київ : Віват, 2016. – 368 с.

#### **Додаткова**

5. Кравченко М. О. Розвиток стартап компанії на основі співробітницького підходу / М. О. Кравченко // Інтелект XXI: науковий економічний журнал. – 2016. – Випуск 5. – С. 75-79.
6. Тимур Ворона Книга «Стартап на мільйон. Як українці заробляють статки на технологіях». Вид-во «Віват» 2017. – 224 с.

#### **Інформаційні ресурси**

7. Інвестиції по-українськи і «краудфандінг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding-po-ukrainski-riginalnye-idei-dlya-investicij>
8. Коли в Україні з'явиться краудфандінг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nachasi.com/creative/2021/07/07/kraudfandyng-lokalni-spilnoty-ta-shhodenni-rytualy-shhovryatuye-kreatyvni-prostory-pid-chas-pandemiyi/>
9. Сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця – Режим доступу : <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=7013>
10. Саліхова О. Б. Про бідного стартапа замовите слово / О. Б. Саліхова, О. О. Курченко // Економіст. – 2016. – 7 червня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/12893-pro-bdnogo-startapa-zamovite-slovo.html>
11. Стартап-екосистема України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Tech ecosystem guide і techukraine.org/ecosystem-map/](http://techecosystemguide.techukraine.org/ecosystem-map/)
12. Стартап безкоштовних дзвінків Авох готується до виходу на глобальний ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://startupline.com.ua/startups/startap-bezkoshtovnykh-dzvinkiv-avox-hotuyetsya-do-vykhodu-na-hlobalnyy-rynok>
13. Стартап UAberry : українцям вдалось поєднати ІТ та вирощування полуниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://startupline.com.ua/startups/startap-uaberry>
14. Стартап SolarGaps – унікальні жалюзі, які виробляють електроенергію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://startupline.com.ua/startups/startap-solargis-unikal%CA%B9nizhalyuzi-yaki-vyroblyayut-elektroenerhiyu>
15. Стартап для незрячих людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://blogs.worldbank.org/ru/europeandcentralasia/kazakh-startup-helps-blind-through-echolocation>
16. Стартап-інкубатори та бізнес-акселератори: що і де шукати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://bankchart.com.ua/biznes/rozvitok\\_biznesu/statti/startap\\_inkubatori\\_ta\\_biznes\\_akseleratori\\_v\\_u\\_krayini\\_scho\\_ta\\_de\\_shukati](https://bankchart.com.ua/biznes/rozvitok_biznesu/statti/startap_inkubatori_ta_biznes_akseleratori_v_u_krayini_scho_ta_de_shukati)
17. Стартапи, які починають без чітких цілей, заробляють більше [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/411243/startapy-yaki-pochynayut-bez-chitkyh-tsilejzaroblyayut-bilshe>.
18. Топ-5 українських стартапів, які відомі на весь світ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prportal.com.ua/Peredovitsa/top-5-ukrayinskih-startapiv-yaki-vidomi-na-ves-svit>
19. Характерні риси стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://startup.mnau.edu.ua/harakterni\\_oznaki/](https://startup.mnau.edu.ua/harakterni_oznaki/)