


Київський університет імені Бориса Грінченка  
Факультет економіки та управління  
Кафедра фінансів  
ГО «Платформа інноваційного партнерства» (УЕР™)  
Дія. Бізнес

  
«ЗАТВЕРДЖУЮ»  
Проректор з науково-методичної та  
навчальної роботи  
\_\_\_\_\_ О. Б. Жильцов  
« 05 » \_\_\_\_\_ 2022 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

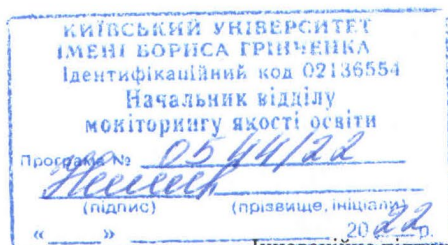
**ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО**

**ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП ПРОЄКТАМИ**

для студентів

Каталог вибірових дисциплін  
Освітній рівень перший (бакалаврський)

Київ – 2022



**Розробники:**

**Громадська організація "Платформа інноваційного партнерства" (УЕР™)**

**РЕЦЕНЗЕНТИ:** МОН, Міністерство цифрової трансформації, Дія.Бізнес, prof. Lewis Sheats (Entrepreneurship Clinic, State North Carolina University), Elena Donets (co-founder of DUCO Innovation, Israel), Maret Ahonen (IdeaLab, University of Tartu, Estonia), TechUkraine, Ruben Nieuwenhuis (former director of StartupAmsterdam).

**Викладачі:**

**Казак Оксана Олексіївна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та економіки факультету Інформаційних технологій і управління Київського університету імені Бориса Грінченка

**Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри фінансів та економіки**

Протокол від 30 серпня 2021 р. № 10

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ Сосновська О.О.

(підпис)

**Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми (керівником освітньої програми 072.00.01 Фінанси і кредит)**

30. 08. 20 21 р.

Керівник освітньої програми \_\_\_\_\_ О.О. Сосновська

(підпис)

**Робочу програму перевірено**

\_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Заступник директора/декана \_\_\_\_\_ Мельник І.Ю.

(підпис)

**Пролонговано:**

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ Сосновська О.О. « 1 » 09 20\_\_ р., протокол № 1

(підпис)

(ПІБ)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_\_

(підпис)

(ПІБ)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_\_

(підпис)

(ПІБ)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_\_

(підпис)

(ПІБ)

### 1. Опис навчальної дисципліни

| Найменування показників                   | Характеристика дисципліни за формами навчання |        |
|---|---|--------|
|   | денна   | заочна |
| Вид дисципліни                            | Вибіркова<br>(вибір з каталогу курсів)        |        |
| Мова викладання, навчання та оцінювання   | українська                                    |        |
| Загальний обсяг кредитів / годин          | 6 / 180                                       |        |
| Курс                                      | 2 (3)   |        |
| Семестр                                   | 3, 5  |        |
| Кількість змістових модулів з розподілом: | 6   |        |
| Обсяг кредитів                            | 6   |        |
| Обсяг годин, в тому числі:                | 180   |        |
| Аудиторні                                 | 64  |        |
| Модульний контроль                        | 12  |        |
| Семестровий контроль                      | 0   |        |
| Самостійна робота                         | 104   |        |
| Форма семестрового контролю               | Залік у формі презентації стартапів           |        |

### 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

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

**Завдання:**

- формування розуміння основних принципів роботи стартап екосистеми;
- розвиток вміння ефективно працювати в команді;
- формування вміння генерації ідеї стартапу з використанням інструментів креативного і дизайн мислення;
- розвиток здатності до розробки бізнес модель стартапу;
- формування вмінь і навичок зі створення продукту;
- підготувати власний проект для пошуку фінансування.

### 3. Результати навчання за дисципліною

**У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен**

**знати:**

- роль стартапів в світовій економіці, складові частини стартап екосистеми та зв'язки між ними;
- інструменти оцінки підприємницьких якостей;
- етапи розвитку команди;
- інструменти дизайн мислення, методи оцінки проблеми - карта емпатії, глибинне інтерв'ю, карта стейкхолдерів тощо;
- інструменти брейнстормінгу;
- принципи customer development;
- інструменти для формування та валідації бізнес моделі;
- базові принципи маркетингу та сутність маркетингової стратегії, основні метрики діджитал маркетингу;
- поняття MVP, базові принципи UI/UX дизайну, customer journey map;
- принципи венчурного ринку, типи інвесторів, етапи і раунди інвестицій;
- базові юридичні аспекти управління стартапами;

- основні принципи пітчів.

**вміти:**

- знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії;
- формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі;
- застосувати відповідні інструменти управління командою на різних етапах розвитку команди, визначити проблеми клієнта;
- знайти і вибрати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність, валідувати гіпотези;
- застосовувати базові навички діджитал маркетингу – SMM, налаштування реклами, робота з лідерами думки;
- оцінювати об'єм ринку, проаналізувати конкурентів;
- обирати джерело фінансування;
- володіти інструментами створення презентацій, фандрейзингу.

Результатами освоєння дисципліни повинні бути наступні етапи формування у студентів наступних **компетентностей**:

- здатність розуміти основні принципи роботи стартап екосистеми.
- здатність ефективно працювати в команді.
- здатність придумати ідею стартапу. Креативне мислення та дизайн мислення.
- здатність розробити бізнес модель стартапу.
- здатність створити продукт.
- здатність підготувати власний проект для пошуку фінансування.

#### 4. Структура навчальної дисципліни

##### Тематичний план для денної форми навчання

| Назви змістових модулів і тем  | Усього    | Розподіл годин між видами робіт |          |           |             |               | Самостійна |
|--|-----------|---------------------------------|----------|-----------|-------------|---------------|------------|
|  |           | Аудиторна:                      |          |           |             |               |            |
|  |           | Лекції                          | Семинари | Практичні | Лабораторні | Індивідуальні |            |
| <b>Змістовий модуль 1.</b>   |           |                                 |          |           |             |               |            |
| Тема 1. Стартап екосистема   | 8         | 2                               | 2        | -         | -           | -             | 4          |
| Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу | 14        | 2                               | 4        | -         | -           | -             | 8          |
| <b>Модульний контроль 1</b>  | <b>2</b>  |                                 |          |           |             |               |            |
| <b>Разом за змістовим модулем 1</b>                                  | <b>24</b> | <b>4</b>                        | <b>6</b> | <b>0</b>  | <b>0</b>    | <b>0</b>      | <b>12</b>  |
| <b>Змістовий модуль 2.</b>   |           |                                 |          |           |             |               |            |
| Тема 3. Дизайн мислення, визначення проблем, емпатія                 | 10        | 2                               | 2        | -         | -           | -             | 6          |
| Тема 4. Дизайн мислення, пошук і вибір ідей                          | 10        | 2                               | 2        | -         | -           | -             | 6          |
| Тема 5. Валідація ідеї стартапу                                      | 10        | 2                               | 2        | -         | -           | -             | 6          |
| <b>Модульний контроль 2</b>  | <b>2</b>  |                                 |          |           |             |               |            |
| <b>Разом за змістовим модулем 2</b>                                  | <b>32</b> | <b>6</b>                        | <b>6</b> | <b>0</b>  | <b>0</b>    | <b>0</b>      | <b>18</b>  |
| <b>Змістовий модуль 3.</b>   |           |                                 |          |           |             |               |            |
| Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.             | 12        | 2                               | 2        | -         | -           | -             | 8          |
| Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.   | 12        | 2                               | 2        | -         | -           | -             | 8          |

|  |            |           |           |          |          |          |            |
|--|------------|-----------|-----------|----------|----------|----------|------------|
| Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез. | 12         | 2         | 2         | -        | -        | -        | 8          |
| Тема 9. Презентації ідей стартапів.  | 10         | 2         | 4         | -        | -        | -        | 4          |
| <b>Модульний контроль 3</b>  | <b>2</b>   |           |           |          |          |          |            |
| <b>Разом за змістовим модулем 3</b>  | <b>48</b>  | <b>8</b>  | <b>10</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>28</b>  |
| <b>Змістовий модуль 4.</b>   |            |           |           |          |          |          |            |
| Тема 10. Динаміка команди  | 12         | 2         | 2         | -        | -        | -        | 8          |
| Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)   | 12         | 2         | 2         | -        | -        | -        | 8          |
| <b>Модульний контроль 4</b>  | <b>2</b>   |           |           |          |          |          |            |
| <b>Разом за змістовим модулем 4</b>  | <b>26</b>  | <b>4</b>  | <b>4</b>  | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>16</b>  |
| <b>Змістовий модуль 5.</b>   |            |           |           |          |          |          |            |
| Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги                | 12         | 2         | 2         | -        | -        | -        | 8          |
| Тема 13. Основи маркетингу для стартапів.  | 12         | 2         | 2         | -        | -        | -        | 8          |
| <b>Модульний контроль 5</b>  | <b>2</b>   |           |           |          |          |          |            |
| <b>Разом за змістовим модулем 5</b>  | <b>26</b>  | <b>4</b>  | <b>4</b>  | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>16</b>  |
| <b>Змістовий модуль 6.</b>   |            |           |           |          |          |          |            |
| Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.             | 12         | 2         | 2         | -        | -        | -        | 8          |
| Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.   | 10         | 0         | 4         | -        | -        | -        | 6          |
| <b>Модульний контроль 6</b>  | <b>2</b>   |           |           |          |          |          |            |
| <b>Разом за змістовим модулем 6</b>  | <b>24</b>  | <b>2</b>  | <b>6</b>  | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>14</b>  |
| <b>Залік</b>   |            |           |           |          |          |          |            |
| <b>Усього годин</b>  | <b>180</b> | <b>28</b> | <b>36</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>104</b> |

## 5. Програма навчальної дисципліни

### Змістовий модуль 1.

#### **Тема 1. Стартап екосистема.**

Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій. Складові стартап екосистеми. Стадії розвитку стартапу. Огляд стартап екосистеми України.

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

Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.

### Змістовий модуль 2.

#### **Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія.**

Проблема як джерело ідей для стартапів. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Стейкхолдери стартапу. Методологія How Might We. Огляд інструментів для аналізу проблем. Дизайн мислення.

#### **Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей..**

Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів. Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчінг.

#### **Тема 5. Валідація ідеї стартапу.**

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

### Змістовий модуль 3.

#### **Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.**

Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі.

#### **Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.**

Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.

#### **Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.**

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

#### **Тема 9. Презентації ідей стартапів.**

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

#### **Змістовий модуль 4.**

##### **Тема 10. Динаміка команди.**

Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.

##### **Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP).**

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

#### **Змістовий модуль 5.**

##### **Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів.**

Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).

##### **Тема 13. Основи маркетингу для стартапів.**

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

#### **Змістовий модуль 6.**

##### **Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.**

Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Умови, розподіл часток, договори, опціони. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.

##### **Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.**

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

## 6. Контроль навчальних досягнень

### 6.1. Система оцінювання навчальних досягнень студентів

| № з/п   | Вид діяльності студента                  | Макс. кількість балів за одиницю | Модуль 1                     |                              | Модуль 2                     |                              | Модуль 3                     |                              | Модуль 4                     |                              | Модуль 5                     |                              | Модуль 6                     |                              |
|---|--|----------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
|   |  |                                  | Кільк. одиниць до розрахунку | Макс. кількість балів за вид | Кільк. одиниць до розрахунку | Макс. кількість балів за вид | Кільк. одиниць до розрахунку | Макс. кількість балів за вид | Кільк. одиниць до розрахунку | Макс. кількість балів за вид | Кільк. одиниць до розрахунку | Макс. кількість балів за вид | Кільк. одиниць до розрахунку | Макс. кількість балів за вид |
| 1   | Відвідування лекцій                      | 1                                | 2                            | 2                            | 3                            | 3                            | 4                            | 4                            | 2                            | 2                            | 2                            | 2                            | 2                            | 2                            |
| 2   | Відвідування семінарських занять         | 1                                | 3                            | 3                            | 3                            | 3                            | 5                            | 5                            | 2                            | 2                            | 2                            | 2                            | 3                            | 3                            |
| 3   | Робота на семінарських заняттях          | 10                               | 3                            | 30                           | 3                            | 30                           | 5                            | 50                           | 2                            | 20                           | 2                            | 20                           | 3                            | 30                           |
| 4   | Виконання завдань для самостійної роботи | 5                                | 2                            | 10                           | 3                            | 15                           | 4                            | 20                           | 2                            | 10                           | 2                            | 10                           | 2                            | 10                           |
| 5   | Виконання модульної контрольної роботи   | 25                               | 1                            | 25                           | 1                            | 25                           | 1                            | 25                           | 1                            | 25                           | 1                            | 25                           | 1                            | 25                           |
| Макс. кількість балів за видами поточного контролю (МВ) |  | -                                | -                            | <b>70</b>                    | -                            | <b>76</b>                    | -                            | <b>104</b>                   | -                            | <b>59</b>                    | -                            | <b>59</b>                    | -                            | <b>70</b>                    |
| Максимальна кількість балів: <b>438</b>                 |  |                                  |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |
| Розрахунок коефіцієнта: $438 / 100 = 4,38$              |  |                                  |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |
| <b>Загалом: 100</b>                                     |  |                                  |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |                              |

### 6.2. Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання.

#### 6.2.1. Самостійна робота

Самостійна робота – пізнавальна діяльність здобувача вищої освіти, спрямована на самостійне (без безпосередньої участі науково-педагогічного працівника) опанування теоретичними і практичними знаннями, у тому числі, використовуючи сучасні інформаційні технології.

Самостійна робота студентів з навчальної дисципліни «Основи власного бізнесу» включає:

#### Тема 1. Стартап екосистема

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

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

В робочому зошиті заповнити сторінку зі складом команди та ролями.

Провести брейншторм в команді з визначення візії і цінностей. Провести тестування в команді на “бізнес хімію”, тест на визначення рівня інноваційності мислення.

#### Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія

В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми. Провести емпатію та підтвердити проблему.

#### Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.

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

#### Тема 5. Валідація ідеї стартапу

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

**Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.**

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

**Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.**

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

**Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.**

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

**Тема 9. Презентації ідей стартапів.**

Результатом даного етапу має стати сформована канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними гіпотезами щодо проблеми, рішення та сегментів клієнтів. Після цього команда може продовжувати валідацію в наступному етапі програми.

**Тема 10. Динаміка команди**

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

**Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)**

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

**Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів**

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

**Тема 13. Основи маркетингу для стартапів**

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

**Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.**

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

**Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.**

Створити фінальну презентацію стартапу.

**Критерії оцінювання самостійної роботи**

| № з/п                      | Назва теми   | Кількість годин | Бали |
|----------------------------|--|-----------------|------|
| <b>Змістовий модуль 1.</b> |  |                 |      |
| 1.                         | Тема 1. Стартап екосистема   | 4               | 5    |
| 2.                         | Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу | 8               | 5    |
| <b>Змістовий модуль 2.</b> |  |                 |      |
| 3.                         | Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія                 | 6               | 5    |
| 4.                         | Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей                          | 6               | 5    |



|                            |   |            |           |
|----------------------------|---|------------|-----------|
| 5.                         | Тема 5. Валідація ідеї стартапу   | 6          | 5         |
| <b>Змістовий модуль 3.</b> |   |            |           |
| 6.                         | Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення                               | 8          | 5         |
| 7.                         | Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція                     | 8          | 5         |
| 8.                         | Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез | 8          | 5         |
| 9.                         | Тема 9. Презентації ідей стартапів  | 4          | 5         |
| <b>Змістовий модуль 4.</b> |   |            |           |
| 10.                        | Тема 10. Динаміка команди   | 8          | 5         |
| 11.                        | Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)  | 8          | 5         |
| <b>Змістовий модуль 5.</b> |   |            |           |
| 12.                        | Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів   | 8          | 5         |
| 13.                        | Тема 13. Основи маркетингу для стартапів  | 8          | 5         |
| <b>Змістовий модуль 6.</b> |   |            |           |
| 14.                        | Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів             | 8          | 5         |
| 15.                        | Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек   | 6          | 5         |
| <b>Разом</b>               |   | <b>104</b> | <b>75</b> |

### 6.3. Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання.

Поточний контроль за результатами виконання контрольних (модульних) робіт передбачає оцінювання теоретичних знань та практичних умінь і навичок, які студент набув після завершення вивчення навчального матеріалу змістовного модуля з дисципліни. Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в аудиторії або в онлайн-режимі в системі Moodle.

Модульний контроль проводиться у формі контрольної роботи за кожним модулем. Контрольні (модульні) роботи включають тестування, відповіді на теоретичні питання, розв'язання практичних завдань та ситуацій.

Сума балів, накопичених студентом за виконання модульних контрольних робіт свідчить про ступінь оволодіння ним програмою навчальної дисципліни на конкретному етапі її вивчення.

#### Форми проведення та критерії оцінювання модульного контролю

| Модулі | Теми дисципліни                                       | Форма контролю    | Максимальна сума балів |
|--------|---|-------------------|------------------------|
| I      | Теми 1, 2 згідно з тематичним планом дисципліни       | контрольна робота | 25 балів               |
| II     | Теми 3, 4, 5 згідно з тематичним планом дисципліни    | контрольна робота | 25 балів               |
| III    | Теми 6, 7, 8, 9 згідно з тематичним планом дисципліни | контрольна робота | 25 балів               |
| IV     | Теми 10, 11 згідно з тематичним планом дисципліни     | контрольна робота | 25 балів               |
| V      | Теми 12, 13 згідно з тематичним планом дисципліни     | контрольна робота | 25 балів               |
| VI     | Теми 14, 15 згідно з тематичним планом дисципліни     | контрольна робота | 25 балів               |

#### Критерії оцінювання знань студентів за модульну контрольну роботу

| Кількість балів | Критерії оцінювання  |
|-----------------|--|
| 22-25           | В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно |

|       |   |
|-------|---|
|       | розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання  |
| 18-21 | Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань. |
| 12-17 | В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.   |
| 7-12  | Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.  |
| 1-6   | Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.   |
| 0     | Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.  |

#### 6.4. Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання.

Семестрове оцінювання проводиться у формі заліку у формі презентації стартапів. Студент допускається до захисту, якщо ним повністю виконані всі види робіт, передбачені робочим навчальним планом та робочою навчальною програмою. Презентація стартапу проводиться зі слайдами з розрахунку тривалості 4-5 хв, яку кожна команда презентує журі, до складу якого входять також запрошені експерти. Найкращі команди мають можливість подати свої проекти на участь до інкубаційної або пре-акселераційної програм YEP.

Презентація виконання наступних завдань: техніка виступу (максимум 25 балів), контент презентації (максимум 10 балів), відповіді на додаткові запитання (максимум 5 балів). При цьому максимальна кількість балів– 40 балів, яка додається до кількості балів (максимум 60 балів), які студент набрав під час вивчення дисципліни. Таким чином формується загальна рейтингова оцінка студента за дисципліну. Загальна кількість балів не може перевищувати 100 балів, що переводяться у національну шкалу оцінювання і відповідно у шкалу ЄКТС. Кількість балів відповідає певному рівню засвоєння дисципліни:

Студент вважається допущеним до семестрового контролю з дисципліни, якщо він виконав усі види робіт, передбачені навчальним планом та програмою на семестр з цієї навчальної дисципліни. Контроль успішності студентів з урахуванням поточного і підсумкового оцінювання здійснюється відповідно до навчально-методичної карти дисципліни, де зазначено види контролю і кількість балів за видами.

#### Шкала відповідності оцінок.

| Оцінка          | Кількість балів |
|-----------------|-----------------|
| Відмінно А      | 100-90          |
| Добре В         | 82-89           |
| Добре С         | 75-81           |
| Задовільно D    | 69-74           |
| Задовільно E    | 60-68           |
| Незадовільно FX | 36-59           |
| Незадовільно F  | 0-35            |

## 7. Навчально-методична картка дисципліни

Разом: 120 год., із них: лекції – 28 год., практичні заняття – 36 год., модульний контроль – 8 год., самостійна робота – 104 год., екзамен

| Модулі (назви, бали)             | 1. Змістовий модуль 1 (48 балів)                           |   | 2. Змістовий модуль 2 (76 балів)   |  |  | 3. Змістовий модуль 3 (93 бали)                                    |  |  |   | 4. Змістовий модуль 4 (126 балів)       |  | 5. Змістовий модуль 5 (126 балів)                    |   | 6. Змістовий модуль 6 (126 балів)   |   |     |
|----------------------------------|--|---|--|--|--|--|--|--|---|---|--|--|---|---|---|-----|
|                                  | Теми   | 1.  | 2.   | 3.   | 4.   | 5.   | 6.   | 7.   | 8.  | 9.                                      | 10.  | 11.  | 12.   | 13.   | 14.   | 15. |
| Лекції (теми, бали)              | Тема 1. Стартап екосистема (1 бал)                         | Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу (1 бал)    | Тема 3. Дизайн мислення, визначення проблеми потенційних клієнтів і користувачів, емпатія (1 бал)    | Тема 4. Дизайн мислення, пошук і вибір ідеї (1 бал)    | Тема 5. Валідація ідеї стартапу (1 бал)    | Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення (1 бал)    | Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція (1 бал)    | Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез (1 бал)    | Тема 9. Презентація ідей стартапів (1 бал)    | Тема 10. Динаміка команди (1 бал)       | Тема 11. Мінімальний життєздатний продукт (MVP) (1 бал)    | Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів (1 бал)    | Тема 13. Основи маркетингу для стартапів (1 бал)    | Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів. (1 бал)    |   |     |
| Семінарські заняття (теми, бали) | Тема 1. Стартап екосистема (11 балів)                      | Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу (22 балів) | Тема 3. Дизайн мислення, визначення проблеми потенційних клієнтів і користувачів, емпатія (11 балів) | Тема 4. Дизайн мислення, пошук і вибір ідеї (11 балів) | Тема 5. Валідація ідеї стартапу (11 балів) | Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення (11 балів) | Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція (11 балів) | Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез (11 балів) | Тема 9. Презентація ідей стартапів (22 балів) | Тема 10. Динаміка команди (11 балів)    | Тема 11. Мінімальний життєздатний продукт (MVP) (11 балів) | Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів (11 балів) | Тема 13. Основи маркетингу для стартапів (11 балів) | Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів. (11 балів) | Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек. (22 балів) |     |
| Самостійна робота                | 10 балів   |   | 15 балів   |  |  | 20 балів   |  |  |   | 10 балів                                |  | 10 балів   |   | 10 балів  |   |     |
| Поточний контроль                | Модульна контрольна робота 1 (25 балів)                    |   | Модульна контрольна робота 2 (25 балів)  |  |  | Модульна контрольна робота 3 (25 балів)                            |  |  |   | Модульна контрольна робота 4 (25 балів) |  | Модульна контрольна робота 5 (25 балів)              |   | Модульна контрольна робота 6 (25 балів)   |   |     |
| Поточний рейтинг                 | Максимальна кількість балів: <b>438 / 4,38 = 100 балів</b> |   |  |  |  |  |  |  |   |   |  |  |   |   |   |     |
| Загалом                          | <b>100</b>   |   |  |  |  |  |  |  |   |   |  |  |   |   |   |     |

## 8. Рекомендовані джерела

### Основна (базова)

1. <http://www.yepworld.org/>
2. <https://business.diiia.gov.ua/>
3. <https://usf.com.ua/>
4. Майбутнє університетів <https://uifuture.org/publications/majbutnye-universitetiv/>
5. Український університет нового покоління <https://readymag.com/u3729875872/1838490/>
6. Бас Бекман, Рубен Ньювенхаус. Місто стартапів
7. Ден Сенор, Сол Сингер. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива.
8. Бен Горовіц. Безжальна правда про нещадний бізнес. Розбудова бізнесу в умовах невизначеності.
9. Dave Gray. Gamestorming: A Playbook for Innovators, Rulebreakers, and Changemakers Paperback.
10. Боб Дорф, Стів Бленк. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію.
11. Автор Олександр Остервальдер, Ів Піньє. Створюємо бізнес-модель.
12. Ash Maurya. Running Lean, 2nd Edition
13. Everett M. Rogers. Diffusion of Innovations
14. Geoffrey Moore. Crossing the Chasm
15. Fitzpatrick, Rob. The Mom Test: How to Talk to Customers and Learn If Your Business is a Good Idea when Everyone is Lying to You.
16. Donald B Egolf. Forming Storming Norming Performing: Successful Communications in Groups and Teams.
17. Bruce W. Tuckman, Mary Ann C. Jensen. Stages of Small-Group Development Revisited.
18. Роберт І. Саттон. Мудакам тут не місце
19. Брайан Трейсі. Як керують найкращі
20. Frank Robinson, A Proven Methodology to Maximize Return on Risk
21. Henrik Kniberg. Lean from the Trenches
22. Ерік Райз. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля
23. Джейсон Фрайд, Девід Хейнмейер Ханссон. Rework. Ця книжка змінить Ваш погляд на бізнес
24. Тоні Шей. Доставка щастя
25. Джим Колінз. Від хорошого до величного
26. Пітер Тіль. Від нуля до одиниці
27. Саймон Сінек. Почни з чому
28. Даніель Канеман. Мислення швидке й повільне
29. Тимур Ворона. Стартап на мільйон: як українці заробляють статки на технологіях
30. Лей Галлагер. Історія Airbnb: Як троє звичайних хлопців підірвали готельну індустрію
31. Стартап-екосистема України: [Tech ecosystem guide i techukraine.org/ecosystem-map/](http://techukraine.org/ecosystem-map/)
32. Більше про стартапи: [Як розпочати стартап](#)
33. Olivier Serrat. The Five Whys Technique (<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/27641/five-whys-technique.pdf>)
34. Мегапопулярний сервіс оренди житла Airbnb, один з найяскравіших представників економіки спільного споживання, шукає нові шляхи розвитку [Текст] / О. Кершис, О. Гош // Бізнес. - Київ : ТОВ "Український Бізнес Хаб", 2018. - № 1/2. - С. 46-48
35. Можливості та локалізації розвитку соціального підприємства в Україні / С. Г. Батажок // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. - 2019. - № 7/8. - С. 130-140.

36. Стартап "Knowledge to royalty converter": онлайнсервіс майбутнього вже сьогодні / В. Коноваленко, М. Гуйтур // Вища школа : науково-практичне видання. - 2019. - № 11. - С. 68-81.
37. Стартап в Україні: погляд з позиції ІТ-права / Т. В. Бачинський // Право України: юридичний журнал : науково-практичне фахове видання. - 2016. - № 11. - С. 176-182 .
38. Стартап як дипломний проєкт: від ідеї до практичного втілення [Текст] / М. Нетреба // Неперервна професійна освіта: теорія і практика : науково-метод. журнал. - 2020. - Вип. 1. - С. 49-54.
39. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід / А. О. Касич, А. М. Джура // Інвестиції: практика та досвід : науково-практичний журнал. - 2019. - № 2. - С. 24-31.
40. Трансформаційний аналіз та прогноз розвитку інноваційного підприємництва в Україні [Текст] / І. М. Репіна // Економіка України = Economy of Ukraine : науковий журнал. - 2018. - № 11/12. - С. 19-27.
41. Чому стартап - це не справа молодих / О. Кардаков // Бізнес : діловий журнал. - 2018. - № 20/21. - С. 10-11

#### Додаткова

1. <https://www.designkit.org/methods/3>
2. <https://medium.com/nyc-design/how-to-solve-problems-the-design-thinking-way-64edc64ba242>
3. <https://dschool.stanford.edu/resources>
4. <https://tilda.education/courses/web-design/designthinking/>
5. <https://prometheus.org.ua/designthinking/>
6. [https://www.researchgate.net/publication/329310644\\_Handbook\\_of\\_Design\\_Thinking/link/5c3d987b299bf12be3c8b626/download](https://www.researchgate.net/publication/329310644_Handbook_of_Design_Thinking/link/5c3d987b299bf12be3c8b626/download)
7. <https://leanstack.com/>
8. [canvanizer.com](http://canvanizer.com)
9. <https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/>
10. <https://www.strategyzer.com/>
11. [steveblank.com](http://steveblank.com)
12. <https://www.youtube.com/watch?v=H1a1jzhan78>
13. <https://dou.ua/lenta/articles/group-dynamics/>
14. [https://www.mindtools.com/pages/main/newMN\\_TMM.htm](https://www.mindtools.com/pages/main/newMN_TMM.htm)
15. <https://app.slack.com/>

#### 9. Додаткові ресурси

1. Електроний навчальний курс: <https://elearning.kubg.edu.ua/course/view.php?id=26390>