

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «START-UP»



| | |
|-----------------------|---|
| Ступінь освіти | бакалавр |
| Освітня програма | 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність 281 Публічне управління та адміністрування |
| Тривалість викладання | 7 та 8 чверті |
| Заняття: | 4 семестр |
| лекції: | за розкладом |
| практичні заняття: | за розкладом |
| Мова викладання | українська |

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:
Кафедра, що викладає

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=3321>

Консультації:

Прикладної економіки, підприємництва та
публічного управління

Онлайн-консультації

за окремим розкладом, погодженим зі
здобувачами вищої освіти
електронна пошта

Інформація про викладачів:

Шаповал Вадим Анатолійович

доцент, канд. екон. наук, доцент

Персональна сторінка

<https://pe.nmu.org.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi/shapoval/shapoval.php>

E-mail:

shapoval.v.a@nmu.one

Романюк Наталія Миколаївна

канд. екон. наук, доцент

Персональна сторінка

<https://pe.nmu.org.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi/romanyuk/romanyuk.php>

E-mail:

romaniuk.n.m@nmu.one

1. Анотація до курсу

Стартапи - це форма підприємницької діяльності, яка стала популярна у світі у зв'язку з інтенсивним розвитком інформаційних технологій. Для стартапів характерна гнучкість і постійний пошук бізнес-моделі, можливість швидкого масштабування.

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, підприємці можуть швидко пробувати нові

ідеї, технічні рішення, бізнес моделі і у випадку невдалого рішення швидко змінювати модель і починати перевірку нових стратегій. Для молодих підприємців дуже важливо починати отримувати такий досвід і навички якомога раніше.

Опанування навчальної дисципліни у партнерстві з YEP визначає перспективи для студентів продовжити розвиток своїх проектів після закінчення семестру в рамках інкубаційної або преакселераційної програми YEP та партнерських акселераторів. Студенти зможуть легко та без ризиків спробувати себе у підприємництві, відчути себе частиною стартап екосистеми і підготувати свій стартап до етапу виходу на ринок чи пошуку перших інвестицій.

2. Мета та завдання курсу

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

Завдання курсу:

- опанування студентом основних принципів роботи стартап екосистеми;
- формування здатності ефективно працювати в команді;
- формування здатності генерування бізнес-ідеї стартапу, використовувати метод дизайну мислення;
- формування здатності розробити бізнес-модель стартапу та прототип продукту;
- формування здатності підготувати власний проект для пошуку його фінансування.

3. Результати навчання:

| № | зміст |
|---|---|
| 1 | Розуміння ролі стартапів в світовій економіці. Розуміння складових частин стартап екосистеми та зв'язків між ними. Розуміння ролі наукових досліджень для розвитку інновацій. Вміння знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії. |
| 2 | Вміння формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі. Володіння інструментами оцінки підприємницьких якостей. Знання етапів розвитку команди. Вміння застосувати відповідні інструменти управління командою на різних етапах розвитку команди |
| 3 | Вміння визначити проблеми клієнта. Володіння інструментами дизайн мислення. Володіння методами оцінки проблеми - карта емпатії, глибинне інтерв'ю, карта стейкхолдерів тощо. Здатність знайти і вибрати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність. Володіння інструментами брейнстормінгу. Здатність валідувати гіпотези. Розуміння принципів customer development. |
| 4 | Володіння інструментами для формування та валідації бізнес моделі. Знання базових принципів маркетингу. Розуміння поняття маркетингової стратегії. Володіння базовими навичками діджитал маркетингу - SMM, налаштуванням реклами, роботи з лідерами думки. Знання основних метрик діджитал маркетингу. Здатність оцінити об'єм ринку, проаналізувати конкурентів. |
| 5 | Розуміння поняття MVP. Знання базових принципів UI/UX дизайну, customer journey map. |
| 6 | Розуміння принципів венчурного ринку, типів інвесторів, етапів і раундів інвестицій. Вміння обирати джерело фінансування. Знання базових юридичних аспектів управління стартапами. Володіння інструментами створення презентацій. Знання |

| | |
|---|---|
| № | ЗМІСТ |
| | основних принципів пітчів. Фандрейзинг. |

4. Структура курсу

| Лекції | |
|--------|--|
| 1 | 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. |
| 2 | 2 ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ, РОЛІ В КОМАНДІ СТАРТАПУ. Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді. |
| 3 | 3 ДИЗАЙН МИСЛЕННЯ. ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ ПОТЕНЦІЙНИХ КЛІЄНТІВ І КОРИСТУВАЧІВ, 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. |
| 4 | 4 ДИЗАЙН МИСЛЕННЯ, ПОШУК І ВИБІР ІДЕЇ. Інструменти пошуку ідей. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчинг. |
| 5 | 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. (лекція + практичне заняття) |
| 6 | 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. |
| 7 | 7 КАНВА БІЗНЕС МОДЕЛІ. ПОРТРЕТ КЛІЄНТА, ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ. Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції. |
| 8 | 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. |
| 9 | 9 ПРЕЗЕНТАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ВЛАСНОГО СТАРТАПУ Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. |
| 10 | 10 ДИНАМІКА КОМАНДИ. Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація. |
| 11 | 11 МІНІМАЛЬНО ЖИТТЄЗДАТНИЙ ПРОДУКТ (MVP) Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування. Приклади MVP стартапів. |
| 12 | 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). |
| 13 | 13 ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ СТАРТАПІВ Маркетингова стратегія для стартапу. Основи цифрового маркетингу. SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики. |
| 14 | 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. Розподіл часток, договори. |
| 15 | 15 ПРЕЗЕНТАЦІЯ СТАРТАПУ. ПІТЧ-ДЕК. Тренінг з пітчінгу. |
| Практичні заняття | |
| 1 | 1 Ознайомлення та аналіз історій успішних світових стартапів (на основі публікацій, художніх/документальних фільмів) |
| 2 | 2 Формування команд з учасників навчальної групи. Тренінг «5 якостей підприємця». |
| 3 | 3 Розробка карти емпатії. Опанування інструментів: POV, HMW. |
| 4 | 4 Брейнштурмінг в команді. Генерування ідей. |
| 5 | 5 Валідація ідей стартапів |
| 6 | 6 Аналіз бізнес-моделей відомих стартапів. |
| 7 | 7 Аналіз портретів клієнтів та ціннісної пропозиції. |
| 8 | 8 Валідація ключових гіпотез бізнес-моделі стартапу |
| 9 | 9 Презентація бізнес-моделей власного стартапу |
| 10 | 10 Опанування інструментів управління командою: командні чати, таск-менеджери, робота з документацією. Аналіз різних стадій динаміки команди. |
| 11 | 11 Основи UI/ UX дизайну. Прототипування. Робота над концепцією першого продукту. |
| 12 | 12 Розбір кейсів розрахунку об'єму ринків та конкурентного аналізу для успішних стартапів. |
| 13 | 13 Аналіз маркетингових стратегій головних конкурентів. Розбір кейсів з діджитал маркетингу. |
| 14 | 14 Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану. |
| 15 | 15 Підготовка до пітч-дек. Презентація стартапу. |

5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

Обов'язкова наявність у студентів на заняттях смартфона (планшет або ноутбук) з можливістю доступу до Інтернет через Wi-Fi або послугу оператора мобільного зв'язку.

Активованій акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Офіс365. Додатки MS TEAMS та MOODLE інстальовані на смартфон та/або ноутбук.

6. Система оцінювання та вимоги

6.1. Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:

| Рейтингова шкала | Інституційна шкала |
|------------------|--------------------|
| 90 – 100 | відмінно |
| 75-89 | добре |
| 60-74 | задовільно |
| 0-59 | незадовільно |

6.2. Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Завдання практичних занять приймаються за контрольними запитаннями до кожної теми.

Індивідуальні завдання та контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені Національною рамкою кваліфікації (НРК) для бакалаврського рівня вищої освіти.

6.3. Критерії оцінювання підсумкової роботи:

Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку). Максимальна кількість балів при підсумковому оцінюванні: 100.

| <i>Рівень, рейтингова шкала</i> | <i>Теоретична підготовка</i> | <i>Практичні уміння і навички</i> |
|---|---|--|
| Високий, 90–100, відмінно | Студент має глибокі, міцні і систематичні знання всіх положень теорії, може не тільки вільно сформулювати, але й самостійно довести закони, теореми, принципи, використовує здобуті знання і вміння в нестандартних ситуаціях, здатний вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань. | Студент самостійно розв'язує типові задачі різними способами, стандартні, комбіновані й нестандартні завдання, здатний проаналізувати й узагальнити отриманий результат. При виконанні практичних та індивідуальних робіт студент дотримується усіх вимог, передбачених програмою курсу. Крім того, його дії відрізняються раціональністю, вмінням оцінювати помилки й аналізувати результати. |
| Вище середнього, середній 82-89; 74-81; дуже добре, добре | Студент знає і може самостійно сформулювати основні теоретичні положення, принципи та пов'язати їх з реальними явищами, може привести вербальне формулювання основних положень теорії, навести приклади їх застосування в практичній діяльності, але не завжди може самостійно довести їх. Студент може самостійно застосовувати знання в стандартних ситуаціях, його відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим. | Студент самостійно розв'язує типові (або за визначеним алгоритмом) завдання, володіє базовими навичками з виконання необхідних логічних операцій та перетворень, може самостійно сформулювати типову задачу за її словесним описом, скласти типову схему та обрати раціональний метод розв'язання, але не завжди здатний провести аналіз і узагальнення результату. |
| Достатній, 64-73, 60-63 задовільно, посередньо | Студент відтворює основні поняття і визначення курсу, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теорії, знає істотні ознаки (заходи) основних | Студент може розв'язати найпростіші типові завдання за зразком, виявляє здатність виконувати основні елементарні аналізи, але не спроможний самостійно |

| | | |
|-----------------------------|---|--|
| | теоретичних положень та їх відмінність, може записати окремі термінологічні дефініції теоретичного положення за словесним формулюванням і навпаки; допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може. | сформулювати задачу за словесним описом і визначити метод її розв'язання. |
| Низький, 0-59, незадовільно | Відповідь студента при відтворенні навчального матеріалу елементарна, фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про теоретичні положення. У відповіді цілком відсутня самостійність. Студент знайомий лише з деякими основними поняттями та визначеннями курсу, з допомогою викладача може сформулювати лише деякі основні положення теорії. | Студент знає умовні позначення та вміє розрізняти основні величини, вміє розв'язувати завдання лише на відтворення основних формул, здійснювати найпростіші математичні дії. |

7. Політика курсу

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням "Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті "Дніпровська політехніка". http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/System_of_prevention_and_detection_of_plagiarism.pdf.

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на тиждень (щонеділі) поштової скриньки на Office365.

Протягом тижнів самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Теорія організації» (www.do.nmu.org.ua).

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

7.3. Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4. Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, академічна мобільність, які необхідно підтверджувати документами. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту.

За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням з керівником курсу.

7.5 Політика щодо оскарження оцінювання

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може опротестувати виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

8 Рекомендовані джерела інформації

1. Майбутнє університетів. URL: <https://uifuture.org/publications/majbutnye-universitetiv/>
2. Український університет нового покоління. URL: <https://readymag.com/u3729875872/1838490/>
3. Стартап-екосистема України. URL: <https://techukraine.org/ecosystem-map/>
4. Mueller-Roterberg Christian. Handbook of Design Thinking, 2018. URL: https://www.researchgate.net/publication/329310644_Handbook_of_De
5. Пітер Тіль Від нуля до одиниці! Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє. К. Наш формат. 2015. 232 с.
6. Джон Маллінс, Ренді Комісар Пошук бізнес-моделі: Як врятувати стартап, вчасно змінивши план. Манн, Іванов і Фербер. 2012. 336 с. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=uUpBDAAAQBAJ&lpg=PP1&dq=%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF&hl=uk&pg=PP2#v=onepage&q=%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF&f=false>
7. Стив Бланк, Боб Дорф Стартап: Настольная книга основателя. Пер. с англ. Альпина Паблишер. 2013. 616 с. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=0nFMPgqt0ZsC&lpg=PA1&dq=%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF&hl=uk&pg=PA4#v=onepage&q=%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF&f=false>
8. Словник стартапера: як порозумітися з інвестором. URL: https://24tv.ua/investment/slovník_startapera_yak_porozumitisa_z_investorom_n1048088
9. Підодвірна Ю. Shareholders' agreement. URL: <https://legalitgroup.com/shareholders-agreement/>
10. Не повторюйте цих помилок. Як побудувати сильну команду. URL: <https://nv.ua/ukr/style/blogs/yak-stvoriti-uspishnu-kompaniyu-video-50036574.html>
11. How to Create the Perfect Cofounder Agreement with Your Business Partner, DEC 20, 2017 URL: <https://fi.co/insight/how-to-create-the-perfect-cofounder-agreement-with-your-business-partner>
12. How to Split Equity Among Co-Founders. By Michael Seibel. URL: <https://blog.ycombinator.com/splitting-equity-among-founders/>
13. Финансирование стартапа в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biggggidea.com/practices/1201/>
14. Акселератор vs бизнес-инкубатор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hubs.ua/starter/akselerator-vs-biznes-inkubator-21224.html>
15. Джерела фінансування стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bizua.org/266/dzherela-finansuvannya-startapiv>
16. Стартапи, вперед, або Кремнієва долина: погляд зсередини / 27 грудня, 2012 / Юлія Наумчук, Тетяна Померанцева, Слава Крітов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/SCIENCE/startapi_vpered_abo_kremnieva_dolina_poglyad_zseredini.html

17. Прибалтійський стартап. Естонія перетворилася на європейський аналог американської Кремнієвої долини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/pribaltijskij-startap-estonija-peretvorilasja-na-jevropejskij-analog-amerikanskoji-kremnijevoji-dolini-143323.html>

18. За межами Долини - які країни та континенти стають центрами стартап-бізнесу / Олександр Мельник / 04.05.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nachasi.com/2017/05/04/startup-geography/>

19. Інвестування в стартапи /27.09.16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://про-інвестиції.укр/інвестування-в-стартапи/>

20. Інвестиційний договір / 13.09.2016/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://про-інвестиції.укр/інвестиційний-договір/>

21. 10 способів знайти інвестора для свого стартапу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eduget.com/news/10-sposobiv-znajti-investora-dlya-svogo-startapu-1603>

22. Стартапи: досвід України у підтримці інноваційних проєктів /26.07.2017/ Оксана Колосовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ar25.org/article/startapy-dosvid-dlya-ukrayini-u-pidtrymci-innovacijnyh-proektiv.html>

23. Як залишити стартап в Україні? Поради експерта /05.07.2017/ Денис Гурський. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ar25.org/node/36945>

24. Пітер Тіль: Що таке стартап /04.09.2013/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ar25.org/node/22922>

25. Startup-ликбез: Взгляд юриста на инкубаторы и акселераторы /Лидия Клымків, юрист Axon Partners /09 марта 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/tech/startup-likbez-vzgljad-jurista-na-inkubatory-i-akselatory-328799/>

26. Startup-ликбез: Когда официально регистрировать стартап как юридическое лицо /Оксана Кочкодан/ 28 октября 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/tech/startup-likbez-kogda-stoit-registrirovat-startap-kak-juridichesk-324303/>

1. Startup-ликбез: Как выбрать страну для регистрации стартапа /Юрий Корнага/16 февраля 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/tech/startup-likbez-kak-vybrat-stranu-dlja-registracii-startapa-328021/>