СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Управління стартап-проєктами»

Ступінь освіти	бакалавр
Освітня програма	-
Тривалість викладання	17 та 18 чверть
Заняття:	5 семестр
лекції:	за розкладом
практичні заняття:	за розкладом
Мова викладання	українська

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»: https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=3321
Кафедра, що викладає Прикладної економіки, підприємництва та публічного управління
Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти
Онлайн-консультації електронна пошта

Інформація про викладачів:

Шаповал Вадим Анатолійович (*лекції*)
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

Літвінов Юрій Ігоревич (*практичні заняття*)
канд. техн. наук
Персональна сторінка
E-mail:
litvinov.yu.i@nmu.one

1. Анотація до курсу

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 тестувати нові ідеї, технічні рішення, бізнес-моделі, а у випадку невдачі швидко змінювати модель і починати перевірку нових стратегій. Шляхом таких інтерацій буде досягатись комерційний успіх стартап-проєкту.

2. Мета та завдання курсу

Мета дисципліни – набуття компетентностей стосовно започаткування та управління проектом, який має ознаки стартап-бізнесу. Здатність спілкуватися державною мовою у професійній сфері.

Завдання курсу:

– формування системи знань (теорії, концепції, підходи) стосовно управління стартап-проєктами;
– набути практичних компетентностей розробки бізнес-моделі стартап-проєкту;
– формування навичок використання можливостей стартап-екосистеми.

3. Результати навчання

- аналізувати та використовувати потенціал стартап-екосистеми;
- залучати кофаундерів, формувати ефективну команду стартап-проекту;
- застосовувати методику «дизайн мислення» для визначення проблем потенційних клієнтів стартапу;
- здійснювати якісний відбір ідей стартапу;
- розробляти бізнес-модель стартапу за шаблоном канви;
- вміти сегментувати клієнтів та складати їх профіль;
- вміти планувати та здійснювати дослідження клієнтів стартапу з метою валідації ключових гіпотез щодо бізнесу;
- вміти управляти командою стартап-проєкту на різних стадіях її життєвого циклу;
- вміти застосовувати на практиці концепцію «мінімально життєздатного продукту»;
- вміти кількісно оцінювати обсяг ринку стартапу та здійснювати аналіз конкурентів;
- вміти розробляти маркетингову стратегію стартапу;
- вміти розробляти стратегію фінансування стартапу;
- вміти презентувати стартап-проєкт.

4. Структура курсу

	ЛЕКЦІЇ
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.
2	**Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу** Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.
3	**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.
4	**Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей. Валідація ідеї стартапу** Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів. Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчінг.
5	**Тема 5. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.** Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі.
6	**Тема 6. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.** Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.
7	**Тема 7. 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.
8	**Тема 8. Динаміка команди** Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.
9	**Тема 9. Мінімально життєздатний продукт (MVP)** Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування. Приклади MVP стартапів.

10	**Тема 10. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів** Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, CAM, COM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).
11	**Тема 11. Основи маркетингу для стартапів** Маркетингова стратегія для стартапу. Основи цифрового маркетингу. SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.
12	**Тема 12. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.** Огляд венчурного ринку. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Умови, розподіл часток, договори, опціони.
13	**Тема 13. Презентація стартапу.** Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів.
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ
1	Огляд історії розвитку стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми.
2	Формування команд з учасників навчальної групи.
3	Розробка карти емпатії. Робота з інструментом How Might We.
4	Пошук ідей. Брейнштормінг в команді. Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей.
5	Представлення кейсів канви прикладів відомих стартапів. Розбір кейсів в командах.
6	Розбір кейсів портретів клієнтів. Розбір кейсів ціннісної пропозиції.
7	Планування експериментів для підтвердження гіпотез щодо проблеми, рішення та сегментів клієнтів.
8	Знайомство з інструментами управління командою (командні чати, таск-менеджери, робота з документацією).
9	Прототипування. Основи UI/ UX дизайну. Створення customer journey map.
10	Аналіз ринку. Обчислення TAM, CAM, COM. Дослідити темпи зростання ринку. Провести аналіз конкурентів. Дослідити конкурентні переваги стартапу.
11	Розробка концепції діджитал маркетингу стартапу
12	Визначення інвестиційної стратегії стартапу.
13	Розробка фінальної презентації стартапу. Пітчинг-сесія

5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

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

Активований 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 компетентністні 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.

Рівень, рейтингова шкала	*Теоретична підготовка*	*Практичні уміння і навички*
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 практичні й 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 (засади) основних теоретичних положень та їх відмінність,	Студент може розв’язати найпростіші типові завдання за зразком, виявляє здатність виконувати основні елементарні аналізи, але не спроможний самостійно сформулювати задачу за словесним описом і

	може записати окремі термінологічні дефініції теоретичного положення за словесним формулюванням і навпаки; допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може.	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 оцінки знань за дистанційним курсом.

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. Робочий зошит студента з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проєктами. Конспект лекцій. К. Громадська організація "Платформа інноваційного партнерства" (YEP™). 2021. 115 с. https://do.nmu.org.ua/pluginfile.php/317533/mod_resource/content/0/Робочий%20зошит%20студента%20v2.0.pdf
2. Технології розробки стартапів. Навчальний посібник. К. Проєкт «Норвегія-Україна». 2021. 129 с. https://ifsa.kiev.ua/vidannya/navchalnij-posbnik-texnolog-rozrobki-startapv.html
3. Пітер Тіль. Від нуля до одиниці! Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє. К. Наш формат. 2015. 232 с. https://nashformat.ua/products/vid-nulya-do-odynytsi-notatky-pro-startapy-abo-yak-stvoryty-majbutne-708488
4. Ерік Райз. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. К. Віват. 2016. 366 с. https://book-ye.com.ua/catalog/biznes-psykholohiya/startap-bez-pomylok-posibnyk-zi-stvorennya-uspishnoho-biznesu-z-nulya/
5. Боб Дорф, Стів Бленк. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. К. Наш формат. 2019. 512 с. https://book-ye.com.ua/catalog/biznes-psykholohiya/svyashchenna-knyha-startapera-yak-zbuduvaty-uspishnu-kompaniyu/
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. Кріс Гільбо. Стартап на $100. Як перетворити хобі на бізнес. К. Наш формат. 2018. 264 с. URL: https://books.google.com.ua/books?id=pRzNDwAAQBAJ&lpg=PT124&dq=%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B5%D1%80%20%D1%82%D1%96%D0%BB%D1%8C&hl=uk&pg=PT3#v=onepage&q=%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B5%D1%80%20%D1%82%D1%96%D0%BB%D1%8C&f=false
8. Словник стартапера: як порозумітися з інвестором. URL: https://24tv.ua/investment/slovnik_startapera_yak_porozumitisya_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. Cremades, Alejandro. How To Create A Business Plan. 2018. URL: https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2018/07/24/how-to-create-a-business-plan/#21b88b7391c8
14. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальностей 151 – «Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології» та 152 – «Метрологія та інформаційно-вимірювальна техніка» / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові данні (1

файл: X,XX Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 188 с. https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka_startup-proektiv_Konsp.lekts.pdf

Додаткові ресурси

15. Бізнес-інкубатор. YEP! STARTER http://www.yepworld.org/ua/
16. Український фонд стартапів https://usf.com.ua/
17. Освітній проєкт. Стартуй стартап https://osvita.diia.gov.ua/courses/startuj-startap
18. Інвестиційна платформа. Startup.Network https://startup.network/ua/
19. Американський бізнес-інкубатор Y Combinator https://www.ycombinator.com/