

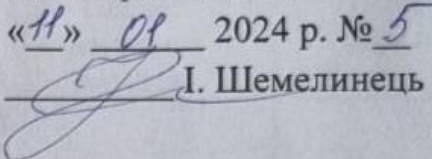
МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування

Затверджено

Науково-методична рада ДПУ,

протокол від «11» 09 2024 р. № 5

Голова НМР  І. Шемелинець

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни

«Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами»
для підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
денної форми навчання

галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»

спеціальність: 051 «Економіка»

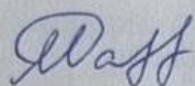
освітня програма: «Економіка підприємства»

освітня програма: «Економічна кібернетика»

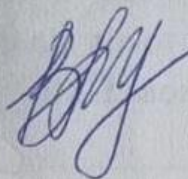
Статус дисципліни: обов'язкова

Робоча програма навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» укладена на основі освітньої програми «Економіка підприємства» першого (бакалаврського) освітнього рівня спеціальності 051 «Економіка», затвердженої Вченою радою Університету «27» квітня 2023 р., протокол №11; освітньої програми «Економічна кібернетика» першого (бакалаврського) освітнього рівня спеціальності 051 «Економіка», затвердженої Вченою радою Університету 26 квітня 2021 року, протокол № 5.

Укладачі:

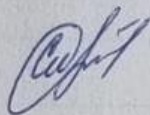


О. Марченко, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва
та бізнес-адміністрування



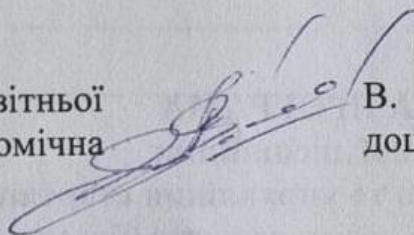
І. Минчинська, канд. екон. наук, доцент
кафедри економіки, підприємництва та
бізнес-адміністрування

Гарант освітньої
програми «Економіка
підприємства»



Л. Слюсарева, д-р екон. наук, професор,
професор кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-адміністрування

Гарант освітньої
програми «Економічна
кібернетика»



В. Лаговський, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики

Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто і схвалено кафедрою економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування, протокол від «22» травня 2023 р. № 3.

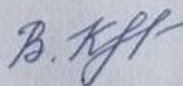
Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-
адміністрування



Л. Слюсарева, д-р екон. наук,
професор

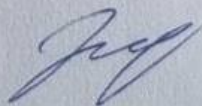
Розглянуто і схвалено Вченою радою Факультету податкової справи, обліку та аудиту, протокол від «08» січня 2024 р. № 7.

Голова Вченої ради Факультету
податкової справи, обліку та
аудиту



В. Краєвський, д-р екон.
наук, професор

Завідувач навчально-методичного
відділу



І. Качур, канд. біол. наук,
доцент

Реєстраційний номер № _____

ЗМІСТ

	стор.
1. Передмова	3
2. Опис навчальної дисципліни	5
2.1. Компетентності і результати навчання	5
2.2. Пререквізити та постреквізити	6
2.3. Структура навчальної дисципліни	7
2.4. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення	15
3. Програма навчальної дисципліни	16
4. Критерії оцінювання рівня навчальних досягнень здобувачів вищої освіти	27
5. Засоби діагностики результатів навчання	35
6. Форми та питання поточного та підсумкового контролю	36
7. Рекомендована література	41
8. Лист моніторингу	43

1. ПЕРЕДМОВА

Розвиток стартап культури в українських університетах та підприємницьких навичок у здобувачів вищої освіти і викладачів є критично важливою складовою створення 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 відіграють важливу роль для розвитку технологій, створення нових галузей і тисяч нових робочих місць. Україна на державному рівні задекларувала підтримку стартапів, інноваційних бізнесів шляхом створення державних фондів, програм підтримки.

Розвиваються також і приватні венчурні фонди, акселератори. Університет – найкраще середовище для створення перших студентських стартапів. Протягом навчання здобувачі вищої освіти можуть розвивати свої наукові та інженерні доробки, курсові роботи, ідеї у майбутні бізнес-проекти.

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-підходу та принципу Fail Fast, підприємці можуть швидко апробувати 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, протягом періоду навчання в університеті, коли студенти не обтяжені додатковими обов'язками, мають простір для роботи з командою. Легкий доступ до «інтелектуальних» ресурсів університету є найбільш безпечним для перших спроб в інноваційному підприємстві.

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

Впровадження навчальної дисципліни у партнерстві з УЕР дозволить гарантувати якість викладання, постійну підтримку кваліфікації викладачів, перспективи для студентів продовжити розвиток своїх проектів після закінчення семестру в рамках інкубаційної або преакселераційної програми УЕР та партнерських акселераторів. Здобувачі вищої освіти зможуть легко та без ризиків спробувати себе у підприємстві, відчути себе частиною стартап-екосистеми і підготувати свій стартап до етапу виходу на ринок чи пошуку перших інвестицій.

Робоча програма обов'язкової навчальної дисципліни **«Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами»** складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань **05 «Соціальні та поведінкові науки»** спеціальності **051 «Економіка»**.

Робочою програмою дисципліни **«Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами»** передбачено вивчення окремих питань щодо заснування та розвитку такої специфічної форми організації новоствореного підприємства, як стартап з набуттям практичних навичок розрахунку показників щодо заснування та діяльності таких компаній.

Мета навчальної дисципліни полягає у формуванні у здобувачів вищої освіти системи знань і практичних навичок у створенні та управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

Завдання навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» полягають у наступному:

- з'ясувати логіку механізму створення та функціонування стартапів;
- оволодіти сучасними науковими методами організації стартапів;
- вивчити характеристики, види та особливості стартапів;

- інтегрувати здобувачів вищої освіти в студентську стартап-екосистему України;
- сформулювати у здобувачів вищої освіти розуміння щодо розвитку власного стартапу;
- розробити перший проєкту стартапу з бізнес-моделлю, маркетинговим планом та сформованою командою;
- засвоїти методіку обчислення основних показників ефективності функціонування стартап-проєкту;
- отримати практичні навички розробки та презентації стартап-проєкту;
- надати здобувачам вищої освіти перспективи розвитку стартап проєкту в подальшому в інкубаційних або акселераційних програмах;
- надання можливості взаємодії з менторами YEP та партнерами з різних сфер діяльності.

Методи навчання: пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, метод проблемного викладу, практичний методи; методи організації пізнавальної діяльності (частково-пошуковий, дослідницький); методи стимулювання та мотивації навчання (пізнавальні та навчальні дискусії, імітаційні методи); методи контролю і самоконтролю (усний, письмовий, тестування тощо).

У навчальному процесі використовуються такі **форми організації занять**: лекційні заняття; семінарські заняття; індивідуально-консультаційна та самостійна робота здобувачів вищої освіти.

Лекційні заняття, як основний вид навчальних занять, призначені для викладення теоретичного матеріалу. Тематика лекцій визначається робочою програмою навчальної дисципліни.

Семінарські заняття проводяться, в основному, шляхом всебічного обговорення питань теми без попереднього призначення доповідачів. Завданням семінарських занять є закріплення і поглиблення знань, отриманих здобувачами вищої освіти при вивченні лекційного матеріалу, а також організація систематичної роботи здобувачів із спеціальною літературою. Для поглиблення та практичного використання отриманих теоретичних знань під час семінарських занять можуть розглядатися та обговорюватися практичні ситуації.

Індивідуально-консультаційна робота – це вид індивідуальної роботи студента навчального або навчально-дослідницького характеру, яке використовується в процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни.

Мета індивідуально-консультаційної роботи. Самостійне вивчення частини програмного матеріалу, систематизація, поглиблення, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань студента з навчального курсу та розвиток навичок самостійної роботи.

Зміст індивідуально-консультаційної роботи. Завершена робота практичного характеру в межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, умінь і навичок, отриманих у процесі лекційних, семінарських занять. Робота охоплює матеріал Темі 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.

Зміст індивідуально-консультаційної роботи з обов'язкової навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами» полягає у виконанні завдання щодо розробки: 1. Шаблону ідеї (Lean Canvas); 2. Шаблону ціннісної пропозиції (Value Proposition Canvas); 3. Шаблону бізнес-ідеї (Business Model Canvas). Виконується у вигляді оформленої роботи за допомогою табличного редактора Excel (файл в форматі Excel).

Самостійна робота виконується у вигляді опрацювання окремих питань, написання доповідей, вивченні досвіду успішного функціонування стартап-проєктів, розгляду ситуаційних завдань тощо.

Організація поточного контролю та підсумкового контролю знань. Контроль знань студентів здійснюється за допомогою оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях, тестового опитування, оцінювання правильності виконання здобувачами вищої освіти ситуаційних завдань, письмових контрольних заходів, оцінювання індивідуально-консультаційної та самостійної роботи. Після закінчення вивчення курсу складається екзамен у письмовій формі.

Передбачено використання дистанційних технологій в освітньому процесі (змішане навчання), а саме використання навчально-методичних матеріалів з дисципліни та оцінювання рівня засвоєння матеріалу на основі тестування з допомогою системи управління навчанням Moodle.

2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів - 6	Обов'язкова дисципліна	
	Рік підготовки:	
	4-ий	-
	Семестр:	
Модулів - 2	7-ий	-
	Лекції:	
	32 годин	-
	Семінарські заняття:	
Змістових модулів - 2	28 годин	-
	Лабораторні заняття:	
	-	-
	Самостійна робота:	
Загальна кількість годин – 180 годин	117 годин	
	-	
	Індивідуально-консультаційна робота: 3 год.	
	Форма підсумкового контролю: екзамен	

2.1. КОМПЕТЕНТНОСТІ І РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Перелік компетентностей, формування яких забезпечується вивченням обов'язкової дисципліни для ОПП «Економіка підприємства», 051 «Економіка».

Компетентності	Результати навчання
Спеціальні компетентності спеціальності (СК) СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.	Програмні результати навчання (ПРН) Формування суджень: ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

Перелік компетентностей, формування яких забезпечується вивченням обов'язкової дисципліни для ОПП «Економічна кібернетика», 051 «Економіка».

Компетентності	Результати навчання
Спеціальні компетентності спеціальності (СК) СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях. СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.	Програмні результати навчання (ПРН) Формування суджень: ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки. ПРН 3. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

2.2. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ

Дисципліни, які є передумовами або супутніми для вивчення даної дисципліни для ОПП «Економіка підприємства» 051 «Економіка»: Мікроекономіка; Макроекономіка; Економічна психологія; Економіка підприємства I; Економіка підприємства II; Економіка та бізнес; Основи бізнесу; Навчальний практикум з економіки підприємства; Статистика; Економетрика; Фінанси підприємств; Маркетинг; Менеджмент; Поведінкова економіка; Тренінг «Мистецтво презентації»; Логістика; Операційна діяльність підприємства та її аналіз.

Дисципліни, які є передумовами або супутніми для вивчення даної дисципліни для ОПП «Економічна кібернетика» 051 «Економіка»: Економічна теорія (політична економія, історія економіки, економічна думка); Мікроекономіка; Макроекономіка; Економічна психологія; Економіка підприємства; Економіка та бізнес; Основи бізнесу; Статистика; Менеджмент; Міжнародна економіка; Маркетинг; Прогнозування соціально-економічних процесів; Основи бізнес-аналітики; Моделі і системи прийняття рішень та ризикологія.

Дисципліни, які будуть базуватися або є супутніми та наступними даній дисципліні для ОПП «Економіка підприємства» 051 «Економіка»: Управління витратами підприємства; Капітал підприємства: формування та використання; Стратегія підприємства; Управління ресурсами підприємства.

Дисципліни, які будуть базуватися або є супутніми та наступними даній дисципліні для ОПП «Економічна кібернетика» 051 «Економіка»: Інформаційні системи в діяльності підприємств; Аналітичне забезпечення управлінських рішень на підприємстві; Інформаційні системи в управлінні.

2.3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Академічні групи
ЕПБ-23-1, ЕКБ-21-1
(денна форма навчання)

№ п/п	Змістові модулі	Кількість годин				
		Лекції	Семінарські заняття	Інд.-конс. робота	СРС	ВСЬОГО
Модуль I – 3,5 залікових кредитів (105 годин)						
ЗМ 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer discovery phase (Теми № 1-9)						
T.1	Стартап екосистема.	2	2	-	4	8
T.2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу.	2	2	-	4	8
T.3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія.	2	2	-	4	8
T.4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	2	2	-	4	8
T.5	Валідація ідеї стартапу.	2	2	-	4	8
T.6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	2	1	-	2	5
T.7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	4	1	3	5	13
T.8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	4	2	-	14	20
T.9	Презентації ідей стартапів.	-	2	-	25	27
Всього за змістовим модулем I		20	16	3	66	105
<i>Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття - (40хв.)</i>						
Модуль II – 2,5 залікових кредити (75 години)						
ЗМ 2. Валідація бізнес моделі. Customer validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами (Теми № 10-15)						
T.10	Динаміка команди.	2	2	-	4	8
T.11	Мінімальний життєздатний продукт - MVP (Minimum Viable Product).	2	2	-	6	10
T.12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги.	2	2	-	10	14
T.13	Основи маркетингу для стартапів.	4	2	-	4	10
T.14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	2	2	-	6	10
T.15	Презентація стартапу. Пітч-дек.		2	-	21	23
Всього за змістовим модулем II		12	12	-	51	75
<i>Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок практичного заняття - (40хв.)</i>						
Форма підсумкового контролю - екзамен						
ВСЬОГО ЗА НАВЧАЛЬНОЮ ДИСЦИПЛІНОЮ		32	28	3	117	180

РЕЙТИНГ-ПЛАН
ОПП «Економіка підприємства»,
Спеціальність 051 «Економіка»
(денна форма навчання)

Го ди ни	Тема	Форма заняття та діяльності	Результати навчання	Оцінка
	Модуль I (ЗМ 1)			
2	Т.1. Стартап екосистема	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	0
2	Т.1. Стартап екосистема	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2
4	Т.1. Стартап екосистема	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	0
2	Т. 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2
4	Т. 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	0
2	Т. 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2
4	Т. 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
2	Т. 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
4	Т. 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1

2	Т. 5. Валідація ідеї стартапу.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
2	Т. 5. Валідація ідеї стартапу.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
4	Т. 5. Валідація ідеї стартапу.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
1	Т. 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
2	Т. 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
4	Т. 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
1	Т. 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
3	Т. 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	Індивідуальна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2
5	Т. 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
4	Т. 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
2	Т. 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
14	Т. 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1

2	Т. 9. Презентація ідей стартапів	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
25	Т. 9. Презентація ідей стартапів	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарського заняття
	Тема 1-8	Проміжний модульний контроль I		5
105	Усього за модулем I			11
	Модуль II (ЗМ 2)			
2	Т. 10. Динаміка команди	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	0
2	Т. 10. Динаміка команди	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2
4	Т. 10. Динаміка команди.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
2	Т. 11. Мінімальний життєздатний продукт - MVP (Minimum Viable Product).	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	0
2	Т. 11. Мінімальний життєздатний продукт - MVP (Minimum Viable Product).	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2
5	Т. 11. Мінімальний життєздатний продукт - MVP (Minimum Viable Product).	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
2	Т. 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	0
2	Т. 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2
10	Т. 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
4	Т. 13. Основи маркетингу для стартапів.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	0

2	Т. 13. Основи маркетингу для стартапів.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	1
4	Т. 13. Основи маркетингу для стартапів.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
2	Т. 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	Лекційне заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	0
2	Т. 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	1
6	Т. 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
2	Т. 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.	Семінарське заняття	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	
21	Т. 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.	Самостійна робота	ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	оцінюється під час семінарського заняття
	Тема 10-14	Проміжний модульний контроль II		5
75	Усього за модулем II			15
	Екзамен			50
	Комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE			5
180	Усього за курсом			100

РЕЙТИНГ-ПЛАН
ОПП «Економічна кібернетика»,
Спеціальність 051 «Економіка»
(денна форма навчання)

Го ди ни	Тема	Форма заняття та діяльності	Результати навчання	Оцінка
	Модуль I (ЗМ 1)			
2	Т.1. Стартап екосистема	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки. ПРН 3. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.	0
2	Т.1. Стартап екосистема	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки. ПРН 3. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.	2
4	Т.1. Стартап екосистема	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки. ПРН 3. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	0
2	Т. 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	2
4	Т. 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	0
2	Т. 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	2
4	Т. 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
2	Т. 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	

4	Т. 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 5. Валідація ідеї стартапу.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
2	Т. 5. Валідація ідеї стартапу.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
4	Т. 5. Валідація ідеї стартапу.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
1	Т. 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
2	Т. 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
4	Т. 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
1	Т. 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
3	Т. 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	Індивідуальна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	2
5	Т. 7. Канва бізнес-моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
4	Т. 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
2	Т. 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	

14	Т. 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 1
2	Т. 9. Презентація ідей стартапів	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
25	Т. 9. Презентація ідей стартапів	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарського заняття
	Тема 1-8	Проміжний модульний контроль I	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	5
105	Усього за модулем I			11
	Модуль II (ЗМ 2)			
2	Т. 10. Динаміка команди	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	0
2	Т. 10. Динаміка команди	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	2
4	Т. 10. Динаміка команди.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
2	Т. 11. Мінімальний життєздатний продукт - MVP (Minimum Viable Product).	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	0
2	Т. 11. Мінімальний життєздатний продукт - MVP (Minimum Viable Product).	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	2
5	Т. 11. Мінімальний життєздатний продукт - MVP (Minimum Viable Product).	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
2	Т. 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки	0
2	Т. 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки	2
10	Т. 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки	оцінюється під час семінарських занять та

	конкурентні переваги.			контрольної роботи за ЗМ 2
4	Т. 13. Основи маркетингу для стартапів.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	0
2	Т. 13. Основи маркетингу для стартапів.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	1
4	Т. 13. Основи маркетингу для стартапів.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
2	Т. 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	Лекційне заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	0
2	Т. 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	1
6	Т. 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарських занять та контрольної роботи за ЗМ 2
2	Т. 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.	Семінарське заняття	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	
21	Т. 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.	Самостійна робота	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	оцінюється під час семінарського заняття
	Тема 10-14	Проміжний модульний контроль II	ПРН 2. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.	5
75	Усього за модулем II			15
	Екзамен			50
	Комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE			5
180	Усього за курсом			100

2.4. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, використання яких передбачає навчальна дисципліна

При розрахунку показників необхідне використання ПК та програми для роботи з електронними таблицями Excel.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МОДУЛЬ №1

Змістовий модуль №1

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СТАРТАП ЕКОСИСТЕМА. ПРОБЛЕМА-РІШЕННЯ ТА ПОШУК БІЗНЕС-МОДЕЛІ. CUSTOMER DISCOVERY PHASE

Тема 1. СТАРТАП ЕКОСИСТЕМА

План лекційного заняття:

1. Особливості інноваційного підприємництва. Що таке стартап. Визначення, характеристики.
2. Стадії розвитку стартапу.
3. Стартап екосистема. Гравці та їх ролі.
4. Огляд стартап екосистеми України та найвідоміших стартапів.

План семінарського заняття:

1. Дайте визначення поняття стартапу.
2. Охарактеризуйте якості, які є важливими при формуванні команди.
3. Охарактеризуйте поняття масштабованості. Поясніть чому це так важливо для стартапу.
4. Назвіть основні етапи розвитку стартапу. Поясніть, який з них є найскладнішим і чому.
5. Дайте визначення поняттю стартап-екосистеми. Назвіть ключових гравців для стартап екосистеми.
6. Охарактеризуйте українську стартап-екосистему. Назвіть ключових гравців на українському ринку.
7. Наведіть приклади успішних та неуспішних українських стартапів. Поясніть, чому їм вдалося або не вдалося стати відомими на глобальному рівні.
8. Обговорити історію успішного світового стартапу.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Ізраїльська стартап-екосистема.
2. Історія успішного світового стартапу.
3. Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми.

Питання для самоконтролю:

1. Особливості інноваційного підприємництва.
2. Опишіть основні характеристики стартапу - інноваційність, масштабованість, прибутковість, стійкість та повторюваність бізнес моделі.
3. Роль стартапів у світовій економіці.
4. Зв'язок науки та інновацій.
5. Огляд стартап екосистеми України.
6. Визначення стартапу.
7. Стадії розвитку стартапу.

Рекомендована література:

- Основні: [4, 5].
 Допоміжні: [10].
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [6, 7-9].
 Міжнародні видання: [4].

Тема 2. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ, РОЛІ В КОМАНДІ СТАРТАПУ

План лекційного заняття:

1. Що таке команда. Команда vs Група.
2. Принципи формування команди.
3. Ролі в команді.
4. Цінності, місія та візія команди.

План семінарського заняття:

1. Дайте визначення поняття команди.
2. Охарактеризуйте якості, які є важливими при формуванні команди.
3. Опишіть основні ролі, притаманні стартапам. Проаналізуйте ролі в будь-якому українському стартапі.
4. Охарактеризуйте поняття місії та візії, їх спільні риси та відмінності.
5. Охарактеризуйте якості важливі для засновника стартапу.
6. Поясніть на прикладі відомого засновника, що дозволило йому чи їй зробити свій продукт успішним.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Наведіть приклади візій і місій відомих компаній.
2. Проблеми формування команди та шляхи їх вирішення.
3. Лідерство в команді стартапу.

Питання для самоконтролю:

1. Дайте визначення команди.
2. Охарактеризуйте якості важливі при формуванні команди
3. Наведіть дії, які необхідно здійснити для отримання тієї посади, яку прагнеш отримати.
4. Охарактеризуйте вимоги ефективної взаємодії з колегами.
5. Опишіть основні класичні ролі в команді стартапу
6. Особливості роботи стартап команди на кожному з етапів розробки стартап-проекту.

Рекомендована література:

Основні: [3-5].

Допоміжні: [6, 8, 9].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [2, 5, 6].

Міжнародні видання: [5, 8].

Тема 3. ДИЗАЙН МИСЛЕННЯ. ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ, ЕМПАТІЯ

План лекційного заняття:

1. Вступ до дизайн мислення. 5 основних блоків. Задача VS Ідея.
2. Кейс стаді. AirBnb, IKEA family.
3. Стадія емпатії. Методи побудови емпатії. Карта емпатії.
4. Стадія визначення проблеми. "How might we" питання.

План семінарського заняття:

1. Опишіть методологію дизайн-мислення і її основні етапи.
2. Наведіть визначення емпатії. Опишіть методи побудови емпатії.
3. Охарактеризуйте вимоги до проведення емпатичного інтерв'ю. Спробуйте провести інтерв'ю зі своїм викладачем.
4. Охарактеризуйте підходи до пошуку глибинної проблеми. Опишіть відомі вам способи.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Охарактеризувати сутність Gamestorming.
2. Заповнити карту емпатії.

Питання для самоконтролю:

1. Розкажіть про історію дизайну мислення, розгляньте 5 основних блоків.
2. Дайте розуміння різниці між Завданням та Ідеєю.
3. Знайдіть приклади, як саме компанії використовували дизайн мислення. Наведіть методи, які ними використовувалися.
4. Дайте визначення емпатії.
5. Наведіть та охарактеризуйте методи побудови емпатії
6. Наведіть основні правила інтерв'ю.

Рекомендована література:

Основні: [1-5].

Допоміжні: [3, 6, 9].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1, 3, 4, 8].

Міжнародні видання: [1, 3, 4].

Тема 4. ДИЗАЙН МИСЛЕННЯ. ПОШУК І ВИБІР ІДЕЙ

План лекційного заняття:

1. Стадія генерування ідеї. Методи та інструменти.
2. Відбір ідей.
3. Брейнстормінг та як з ним працювати.

План семінарського заняття:

1. Охарактеризуйте мету стадії генерування ідей.
2. Опишіть відомі вам методи генерування ідей. Наведіть їх сутність.
3. Охарактеризуйте брейнстормінг? Опишіть основні правила брейнстормінгу.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Дизайн-мислення для інновацій.
2. «Протилежне мислення»: сутність та використання у практиці.

Питання для самоконтролю:

1. Опишіть основні інструменти пошуку ідей та чим вони відрізняються.
2. Поясніть, які є найшвидшими (брейнстормінг, скетчінг), а які менш швидкі - майндмеппінг.
3. Розкажіть, які існують способи відбору ідей з великої кількості.
4. Сутнісна характеристика SWOT аналізу.
5. Правила брейнстормінгу.

Рекомендована література:

Основні: [1-5].

Допоміжні: [3, 6, 9].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1, 3, 4, 8].

Міжнародні видання: [1, 3, 4].

Тема 5. ВАЛІДАЦІЯ ІДЕЇ СТАРТАПУ

План лекційного заняття:

1. Краш-тест ідей.
2. Слабкі сторони ідеї.

План семінарського заняття:

1. Презентація ідей командою.
2. Мозковий штурм.
3. Обговорення слабких сторін ідей проекту.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Валідація ідей стартап проекту

Питання для самоконтролю:

1. Презентація ідей командою.
2. Мозковий штурм.
3. Обговорення слабких сторін ідей проекту.

Рекомендована література:

Основні: [1-5].

Допоміжні: [1, 3, 6, 9].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1, 5, 7, 8].

Міжнародні видання: [1-4].

Тема 6. КАНВА БІЗНЕС МОДЕЛІ. ВСТУП, ПРОБЛЕМА ТА РІШЕННЯ**План лекційного заняття:**

1. Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна.
2. Види бізнес моделей.
3. Огляд складових Lean Canvas.

План семінарського заняття:

1. Дайте визначення Lean Canvas.
2. Опишіть переваги Lean Canvas та характеристики.
3. Охарактеризуйте відмінність Business Model Canvas та Lean Canvas.
4. Охарактеризуйте сегменти, з яких складається Lean Canvas.
5. Опишіть сегменти Проблема (та альтернативні рішення) та Ідея.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Охарактеризуйте вітчизняний та міжнародний досвід розроблення бізнес-моделей стартапів.
2. Опишіть підходи до розробки бізнес-моделі стартапу.

Питання для самоконтролю:

1. Визначте сутність і види бізнес-моделі.
2. Наведіть зміст бізнес-моделі, охарактеризуйте її відмінності від стратегії.
3. Опишіть структуру бізнес-моделі, зокрема, бізнес-моделі Canvas.
4. Охарактеризуйте структурні блоки бізнес-моделі.
5. Опишіть основні види бізнес-моделей.
6. Охарактеризуйте ключові типи бізнес-моделей.

Рекомендована література:

Основні: [1-5].

Допоміжні: [3, 9].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [4, 5, 7, 8].

Міжнародні видання: [5].

Тема 7. КАНВА БІЗНЕС МОДЕЛІ. ПОРТРЕТ КЛІЄНТА, ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ

План лекційного заняття:

1. Визначення терміну customer development.
2. Сегментація клієнтів. Клієнт vs Користувач. B2B, B2C, B2G.
3. Створення портрету клієнтів.
4. Канва ціннісної пропозиції.

План семінарського заняття:

1. Дайте визначення терміну Customer development.
2. Охарактеризуйте сегментацію клієнтів.
3. Охарактеризуйте відмінність між поняттями «клієнт» та «користувач».
4. Опишіть та дайте характеристику Кривої адаптації клієнта.
5. Охарактеризуйте Каву ціннісної пропозиції. Наведіть сегменти вона складається.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Зробіть портрет клієнта кав'ярні.
2. Здійсніть розбір кейсу ціннісної пропозиції для Tesla.
3. Проведіть формування портрету потенційного клієнта (customer persona) на прикладі одного з цільових сегментів.

Питання для самоконтролю:

1. Визначення терміну customer development за Стівом Бланком.
2. Яка різниця між клієнтом і користувачем?
3. Крива адаптації продукту.
4. Охарактеризуйте новаторів, ранніх послідовників, ранню більшість та пізню більшість.
5. Поясніть, що таке портрет клієнта та охарактеризуйте як його створювати.
6. Опишіть класичну сегментацію.
7. Поясніть всі сегменти канви ціннісної пропозиції.

Індивідуально-консультаційна робота:

Розробити та заповнити в табличному редакторі MS Excel шаблони моделей будь-якого відомого вам стартапу:

- шаблон ідеї (Lean Canvas) Start-Up-проекту;
- шаблону ціннісної пропозиції (Value Proposition Canvas) Start-Up-проекту;
- шаблону бізнес-ідеї (Business Model Canvas) Start-Up-проекту.

Рекомендована література:

Основні: [1-5].

Допоміжні: [3, 9].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [4, 5, 7, 8].

Міжнародні видання: [5].

Тема 8. ДОСЛІДЖЕННЯ КЛІЄНТІВ. ПОПЕРЕДНЄ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ. ВАЛІДАЦІЯ КЛЮЧОВИХ ГІПОТЕЗ

План лекційного заняття:

1. Цикл customer development.
2. Гіпотези. Валідація гіпотез.
3. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи
4. Дослідження трендів та статистичних даних.
5. Платформи Kickstarter, Product Hunt.

План семінарського заняття:

1. Охарактеризуйте відомі Вам елементи циклу customer development.
2. Опишіть способи валідації гіпотез.
3. Наведіть інструменти які можна використовувати для валідації.
4. Опишіть процес customer development.
5. Охарактеризуйте специфіку проведення customer development для продукту на ранніх стадіях його розробки.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Розбір кейсів стартапів в контексті теми кастдеву.
2. Формування ключових гіпотез щодо стартапу.
3. Проведення інтерв'ю та опитувань для валідації гіпотез.

Питання для самоконтролю:

1. Цикл customer development.
2. Гіпотези. Валідація гіпотез.
3. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. Дослідження трендів та статистичних даних.
4. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін, як інструменти валідації гіпотез.
5. Використання Google-трендів, спостереження за трендами та аналітичними даними.

Рекомендована література:

- Основні: [1, 5].
 Допоміжні: [-].
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [2, 8].
 Міжнародні видання: [2, 4, 6].

Тема 9. ПРЕЗЕНТАЦІЇ ІДЕЙ СТАРТАПІВ**План лекційного заняття:**

1. Презентація напрацювань команд.
2. Валідація ідеї команд та результати кастдеву.

План семінарського заняття:

1. Презентація командами своїх напрацювань по валідації бізнес моделі проєктів.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними гіпотезами щодо проблеми, рішення, ціннісної пропозиції та сегментів клієнтів.

Питання для самоконтролю:

1. Опис ідеї - короткий опис ідеї на 3-4 речення.
2. Назвіть проблему, яку вирішує стартап.
3. Встановіть для кого вирішується проблема.
4. Аналіз альтернативних рішень.
5. Назвіть бачення команди щодо монетизації.

Рекомендована література:

- Основні: [5].
 Допоміжні: [-].
 Інформаційні ресурси в Інтернеті: [7, 8].
 Міжнародні видання: [-].

МОДУЛЬ №2
Змістовий модуль №2
ВАЛІДАЦІЯ БІЗНЕС МОДЕЛІ. CUSTOMER VALIDATION PHASE. ЗНАЙОМСТВОЗ
ОСНОВНИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ СТАРТАПАМИ

Тема 10. ДИНАМІКА КОМАНДИ

План лекційного заняття:

1. Динаміка команди. Етапи розвитку команди.
2. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.
3. Проектний менеджмент.

План семінарського заняття:

1. Назвіть відомі вам стадії роботи в команді. Наведіть їх основні характеристики.
2. Охарактеризуйте складність стадії конфліктування команди.
3. Охарактеризувати способи стабілізації роботи команди.
4. Назвіть інструменти менеджменту роботи в командах. Опишіть інструменти, які краще використовувати для маленьких та великих команд.
- 5.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Характеристики етапів командоутворення.
2. Рефлексія в команді за результатами спільної роботи над проектом.

Питання для самоконтролю:

1. Поясніть всі стадії роботи команди.
2. Поясніть, як на кожній стадії уникати конфліктів і непорозумінь, бути максимально ефективними і не втрачати мотивацію.
3. Розкажіть про інструменти менеджменту команд.
4. Таск-менеджери (Trello, Jira, Asana, ClickUP і тп).
5. Ділові месенджери (Slack тощо).

Рекомендована література:

- Основні: [3-5].
Допоміжні: [6, 8, 9].
Інформаційні ресурси в Інтернеті: [2, 5, 6].
Міжнародні видання: [5, 8].

Тема 11. МІНІМАЛЬНИЙ ЖИТТЄЗДАТНИЙ ПРОДУКТ - MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT)

План лекційного заняття:

1. Що таке MVP. Задачі, характеристики.
2. Інструменти та стадії створення MVP.
3. Огляд кейсів.

План семінарського заняття:

1. Що таке MVP?
2. Охарактеризувати основні принципи створення прототипу.
3. Охарактеризувати інструменти розробки MVP.
4. Опишіть послідовність процесів під час створення MVP.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Закінчити розробку концепту MVP, описати базовий функціонал та завершити план створення прототипу.
2. Візуалізувати прототип - студенти можуть його намалювати, зробити своїми руками, розробити в Tilda, Figma, зняти відео чи написати код.
3. Розпочати роботу на створенням MVP.

Питання для самоконтролю:

1. Прототипування. Робота над концепцією першого продукту.
2. Інструменти для створення прототипу.
3. Охарактеризувати відомі вам інструменти розробки MVP?
4. Опишіть послідовність процесів створення MVP.

Рекомендована література:

Основні: [1-5].

Допоміжні: [7, 8].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [2, 3, 5].

Міжнародні видання: [2, 4].

Тема 12. ОЦІНКА РИНКУ. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ. НЕЧЕСНІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ**План лекційного заняття:**

1. Поняття об'єму ринку. Методи оцінки ринку.
2. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM.
3. Методи аналізу конкурентів. Складові.
4. Нечесні конкурентні переваги (unfair advantages).

План семінарського заняття:

1. Які рівні оцінки ринку вам відомі?
2. Наведіть методіку розрахунку TAM? Наведіть інструменти можна використовувати при розрахунку?
3. Охарактеризуйте мету проведення аналізу конкурентів.
4. Назвіть методи проведення аналізу конкурентів.
5. Наведіть критерії для оцінювання конкурентів.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами.
2. Розбір кейсів розрахунку об'єму ринків та конкурентного аналізу для стартапу Elomia.

Питання для самоконтролю:

1. Провести аналіз ринку в командах стартапів.
2. Обчислення TAM, SAM, SOM.
3. Дослідити темпи зростання ринку.
4. Провести аналіз конкурентів.
5. Дослідити конкурентні переваги стартапу.
6. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).
7. Що таке конкурентний аналіз і навіщо він потрібен.

Рекомендована література:

Основні: [1-5].

Допоміжні: [1, 3, 6, 9].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [2, 7, 8].
Міжнародні видання: [4, 6].

Тема 13. ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ СТАРТАПІВ

План лекційного заняття:

1. Маркетингова стратегія для стартапу.
2. Основи цифрового маркетингу.
3. SMM та інструменти онлайн просування.
4. Реклама, робота з лідерами думок. Метрики.

План семінарського заняття:

1. Сутність маркетингу стартапу та його етапи.
2. Оцінювання клієнтів стартапу.
3. Аналіз ринку стартап-проекту.
4. Розроблення маркетингової стратегії стартапу та плану маркетингу стартапу.
5. Способи просування товару/послуги стартапу на ринок.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Ключові причини невдач стартапів.
2. Надайте характеристику способам просування продукту на ринок, залучення та комунікації зі споживачами стартапу.

Питання для самоконтролю:

1. Дайте визначення маркетингу.
2. Охарактеризуйте ключові відмінності маркетингу для стартапу і для вже існуючого бізнесу.
3. Охарактеризуйте клієнт-орієнтовану методологію (Customer Development Methodology) та продукт-орієнтовану методологію (Customer Discovery).
4. Поясніть методи оцінювання ринку зверху вниз та знизу вгору.
5. Наведіть методику оцінювання ринку з позиції грошової маси.
6. Поясніть визначення цільової аудиторії стартапу.
7. Надайте характеристику аналізу конкуренції на перспективному ринку стартапу.

Рекомендована література:

Основні: [6, 7, 8].
Допоміжні: [2, 4, 5].
Інформаційні ресурси в Інтернеті: [7, 8].
Міжнародні видання: [1, 3, 4].

Тема 14. ОСНОВИ ПРО ІНВЕСТИЦІЇ, ФІНАНСИ ТА ЮРИДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАРТАПІВ

План лекційного заняття:

1. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій.
2. Юридичні аспекти інвестицій.
3. Умови, розподіл часток, договори, опціони.

План семінарського заняття:

1. Обговорення інвестиційної стратегії стартапу.
2. Розробка фінансового плану (P&L).
3. Розкажіть про найбільш відомі інвестиційні компанії та інвестиції в українські стартапи: Grammarly, PetCube і т.д.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Дослідити інвестиційні угоди схожих стартапів.
2. Створити в команді підбірку потенційних світових інвесторів вашого стартапу.
3. Визначитися зі стратегією залучення інвестицій.
4. Підготувати лист інвестору.

Питання для самоконтролю:

1. Опишіть які існують раунди інвестицій, скільки можна залучити на кожному раунді і які умови.
2. Охарактеризуйте категорії інвесторів.
3. Поясніть юридичні інструменти для укладання інвестиційних угод.
4. Особливості законодавчого регулювання діяльності стартап компаній в Україні.
5. Патентування стартапу.
6. Охарактеризувати роль акселераторів в інвестуванні стартап проектів.
7. Назвіть основні фактори, що визначають привабливість стартапу для інвестора.
8. Охарактеризуйте методи оцінювання вартості стартапів.

Рекомендована література:

Основні: [3, 5].

Допоміжні: [3, 9].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [1, 2, 5, 6].

Міжнародні видання: [7-9].

Тема 15. ПРЕЗЕНТАЦІЯ СТАРТАПУ. ПІТЧ-ДЕК**План лекційного заняття:**

1. Основні принципи презентації стартапу.
2. Основи та техніки публічних виступів.
3. Тренінг з пітчінгу.
4. Розбір кейсів презентацій відомих стартапів

План семінарського заняття:

1. Структура презентації.
2. Слайд: текст, гіфки, картинки, відео.
3. Основні правила візуалізації та наповнення слайдів
4. Правила успішного пітчінгу.
5. Розбір прикладів наповнення слайдів та структури презентації різних відомих стартапів.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

1. Дайте характеристику видам пітча, на яких стадіях стартапу доцільно застосовувати кожний з них.
2. Поясніть сутність «пітч» стартап-проекту.

Питання для самоконтролю:

1. Правила успішного пітчінгу.
2. Охарактеризуйте особливості презентації стартап проектів, поясніть сутність «Пітч-дек».
3. Розкрийте зміст загальної структури презентації стартап-проекту.
4. Визначте специфіку презентації стартап-проекту для інвесторів.
5. Охарактеризувати підходи до логічної побудови виступу за етапами презентації.
6. Охарактеризуйте особливості складання презентацій стартап-проекту для посівного інвестування та повної презентації проекту.

Рекомендована література:

Основні: [1,].

Допоміжні: [5].

Інформаційні ресурси в Інтернеті: [2, 4, 5, 6].
Міжнародні видання: [4].

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

4.1. ЗАГАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ БАЛІВ ЗА ФОРМАМИ КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

З навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» оцінювання рівня знань здобувачів вищої освіти здійснюється на основі проведення поточного та підсумкового контролю знань. Завдання поточного контролю оцінюються в діапазоні від 0 до 50 балів (включно); підсумкового (екзамен) – від 0 до 50 балів (включно).

Поточний контроль здійснюється в усній та письмовій (в т.ч. тестування) формах та передбачає наступні види робіт:

- опитування на семінарських заняттях в усній та письмовій формі;
- виконання тестових завдань в системі MOODLE ДПУ за окремими темами, змістовими модулями та підсумкове комп'ютерне тестування;
- виконання завдань самостійної роботи з тем навчальної дисципліни;
- виконання індивідуально-консультаційної роботи;
- виконання контрольних робіт за окремими змістовими модулями.

Система оцінювання знань, вмінь і навичок здобувачів вищої освіти передбачає використання наступних форм оцінювання з відповідним загальним розподілом балів за формами контролю для денної форми навчання (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Розподіл балів за формами контролю знань

№ п/п	Форма контролю	Максимальна кількість балів
1.	Усна/письмова відповідь на семінарських заняттях	23
2.	Поточні контрольні роботи	10
3.	Тестування за змістовими модулями в системі Moodle	10
4.	Підсумкове тестування в системі Moodle	5
5.	Індивідуально-консультаційна робота	2
6.	Самостійна робота	Оцінюється під час сем. занять, тестування в системі Moodle
	Всього поточне навчання	50
7.	Екзамен	50
	Всього з курсу	100

Максимальна кількість балів, отримана здобувачем вищої освіти на семінарському занятті становить 1 бал. На семінарському занятті під час презентації ідей стартапів (Тема 9) та презентації стартапів (Тема 15) - 5 балів.

Оцінювання самостійної роботи, як правило, здійснюється під час проведення семінарського заняття у вигляді усного/письмового (тестування в системі MOODLE ДПУ) опитування за питаннями, які виносяться на самостійну роботу, а також на основі перевірки правильності вирішення ситуаційних завдань.

Передбачено поточне оцінювання рівня засвоєння теоретичних знань за допомогою тестування в системі дистанційного навчання Moodle. Тестування проводиться за окремими змістовими модулями, максимальна кількість балів – 5 балів.

За результатами поточного контролю здобувач вищої освіти повинен отримати не менше 25 балів (50% від максимально можливої кількості балів).

Якщо поточна успішність менша 25 балів, здобувач не допускається до складання екзамену.

У разі невиконання завдань поточного контролю через відсутність на заняттях з об'єктивних причин здобувач має право скласти їх індивідуально у встановлені терміни за дозволом директора відповідного ННІ або факультету. Порядок організації такого контролю визначає викладач, який проводить семінарські заняття.

За результатами поточного контролю знань, здобувачі які отримали 25 балів і більше, що підтверджено внесеними до електронного журналу балами, допускаються до складання екзамену.

Підсумкове (завершальне) оцінювання знань здобувачів з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» здійснюється за 100-бальною шкалою з урахуванням результатів поточного контролю (max 50 балів) та екзамену (max 50 балів).

Розподіл балів, які здобувачі вищої освіти можуть отримати в межах 100-бальної системи оцінювання, представлено в табл. 4.2. Система оцінювання передбачає обов'язкове комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE (5 балів).

Таблиця 4.2

Розподіл балів з навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами»

Види робіт, що підлягають оцінюванню	Змістовий модуль/Тема										Контрольна робота №1 – 5 балів	Контрольна робота №2 – 5 балів	Екзамен - 50 балів	Загальна оцінка = 50 балів (поточне навчання) + 50 балів (екзамен)
	Змістовий модуль №1 (25 балів)													
	Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	Тема 6	Тема 7	Тема 8	Тема 9					
Усна/письмова відповідь на семінарському занятті	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5				
Індивідуально-консультаційна робота	-	-	-	-	-	-	2	-	-					
Тестування в Moodle за змістовим модулем	5 балів													
Самостійна робота	оцінюється під час виконання завдань семінарських занять													
Види робіт, що підлягають оцінюванню	Змістовий модуль №2 (25 балів)										Контрольна робота №2 – 5 балів	Екзамен - 50 балів	Загальна оцінка = 50 балів (поточне навчання) + 50 балів (екзамен)	
	Тема 10	Тема 11	Тема 12	Тема 13	Тема 14	Тема 15								
	Усна/письмова відповідь на семінарському занятті	1	1	1	1	1	1	5						
Індивідуально-консультаційна робота	-	-	-	-	-	-	-	-						
Тестування в Moodle за змістовим модулем	5 балів													
Самостійна робота	оцінюється під час виконання завдань семінарських занять													
Підсумкове комп'ютерне тестування в Moodle	5 балів													

4.2. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ НА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТТЯХ

Семінарські заняття є однією з найважливіших та конструктивних форм навчального процесу.

Завданням семінарських занять є закріплення і поглиблення знань, отриманих при вивченні лекційного курсу, а також організація систематичної роботи здобувачів вищої освіти із спеціальною літературою.

Семінарські заняття передбачають такі форми оцінювання знань:

- тестування (теоретичний матеріал);
- усне та письмове опитування здобувачів;
- оцінювання виконання ситуаційних завдань;
- презентація ідей стартапів (Тема 9. Презентації ідей стартапів) та розроблених стартап-проектів (Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек).

Розроблені наступні критерії оцінки знань здобувачів вищої освіти під час проведення семінарських занять при усному, письмовому опитуванні та тестуванні (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Шкала оцінювання на семінарських заняттях при усному, письмовому опитуванні та тестуванні

Усне та письмове опитування (окремі питання з тем навчальної дисципліни, питання проблемного характеру, питання понятійного апарату)	Виконання ситуаційного завдання	Тестування (відсоток правильних відповідей)	Кількість балів
Дана повна та правильна відповідь	Дана повна та правильна відповідь, запропоновано різноманітні підходи до вирішення проблемної ситуації	84 – 100	1
Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності	Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності, запропоновано обмежений перелік варіантів вирішення проблемної ситуації	67 – 83	0,75
Дано правильна відповідь на половину поставлених питань	Дана частково правильна відповідь	50 – 66	0,5
Дана неточна відповідь на половину поставлених питань	Запропоновано загальний напрям вирішення проблемної ситуації	33 – 49	0,25
Немає відповіді або дана не правильна відповідь	Відповідь відсутня або вона містить помилкове вирішення проблемної ситуації	Менше 33	0

Розроблені наступні критерії оцінки презентацій ідей стартапів студентів під час проведення семінарського заняття з Теми 9 «Презентації ідей стартапів» для денної форми навчання (табл. 4.7 та табл. 4.8).

Таблиця 4.7

Шкала оцінювання презентації ідеї стартапу на семінарському занятті з Теми 9. Презентації ідей стартапів

Усна презентація	Кількість балів
Сформовано шаблон бізнес моделі стартапу. Обґрунтовано бізнес модель стартапу. Підтверджено основні гіпотези щодо проблеми, рішення та сегментації клієнтів обраної моделі стартапу.	5
Сформовано шаблон бізнес моделі стартапу. Обґрунтовано бізнес модель стартапу. Відсутнє підтвердження основних гіпотез щодо одного або декількох елементів: проблеми, рішення, сегментації клієнтів для обраної моделі стартапу.	4
Сформовано шаблон бізнес моделі стартапу. Обґрунтовано бізнес модель стартапу. Відсутнє підтвердження основних гіпотез щодо всіх елементів обраної моделі стартапу: проблеми, рішення, сегментації клієнтів або воно помилкове.	3
Сформовано шаблон бізнес моделі стартапу. Обґрунтована бізнес модель стартапу містить помилки або вона відсутня. Відсутнє підтвердження основних гіпотез щодо всіх елементів обраної моделі стартапу: проблеми, рішення, сегментації клієнтів.	2
Сформований шаблон бізнес моделі стартапу містить значні помилки. Відсутнє обґрунтування бізнес моделі стартапу. Відсутнє підтвердження основних гіпотез щодо всіх елементів обраної моделі стартапу: проблеми, рішення, сегментації клієнтів.	1
Немає відповіді або вона не вірна (відсутній або помилковий шаблон бізнес моделі стартапу)	0

Таблиця 4.10

Шкала оцінювання презентації стартап-проекту на семінарському занятті з Теми 10. Презентація стартапу. Пітч-дек

Усна презентація із візуальним супроводженням	Кількість балів
Презентація стартап-проекту відповідає всім вимогам щодо логічності побудови, зрозумілості, розміру та стилю. Описано основні елементи, такі як: продукт; масштаб ринку; конкурентний аналіз; бекграунд команди; бізнес-модель; план реалізації бізнес-моделі; розмір інвестицій; заклик до дії (call to action).	5
Презентація стартап-проекту відповідає більшості вимог щодо логічності побудови, зрозумілості, розміру та стилю. Описано основні елементи, такі як: продукт; масштаб ринку; конкурентний аналіз; бекграунд команди; бізнес-модель; план реалізації бізнес-моделі; розмір інвестицій; заклик до дії (call to action).	4
Презентація стартап-проекту відповідає не всім вимогам щодо логічності побудови, зрозумілості, розміру та стилю. Описано не всі елементи, які повинні міститися в презентації, зокрема: продукт; масштаб ринку; конкурентний аналіз; бекграунд команди; бізнес-модель; план реалізації бізнес-моделі; розмір інвестицій; заклик до дії (call to action).	3
Презентація стартап-проекту не відповідає вимогам щодо логічності побудови, зрозумілості, розміру та стилю. Описано не всі елементи, які повинні міститися в презентації, зокрема: продукт; масштаб ринку; конкурентний аналіз; бекграунд команди; бізнес-модель; план реалізації бізнес-моделі; розмір інвестицій; заклик до дії (call to action).	2
Презентація стартап-проекту не відповідає вимогам щодо логічності побудови, зрозумілості, розміру та стилю. Описано деякі елементи, які повинні міститися в презентації, зокрема: продукт; масштаб ринку; конкурентний аналіз; бекграунд команди; бізнес-модель; план реалізації бізнес-моделі; розмір інвестицій; заклик до дії (call to action).	1
Презентація відсутня	0

Розроблені наступні критерії оцінки знань та вмінь студентів під час проведення семінарських занять при виконання ситуаційного завдання (табл. 4.13).

Таблиця 4.13

Шкала оцінювання виконання ситуаційного завдання

Відповідь на ситуаційне завдання	Кількість балів
Дана повна та правильна відповідь	1
Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності	0,75
Дана частково правильна відповідь	0,5
Дана частково правильна відповідь	0,25
Правильна відповідь відсутня	0

4.3. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Самостійна робота є невід'ємною складовою навчальної роботи студента з будь-якої дисципліни. Видами самостійної роботи можуть бути:

- поглиблене вивчення курсу;
- підготовка до поточного та підсумкового контролю знань.

Під час самостійної роботи з будь-якої дисципліни студент повинен користуватись конспектами лекцій, посібниками, науковими статтями, законодавчою та нормативною документацією, статистичними матеріалами тощо.

Виконання самостійної роботи може бути у вигляді:

- складання опорних конспектів за питаннями самостійної роботи;
- опрацювання новітніх періодичних, наукових видань;
- збір та аналітична оцінка статистичних даних;
- підготовка до усного та письмового опитування.

Оцінювання виконання завдань самостійної роботи здійснюється під час семінарських занять та виконання завдань контрольних робіт.

4.4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

Формою проміжного поточного контролю є контрольні роботи, які проводяться у письмовій формі, кожна з яких оцінюється від 0 до 5 балів для денної форми навчання та від 0 до 15 – для заочної.

Проведення поточних контрольних заходів є обов'язковими для студентів. Такі заходи дозволяють здійснити контроль знань студентів за певним змістовним модулем / курсом в цілому (для заочної форми навчання). Неявка студента на проміжний контроль оцінюється як 0 балів. У випадку неявки студента на контрольний захід з поважних причин (хвороба, транспорт тощо), контрольну роботу виконують під час чергової консультації.

Контрольний захід проводиться у письмовій формі (крім тестового завдання, яке студенти виконують в системі дистанційного навчання Moodle) та включає такі типи завдань:

- теоретичне питання;
- завдання понятійного апарату;
- тестове завдання;
- ситуаційне завдання.

Загальна кількість балів з кожного контрольного заходу формується сумуванням балів за кожен вид робіт в залежності від форми навчання (табл. 4.15 та 4.16).

Таблиця 4.15

Розподіл балів за різні види завдань при виконанні контрольної роботи

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання
Теоретичне питання	1
Завдання понятійного апарату	1
Тестове завдання	1
Ситуаційне завдання	2
Всього	5

Шкали оцінювання виконання завдань контрольних робіт за модулями наведено в табл. 4.17, 4.18 та 4.19.

Таблиця 4.17

Шкала оцінювання відповіді на теоретичне питання

Критерії оцінювання	Кількість балів
Відповідь на теоретичне питання дано повному обсязі, при цьому студентом використано актуальну наукову термінологію, належним чином обґрунтовано власні думки та зроблено підсумки.	1
Відповідь на теоретичне питання дано фрагментарно, відсутні аргументація та обґрунтування, підсумки). Відповідь може містити неточності та помилки або відповідь дано частково.	0,5
Дано неправильну відповідь на теоретичне питання, допущено істотні помилки, наведено неактуальну та застарілу інформацію або відповідь на питання відсутня.	0

Таблиця 4.18

Шкала оцінювання виконання завдання понятійного апарату та тестового завдання

Усне та письмове опитування	Відсоток правильних відповідей)	Кількість балів
Дана правильна відповідь	67 – 100	1
Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності	34 – 66	0,5
Немає відповіді або дана не правильна відповідь	Менше 33	0

Таблиця 4.19

Шкала оцінювання виконання ситуаційного завдання

Відповідь на ситуаційне завдання	Кількість балів
Дана повна та правильна відповідь	2
Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності	1,5
Дана частково правильна відповідь	1
Дана частково правильна відповідь	0,5
Правильна відповідь відсутня	0

4.5. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Індивідуально-консультаційна робота виконується здобувачами з Теми 7 «Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція». Завдання передбачає розробку: 1. Шаблону ідеї (Lean Canvas); 2. Шаблону ціннісної пропозиції (Value Proposition Canvas); 3. Шаблону бізнес-ідеї (Business Model Canvas). Виконується у табличному редакторі Excel.

Таблиця 4.23

Шкала оцінювання виконання індивідуально-консультаційної роботи

Розв'язок задач	Кількість балів
Всі три шаблони моделей розроблено вірно, кожна з них містить всі необхідні елементи, наведено опис кожного елементу шаблонів (Lean Canvas; Value Proposition Canvas; Business Model Canvas).	2
Всі три шаблони моделей розроблено вірно, кожна з них містить всі необхідні елементи, проте відсутній опис кожного з елементів шаблонів (Lean Canvas; Value Proposition Canvas; Business Model Canvas).	1,5
При розробці шаблонів моделей допущено помилки, зокрема, відсутні всі необхідні елементи або/та вони наведені з помилками. Наведено опис кожного з наведених елементів шаблонів (Lean Canvas; Value Proposition Canvas; Business Model Canvas).	1
При розробці шаблонів моделей допущено помилки/ розроблено не всі шаблони моделей зокрема, відсутні всі необхідні елементи або/та вони наведені з помилками. Відсутній опис (повністю або частково) елементів шаблонів (Lean Canvas; Value Proposition Canvas; Business Model Canvas).	0,5
Робота не виконана або не подана на розгляд відповідно до графіку її виконання.	0

4.6. СЕМЕСТРОВИЙ КОНТРОЛЬ (ЕКЗАМЕН) (для денної та заочної форми навчання)

Екзамен проводиться у письмовій формі. Екзаменаційні білети містять наступні завдання:

- теоретичне питання (2 завдання);
- завдання на визначення понятійного апарату (5 завдань);
- комплексне тестове завдання (10 завдань);
- ситуаційне завдання (2 завдання).

Оцінювання екзаменаційної роботи здійснюється за 50 бальною шкалою. Розроблені наступні критерії оцінювання знань студентів при виконанні екзаменаційного завдання у письмовій формі (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

Критерії оцінювання знань студентів при виконанні екзаменаційного завдання у письмовій формі

Завдання	Виконання	Кількість балів за одне завдання	Загальна кількість балів за завдання
Теоретичні питання (2 завдання)	Дана повна та правильна відповідь, зроблені висновки	5	10
	Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності	4	8
	Відповідь є неповною, містить помилки	3	6
	Відповідь є поверхневою, містить помилки	2	4
	Відповідь є поверхневою з великою кількістю помилок	1	2
	Правильна відповідь відсутня	0	0
Завдання на знання понятійного апарату (5 завдань)	Дана правильна відповідь	2	10
	Дана правильна відповідь яка може бути або неповною або містити деякі неточності	1	5
	Немає відповіді або дана не правильна відповідь	0	0
Виконання комплексного тестового завдання (10 тестових завдань)	Дана правильна відповідь	1	10
	Правильна відповідь відсутня/відповідь відсутня	-	0
Виконання ситуаційного завдання (2 завдання)	Завдання вирішено вірно, містить пояснення та логічні висновки	10	20
	Завдання вирішено правильно, але на деяких етапах вирішення допущені незначні помилки, є висновки	7,5	15
	Завдання вирішено, але містить грубі помилки, відсутні висновки	5	10
	Записано тільки методику, загальні підходи до вирішення	2,5	5

	Завдання не виконано	0	0
--	----------------------	---	---

Переведення даних 50-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу за системою ЄКТС за екзамен здійснюється на основі табл. 4.11.

Таблиця 4.11

Переведення даних 50-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу за системою ЄКТС

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою
40-50	A	відмінно	Високий (творчий)	відмінно
40-44	B	дуже добре	Достатній (конструктивно - варіативний)	добре
35-39	C	добре		
30-34	D	задовільно	Середній (репродуктивний)	задовільно
25-29	E	достатньо		
17-24	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно
0-16	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту		

Результат складання екзамену оцінюються за чотирибальною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») і вноситься в відомість обліку успішності студента для підрахунку загальної оцінки з дисципліни у вигляді отриманих балів за виконану екзаменаційну роботу.

4.7. ПІДСУМКОВА ОЦІНКА З КУРСУ

Підсумкова оцінка виставляється на основі сумарної кількості балів, яку студент отримав протягом поточного навчання та на екзамені.

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в національну шкалу та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в наступному порядку (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами й критеріями оцінювання

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Підсумкова оцінка за національною шкалою
90-100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили	Високий (творчий)	відмінно
80-89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно - варіативний)	добре

70-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок		
60-69	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)	задовільно
50-59	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні		
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів		

Критерієм успішного проходження здобувачем вищої освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання з навчальної дисципліни.

5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Передбачено використання наступних засобів діагностики результатів навчання здобувачів вищої освіти:

- екзамен;
- модульні контрольні роботи;
- тестування за темами та змістовими модулями на платформі MOODLE ДПУ;
- комп'ютерне тестування на платформі MOODLE ДПУ;
- усні та письмові відповіді;
- вирішення ситуаційних завдань;
- презентації;
- виконання завдання індивідуально-консультаційної роботи.

6. ФОРМИ ТА ПИТАННЯ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Впродовж вивчення навчального матеріалу окремих модулів навчальної дисципліни проводиться оцінювання рівня навчальних досягнень здобувача вищої освіти в наступних формах поточного контролю (контрольних заходів):

- письмові та усні опитування на семінарських заняттях;
- вирішення ситуаційних завдань (групове);
- огляд спеціальної літератури;
- тестування за темами та змістовими модулями;
- модульні контрольні роботи.

Письмові та усні опитування на семінарських, розв'язання індивідуальних та групових завдань під час семінарських занять, тестування за темами відбуваються під час проведення навчальних занять відповідно до плану.

В процесі поточного контролю на семінарських заняттях, а також під час проведення модульних контрольних робіт оцінюється самостійна робота здобувачів над вивченням матеріалу самостійної роботи: повнота виконання завдань, рівень засвоєння навчальних матеріалів та окремих розділів навчальної дисципліни, робота з додатковою літературою, оволодіння практичними навичками економічних розрахунків.

Поточний контроль передбачає проведення двох поточних модульних контрольних робіт за окремими змістовими модулями (змістовий модуль I та змістовий модуль II) для досягнення програмних результатів навчання здобувачами вищої освіти. До моменту проведення модульної контрольної роботи з відповідного змістового модулю з навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти повинні пройти тестування за матеріалом змістового модулю за допомогою системи Moodle. Модульні контрольні роботи виконуються в письмовому вигляді, тестова частина виконується за допомогою системи Moodle. Під час проведення онлайн-навчання модульні контрольні роботи проводяться в комп'ютерній формі.

Підсумковий контроль з навчальної дисципліни проводиться після завершення її вивчення з метою встановлення досягнення здобувачем вищої освіти заявлених результатів навчання і оцінювання рівня цих досягнень. Формою підсумкового контролю з навчальної дисципліни є екзамен.

Перелік питань проміжного поточного та підсумкового контролю знань здобувачів вищої освіти складається відповідно до обсягу дисципліни.

Питання для проведення поточного контролю знань студентів з навчальної дисципліни

Питання до змістовного модулю I

1. Дайте визначення поняття стартапу.
2. Які якості важливі при формуванні команди?
3. Охарактеризуйте поняття масштабованості. Чому це так важливо для стартапу?
4. Назвіть основні етапи розвитку стартапу. Як ви думаєте, який з них є найскладнішим і чому?
5. Дайте визначення поняттю стартап-екосистеми. Які гравці є ключовими для стартап-екосистеми?
6. Охарактеризуйте українську стартап-екосистему. Які ключові гравці є на українському ринку?
7. Наведіть приклади успішних та неуспішних українських стартапів. Як ви думаєте, чому їм вдалося або не вдалося стати глобальному відомими?
8. Розібрати історію успішного світового стартапу.
9. Дайте визначення поняття команди.
10. Які якості важливі при формуванні команди?
11. Опишіть основні ролі, притаманні стартапам. Проаналізуйте ролі в будь-якому українському стартапі.
12. Дайте визначення поняттям місії та візії. Чим вони відрізняються?
13. Які якості важливі для засновника стартапу?

14. Поясніть на прикладі відомого засновника, що дозволило йому чи їй зробити свій продукт успішним.
15. Опишіть методологію дизайн-мислення і її основні етапи.
16. Що таке емпатія? Опишіть методи побудови емпатії.
17. Як правильно проводити емпатичне інтерв'ю? Спробуйте провести інтерв'ю зі своїм викладачем.
18. Як можна знайти глибинну проблему? Опишіть відомі вам способи.
19. Яка мета стадії генерування ідей?
20. Опишіть, які методи генерування ідей вам відомі. Чим вони відрізняються?
21. Що таке брейнстормінг? Опишіть основні правила брейнстормінгу.
22. Презентація ідей командою.
23. Мозковий штурм.
24. Обговорення слабких сторін ідей проекту.
25. Дайте визначення Lean Canvas.
26. Опишіть переваги Lean Canvas та характеристики.
27. Чим відрізняються Business Model Canvas та Lean Canvas?
28. Розкажіть, з яких сегментів складається Lean Canvas.
29. Опишіть сегменти Проблема (та альтернативні рішення) та Ідея.
30. Дайте визначення терміну Customer development.
31. Що таке сегментація клієнтів?
32. Чим відрізняються поняття «клієнт» та «користувач»?
33. Опишіть і дайте характеристику Кривої адаптації клієнта.
34. Що таке Кава ціннісної пропозиції? З яких сегментів вона складається?
35. Які елементи циклу customer development вам відомі?
36. Опишіть способи валідації гіпотез.
37. Які інструменти можна використовувати для валідації?
38. Опишіть процес customer development.
39. Яка специфіка проведення customer development для продукту на ранніх стадіях?

Питання до змістовного модулю II

1. Які стадії роботи в команді вам відомі? Які їх основні характеристики?
2. В чому складність стадії конфліктування команди?
3. Як можна стабілізувати роботу команди?
4. Які інструменти менеджменту роботи в командах ви знаєте? Опишіть, які з них краще використовувати для маленьких команд, а які для великих?
5. Що таке MVP?
6. Які основні принципи створення прототипу?
7. Які інструменти для формування MVP вам відомі?
8. Опишіть послідовність процесів під час створення MVP.
9. Які рівні оцінки ринку вам відомі?
10. Як рахувати TAM? Які інструменти можна використовувати?
11. Навіщо проводити аналіз конкурентів?
12. Які методи аналізу конкурентів можна використовувати?
13. Які критерії для оцінювання конкурентів вам відомі?
14. Сутність маркетингу стартапу та його етапи.
15. Оцінювання клієнтів стартапу.
16. Аналіз ринку стартап-проекту.
17. Розроблення маркетингової стратегії стартапу та плану маркетингу стартапу.
18. Способи просування товару/послуги стартапу на ринок.
19. Обговорення інвестиційної стратегії стартапу.
20. Розробка фінансового плану (P&L).
21. Розкажіть про найвідоміші інвестиційні компанії, найвідоміші інвестиції в українські стартапи: Grammarly, PetCube і т.д.
22. Структура презентації.

23. Слайд: текст, гіфки, картинки, відео.
24. Основні правила візуалізації та наповнення слайдів
25. Правила успішного пітчінгу.
26. Розбір прикладів наповнення слайдів та структури презентації різних відомих стартапів.

Питання для проведення підсумкового контролю знань здобувачів вищої освіти

1. Розкрийте сутність поняття «стартап».
2. Визначте основні відмінності, що відрізняють стартап від звичайного підприємництва.
3. Розкрийте ключові характеристики стартапів.
4. Визначте основні стадії розвитку стартапу.
5. Охарактеризуйте етапи розвитку стартапів.
6. Зазначте ключових інвесторів для кожного етапу розвитку стартапу.
7. Опишіть життєвий цикл стартапу.
8. Розкрийте сутність кожної фази життєвого циклу стартап-проекту.
9. Визначте особливості стартапу як інноваційного проекту.
10. Що таке команда та як можна визначити її роль у реалізації стартап-проекту?
11. Охарактеризуйте етапи формування команди стартап-проекту.
12. Проблеми формування команди та шляхи їх вирішення.
13. Ролі та функції учасників команди стартапу.
14. Особливості мінімальної життєздатної команди.
15. Особливості мінімальної ідеальної команди.
16. Лідерство в команді стартапу.
17. Розподіл участі та часток майбутнього бізнесу між членами команди стартапу.
18. Ключові відмінності звичайної команди від стартап команди.
19. Особливості роботи стартап команди на кожному з етапів розробки стартап-проекту.
20. Опишіть історію дизайну мислення, розгляньте 5 основних блоків.
21. Дайте розуміння різниці між Завданням та Ідеєю.
22. Знайдіть приклади, як саме компанії використовували дизайн мислення. Які методи використовували? Для чого?
23. Дайте визначення емпатії.
24. Методи побудови емпатії.
25. Наведіть основні правила інтерв'ю.
26. Опишіть основні інструменти пошуку ідей та чим вони відрізняються.
27. Характеристика брейнстормінгу, скетчінгу, майндмеппінгу.
28. Розкажіть, які існують способи відбору ідей з великої кількості.
29. У чому полягає методика SWOT-аналіз стартапу.
30. Правила брейнстормінгу.
31. Визначте сутність і види бізнес-моделі.
32. У чому полягає зміст бізнес-моделі, її відмінності від стратегії?
33. Опишіть структуру бізнес-моделі, зокрема, бізнес-моделі Canvas.
34. Охарактеризуйте структурні блоки бізнес-моделі.
35. Опишіть основні види бізнес-моделей.
36. Охарактеризуйте ключові типи бізнес-моделей.
37. Визначення терміну customer development за Стівом Бланком.
38. Яка різниця між клієнтом і користувачем?
39. Крива адаптації продукту.
40. Хто такі новатори, ранні послідовники, рання більшість, пізня більшість?
41. Поясніть, що таке портрет клієнта, як його створювати?
42. Опишіть класичну сегментацію.
43. Поясніть всі сегменти канви ціннісної пропозиції.
44. Що таке Канва ціннісної пропозиції? З яких сегментів вона складається?
45. Цикл customer development.
46. Гіпотези. Валідація гіпотез.
47. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи.

Дослідження трендів та статистичних даних.

48. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін, як інструмент валідації.
49. Використання Гугл трендів, спостереження за трендами та аналітичними даними.
50. Які стадії роботи в команді вам відомі? Які їх основні характеристики?
51. В чому складність стадії конфліктування команди?
52. Як можна стабілізувати роботу команди?
53. Які інструменти менеджменту роботи в командах ви знаєте? Опишіть, які з них краще використовувати для маленьких команд, а які для великих?
54. Визначте сутність інноваційного продукту, процес його створення.
55. Охарактеризуйте науково-технічну доцільність інноваційної ідеї, методи пошуку ідей нового продукту та його розвитку.
56. Розкрийте сутність морфологічних підходів до формування ідеї продукту.
57. Надайте характеристику методів створення локальних інновацій для продукту.
58. Які існують методи і способи перевірки життєздатності ідеї.
59. Охарактеризуйте продуктивні та не продуктивні методи перевірки ідеї нового продукту. 60. Розкрийте сутність ситуаційних та ґрунтовних методів перевірки.
60. Що таке «Мінімальний життєздатний (доцільний) продукт», типи та етапи його створення.
9. Які існують типи мінімального життєздатного продукту?
61. Надайте характеристику етапів створення мінімального життєздатного продукту.
62. Підходи до створення мінімального життєздатного продукту, його еволюція.
63. Що таке Scrum? Охарактеризуйте процес Scrum.
64. Які рівні оцінки ринку вам відомі?
65. Як рахувати TAM? Які інструменти можна використовувати?
66. Навіщо проводити аналіз конкурентів?
67. Які методи аналізу конкурентів можна використовувати?
68. Які критерії для оцінювання конкурентів вам відомі?
69. Дайте визначення маркетингу.
70. У чому полягають ключові відмінності маркетингу стартапу для вже існуючого бізнесу?
71. Охарактеризуйте клієнт-орієнтовану методологію (Customer Development Methodology) та продукт-орієнтовану методологію (Customer Discovery).
72. Поясніть методи оцінювання ринку зверху вниз та знизу вгору.
73. Яким чином здійснюється оцінювання ринку з позиції грошової маси?
74. Поясніть визначення цільової аудиторії стартапу.
75. Надайте характеристику аналізу конкуренції на перспективному ринку стартапу.
76. Визначте сутність маркетингу стартапу.
77. У чому полягають ключові відмінності маркетингу стартапу та маркетингу товару/послуги для вже існуючого бізнесу?
78. Охарактеризуйте клієнт-орієнтовану методологію (Customer Development Methodology) та продукт-орієнтовану методологію (Customer Discovery).
79. Поясніть методи оцінювання ринку зверху вниз та знизу вгору.
80. Яким чином здійснюється оцінювання ринку з позиції грошової маси?
81. Поясніть визначення цільової аудиторії стартапу.
82. Надайте характеристику аналізу конкуренції на перспективному ринку стартапу.
83. Охарактеризуйте процес формування маркетингової стратегії стартапу.
84. Поясніть особливості позиціонування та сегментування в стартапі.
85. Визначте структуру плану маркетингу стартапу.
86. Надайте характеристику способам просування продукту на ринок, залучення та комунікації зі споживачами стартапу.
87. Охарактеризуйте особливості презентування стартап-проектів, поясніть сутність «Пітч-дек».
88. Розкрийте зміст загальної структури презентації стартап-проекту.
89. Визначте специфіку презентації стартап-проекту для інвесторів.
90. Яким чином здійснюється логічна побудова виступу за етапами презентування?
91. Охарактеризуйте особливості складання презентацій стартап-проекту для посівного інвестування та повної презентації проекту.

92. Поясніть сутність «пітч» стартап-проекту.
93. Дайте характеристику видам пітча, на яких стадіях стартапу доцільно застосовувати кожний з них?
94. Надайте характеристику структурі пітчу.

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бланк С., Дорф Б. Священа книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Київ. Наш Формат. 2019. 512 с.
2. Маркетинг стартап-проектів: навч. посіб. для усіх спеціальностей другого освітнього ступеню «магістр» / За заг. ред. С. О. Солнцева / С.О. Солнцев, О.В. Зозульов, Н. В. Юдіна, Т. О. Царьова, Н. В. Язвінська ; Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ:КПІ ім.. Ігоря Сікорського, 2019. 218 с.
3. Менеджмент стартап проектів : підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко та ін.; Київ: КПІ ім. І. Сікорського. Видавництво «Політехніка», 2019. 337 с.
4. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій: навч. посіб. / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с.
5. Управління стартапами: підручник для для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.

Допоміжна:

1. Аппело, Юрген. Стартап. Скейлап. Скрюап. Харків. Фабула. 2021. 240 с.
2. Гавриш О. М., Пильнова В. П., Пісковець О. В. Інноваційне підприємництво: сутність, значення та проблеми в сучасних умовах функціонування. Економіка та держава. 2020. № 12. С. 109–113.
3. Гоффман, Рейд, Касноча, Бен. Сам собі стартап. Як адаптуватися до майбутнього, інвестувати в себе і трансформувати свою кар'єру. Київ. КМ-Букс. 2021. 224 с.
4. Інбал Аріелі. Хуцпа. Чому Ізраїль став світовим центром інновацій та підприємництва. Київ: Yakaboo Publishing. 2021. 280 с.
5. Карлссон, Свен, Лейонхуфвуд, Йонас. Spotify навиворіт. Київ: Yakaboo Publishing. 2021. 296 с.
6. Ремінний С. Стартап-кухня. Книжка про ІТ-бізнес, якої мені бракувало. Київ. Наш формат. 2023. 256 с.
7. Сак Т. В., Шостак Л. В., Вознюк Є. С. Розвиток стартапів в Україні: теоретичні аспекти, тенденції, можливості. Інфраструктура ринку. Випуск 65. 2022. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2022/65_2022/9.pdf
8. Стартапи добра. Люди та проекти, яких не зламала війна. Львів. Видавництво Старого Лева. 2023. 224 с.
9. Тіль, Пітер. Від нуля до одиниці. Як створити стартап, який змінить майбутнє. Київ. Наш формат. 2023. 184 с.
10. Федоров Р.К. Стан та основні напрями розвитку стартапів в Україні. Ефективна економіка. 2021. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8783>.

Інформаційні ресурси Інтернет:

1. Prometheus: Дизайн-мислення для інновацій: URL: <https://www.prometheus.org.ua>.
2. The Business plan shop. TAM SAM SOM - what it means and why it matters. URL: <https://www.thebusinessplanshop.com>.
3. Дизайн – мислення. URL: <https://tilda.education/courses/web-design/designthinking/>.
4. Дія.Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua>.
5. Інсайти від стартаперів. URL: <https://startupsanonymous.com>.
6. Стартап-екосистема України. URL: <https://www.Techecosystemguidei.techukraine.org/ecosystem-map/>.
7. Стартап-інкубатор YEP. URL: <http://www.yepworld.org/ua/about/>.
8. Стартуй стартап. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/startuj-startap>.
9. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua>.

Міжнародні видання:

1. Curedale, Robert. Design Thinking Process & Methods. 5th Ed. Design Community College Inc. 2019.

666 p.

2. Daniels, Catalina, Sherman, James. *Smart Startups: What Every Entrepreneur Needs to Know--Advice from 18 Harvard Business School Founders*. Harper Business. 2023. 384 p.
3. Lewrick, Michael. *Design Thinking and Innovation Metrics: Powerful Tools to Manage Creativity, OKRs, Product, and Business Success*. 1st ed. John Wiley & Sons Inc. 2023. 393 p.
4. Lombe, Muema. *The Ultimate Startup Dictionary: Demystify Complex Startup Terms and Communicate Like a Pro — For Founders, Entrepreneurs, Angel Investors, and Venture Capitalists (Startup Funding Series)*. Independently published by Muema Lombe. 2024. 95 p.
5. Longi, Kaya. *Business Model Canvas, 100 templates to fill out: Ideal to fill the canvas business model. Notebook to build your business model from the Next ... Model. To develop a development strategy*. Independently published by Kaya Longi. 2020. 101 p.
6. Sahr, Kenny. *The Startup Marketing Bible: A Practical Guide To Startup Marketing*. Independently published by Kenny Sahr. 2023. 164 p.
7. Swegle, Paul. *Startup Law and Fundraising for Entrepreneurs and Startup Advisors*. 2020. 580 p.

8. ЛИСТ МОНІТОРИНГУ