

**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
(Финуниверситет)**

**Калужский филиал Финуниверситета**

**Кафедра «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины»**

**«УТВЕРЖДАЮ»**

**Директор Калужского филиала  
Финуниверситета**



**В.А. Матчинов**

**Витютина Татьяна Алексеевна**

## **ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

### **Рабочая программа дисциплины**

Для студентов, обучающихся по направлению подготовки:  
38.03.05 «Бизнес-информатика»,  
образовательная программа:  
«Цифровая трансформация управления бизнесом»

*Рекомендовано Ученым советом Калужского филиала Финуниверситета  
(протокол №03 от 29.06.2023 г.)*


Одобрено кафедрой «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины»  
Калужского филиала Финуниверситета  
(протокол № 09 от 17 мая 2023 г.)


**КАЛУГА 2024**


Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины «Технологическое предпринимательство» студентам, обучающимся по направлению подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика», образовательная программа «Цифровая трансформация управления бизнесом» (очная форма обучения)

В рабочей программе излагаются планируемые результаты освоения дисциплины, содержание дисциплины, тематика и содержание семинаров и практических занятий, технологии их проведения. В рабочей программе дисциплины приводится перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся, фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся, перечень основной и дополнительной литературы, а также ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора  
по учебно-методической работе  /Орловцева О.М./  
«28» июня 2023 г.

Начальник учебно-методического отдела  /Толстикова В.С./  
«28» июня 2023 г

Заведующий кафедрой «Экономика,  
финансы и гуманитарные дисциплины»  /Орловцева О.М./  
«28» июня 2023 г

## Содержание

1.	Наименование дисциплины	4
2.	Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине	4
3.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
4.	Объем дисциплины(модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся	6
5.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемом (в академических часах) и видов учебных занятий	6
5.1.	Содержание дисциплины	6
5.2.	Учебно-тематический план	8
5.3.	Содержание семинаров, практических занятий	9
6.	Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	10
6.1.	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы	10
6.2.	Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю	11
7.	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	11
8.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....	16
9.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	17
10.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	18
11.	Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем	18
12.	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	18

## 1. Наименование дисциплины

Дисциплина «Технологическое предпринимательство» имеет порядковый номер Б 1.1.3.9 по направлению подготовки 38.03.05 – Бизнес-информатика, образовательная программа «Цифровая трансформация управления бизнесом» (очная форма обучения).

## 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине

В результате изучения дисциплины у студентов должны быть сформированы следующие компетенции:

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
ПКН-8	Способность анализировать состояние ИТ-отрасли и обеспечивать поддержку инноваций и организационных изменений с использованием ИТ	Проводит анализ литературы для поиска способов и методов применения информационных технологий в бизнесе и государственном управлении	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– программные средства для поиска информации и оценки состояния ИТ-отрасли и трендов инновационных разработок;</li><li>– специфику инноваций и организационных изменений.</li></ul> <b>Уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– применять аналитические программные средства при анализе состояния ИТ-отрасли.</li></ul>
УК-9	Способность к индивидуальной и командной работе, социальному взаимодействию, соблюдению этических норм в межличностном профессиональном общении	1. Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими членами команды, участвуя в обмене информацией, знаниями, опытом, и презентации результатов работы.	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– особенности формирования требований для проектов по созданию продуктов ИТ-предпринимательства.</li></ul> <b>Уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- вести проект по созданию продуктов ИТ-предпринимательства.</li></ul>

		<p>2.Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении.</p>	<p><b>Знать:</b> – особенности разработки и продвижения стартапов в ИТ и других результатов деятельности в сфере ИТ-предпринимательства.</p> <p><b>Уметь:</b> - создавать и обосновывать результат деятельности в сфере ИТ-предпринимательства.</p>
		<p>3.Понимает и учитывает особенности поведения участников команды для достижения целей и задач в профессиональной деятельности.</p>	<p><b>Знать:</b> - особенности взаимодействия с органами власти в части получения финансовой помощи и участия в конкурсах инновационных проектов</p> <p><b>Уметь:</b> - работать в команде при разработке проектов новых продуктов</p>

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Технологическое предпринимательство» относится к циклу профиля «ИТ-менеджмент в бизнесе», ОП «Цифровая трансформация управления бизнесом» по направлению подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика».

### 4. Объем дисциплины в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Таблица 2

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/ед. и часах)	Семестр 2 (в з/ед. и часах)
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	4 зач.ед.144 ч.	144
<i>Контактная работа-Аудиторные занятия</i>	50	50
<i>Лекции</i>	16	16
<i>Семинары, практические занятия</i>	34	34
<i>Самостоятельная работа</i>	94	94
Вид текущего контроля	Проектная работа	Проектная работа
Вид промежуточной аттестации	Зачёт	Зачёт

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий

#### 5.1. Содержание дисциплины

#### Тема 1: Технологическое предпринимательство

Особенности организации и ведения цифрового бизнеса в части технологического предпринимательства. Понятие продукта технологического предпринимательства.

#### Тема 2. Методология Бережливого стартапа

Методология Lean StartUp («Бережливый стартап»). Введение в стартап. Стартапы и инвесторы. Как устроен венчурный рынок. Поддержка стартапов (венчурные фонды, бизнес-ангелы, образовательные программы). Особенности формирования команды стартапа.

#### Тема 3. Клиент-ориентированная методология

Управление продуктом на цифровых рынках. Соответствие модели бизнеса и 4P стратегии. User-Centered Design, UCD. Клиент-ориентированная методология (Customer development methodology). Определение пользователей и проведение интервью. Наблюдения и сбор инсайтов от пользователей. Эко-платформенные системы. Источники идей. Customer Discovery и техники Дизайн-мышления. Управление ориентированного на пользователя продуктом в контексте работ (JTBD). Фреймворки и канвасы различных методологий. Персона (User Personas). Полевые исследования. Карта пользовательского пути, Customer Journey Map (CJM). Фреймворки User Stories. Фреймворк Job Stories.

#### **Тема 4. Оценка потенциала рынка Интернет-проекта**

Изучение рыночного спроса. Конкурентная разведка. Канвас «Силы прогресса». Фреймворк “Direct and Indirect competitors”. Метод Кано. Этапы оценки рынка. Анализ показателей оценки потенциала рынка: TAM, SAM, SOM, PAM. Определение количество запросов по ключевым словам с помощью Yandex.Wordstat (YWS).

#### **Тема 5. Модели монетизации проекта Интернет-предпринимательства**

Основные виды моделей монетизации. Модель Подписка. Микро-транзакции. Рекламная модель. Генерирование продаж (цепочки, платформы). Краудфандинг. Free, Freemium.

#### **Тема 6. Разработка ценностного предложения и построение бизнес-модели**

Ценность технологического решения. Кривая жизненного цикла принятия новых технологий. Канва ценностного предложения. Бизнес-моделирование. Построение бизнес-модели по А. Остервальдеру. Бизнес-модель бережливого стартапа (Lean Canvas). Jobs-to-be-Done Canvas.

#### **Тема 7. Создание минимального жизнеспособного продукта**

Формирование требований для проектов по созданию продуктов ИТ-предпринимательства. Разработка прототипа проектного решения. Создание минимального жизнеспособного продукта (MVP). Лэндинговая страница (Landing Page). Онлайн-сервис для быстрого прототипирования и создания финальных дизайн-макетов Figma. UX-тестирование.

#### **Тема 8. Управление воронкой продаж в проектах Интернет-предпринимательства**

Воронка продаж. Юнит-экономика (unit economics) в оценке прибыльности единицы товара или одного клиента. Тестирование каналов продвижения проекта в сфере ИТ-предпринимательства. Способы привлечения и удержания клиентов проекта в сфере ИТ-предпринимательства.

## 5.2. Учебно - тематический план

Таблица 3

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Трудоемкость в часах (очная форма обучения)					Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Контактная работа- Аудиторная работа			Самосто- ятельная работа	
			Общая	Лекции	Практ. и семинарские занятия		
1.	Технологическое предпринимательство	14	4	2	2	10	Дискуссия, обсуждение.
2.	Методология Бережливого стартапа	16	6	2	4	10	Решение ситуационных задач, обсуждение
3.	Клиент-ориентированная методология	26	6	2	4	20	Решение ситуационных задач, обсуждение
4.	Оценка потенциала рынка Интернет-проекта	26	6	2	4	20	Решение ситуационных задач, обсуждение
5.	Модели монетизации проекта Интернет-предпринимательства	26	6	2	4	20	Дискуссия, обсуждение.
6.	Разработка ценностного предложения и построение бизнес-модели	26	6	2	4	20	Решение ситуационных задач, обсуждение
7.	Создание минимального жизнеспособного продукта	28	8	2	6	20	Выполнение и защита практических заданий
8.	Управление воронкой продаж в проектах Интернет-предпринимательства	18	8	2	6	10	Решение ситуационных задач, обсуждение
	В целом по дисциплине	180	50	16	34	130	Контрольная работа
	Итого в %		28	32	68	72	

\*объем контактной работы в очно-заочной/заочной формах обучения и индивидуальных учебных планах определяется соответствующими учебными планами. Темы, реализуемые в виде контактной работы, определяются преподавателем самостоятельно, исходя из уровня их сложности.



### 5.3. Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 4

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 8, 9	Формы проведения занятий
Технологическое предпринимательство	Каковы особенности формирования команды стартапа? Что необходимо предпринять, чтобы создать и продвигать наукоемкий стартап? Приведите примеры программ поддержки стартапов. 8: 1-4; 9:6-13	Дискуссия, обсуждение.
Методология Бережливого стартапа	Назовите фазы Методологии клиентского развития (Customer Development, CustDev) Поясните принципы методологии Бережливого стартапа (Lean StartUp) 8: 1-4; 9:6-13	Решение ситуационных задач, обсуждение
Клиент-ориентированная методология	В чем ключевые отличие методологий UCD, Lean UX, Lean Startup, Customer Development? Объясните концепцию Теории работ JTBD? 8: 1-4; 9:6-13	Решение ситуационных задач, обсуждение
Оценка потенциала рынка Интернет-проекта	Какие основные сегменты рынка выделяют при анализе потенциала спроса? Приведите примеры деления рынка. Поясните этапы анализа потенциала спроса. 8: 2-4; 9:6-13	Решение ситуационных задач, обсуждение
Модели монетизации проекта Интернет-предпринимательства	Приведите примеры моделей монетизации. В чем их ключевые отличия? 8: 2-4; 9:6-13	Дискуссия, обсуждение.
Разработка ценностного предложения и построение бизнес-модели	Какова структура ценностного предложения? Поясните алгоритм построения ценностного предложения. Поясните алгоритм построения бизнес-модели. 8: 2-4; 9:6-13	Дискуссия, обсуждение.
Создание минимального жизнеспособного продукта	Перечислите требования пользователя к MVP. Перечислите бизнес-требования к MVP. 8: 2-4; 9:6-13	Дискуссия, обсуждение.
Управление воронкой продаж в проектах Интернет-предпринимательства	Поясните особенности выбора метрик? Как управлять конверсией? 8: 2-4; 9:6-13	Решение ситуационных задач, обсуждение

**6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

**6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы**

Таблица 5

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
Технологическое предпринимательство	Продуктовый подход в ИТ: особенности. Анализ кейсов стартапов из различных областей (FinTech, Интернет-магазины и т.д.).	Разбор кейсов. Анализ литературных источников (книг, статей на данную тематику) Изучение методических материалов по теме в электронном виде и рекомендуемых разделов основной и дополнительной литературы, интернет-источников.
Методология Бережливого стартапа	Проведение интервью и полевых исследований.	Разбор кейсов. Мастер-класс.
Клиент-ориентированная методология	Стратегия красного, голубого и черного океанов.	Разбор кейсов.
Оценка потенциала рынка Интернет-проекта	Анализ потенциала рынка. Практика регулярного отслеживания потребительских и индустриальных трендов для создания инновационных продуктов, услуг и коммуникаций (TrendWatching).	Разбор кейсов.
Модели монетизации проекта Интернет-предпринимательства	Выбор модели монетизации.	Разбор кейсов.
Разработка ценностного предложения и построение бизнес-модели	Заполнение канвы ценностного предложения. Тестирование ценностного предложения. Заполнение канвы бизнес-модели. Тестирование бизнес-модели.	Разбор кейсов.
Создание минимального жизнеспособного продукта	Разработка прототипа в Figma.	Разбор кейсов.
Управление воронкой продаж в проектах Интернет-предпринимательства	Продвижение продукта и анализ метрик. Тестирование каналов продвижения проекта.	Разбор кейсов. Подготовка контрольной работы.

## **6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю**

Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости содержатся в соответствующих методических рекомендациях департамента.

*Примерные темы контрольной работы:*

1. Источники идей в анализе трендов.
2. Источники идей через выявление лакун.
3. Проблемное и решенческое интервью.
4. Проверка гипотез о проблеме в Customer Discovery и техники проведения глубинного интервью.
5. Дизайн-мышление как клиенто-ориентированный подход.
6. Оценка потенциала рынка Интернет-проекта.
7. Модели монетизации в проекте.
8. Прототипирование и тестирование решения.
9. Ценностное предложение.
10. Канва ценностного предложения.
11. Стратегия красного, голубого и черного океанов.
12. Канва бизнес-модели по А. Остервальдеру.
13. Управление продуктом на цифровых рынках.
14. Цифровые товары и рынки: особенности продвижения.
15. Оценка потенциала Интернет-рынка.
16. Модель монетизации в проекте. Выбор оптимальной формы монетизации цифровых услуг.

## **7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

Перечень компетенций представлен в разделе 2, который характеризует перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

***Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний***

Таблица 6

Наименование компетенции	Наименование индикаторов достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции	Типовые контрольные задания
<b>ПКН-8</b> Способность анализировать состояние ИТ-отрасли и обеспечивать	1. Проводит анализ литературы для поиска способов и методов применения	<b>Знать:</b> – программные средства для поиска информации и оценки состояния	<b>Задание 1:</b> Дана предметная область. Рассчитать показатели TAM, SAM, SOM.

поддержку инноваций и организационных изменений с использованием ИТ	информационных технологий в бизнесе и государственном управлении	ИТ-отрасли и трендов инновационных разработок; – специфику инноваций и организационных изменений. <b>Уметь:</b> применять аналитические программные средства при анализе состояния ИТ-отрасли.	<p>1. Изучить особенности целевой аудитории (<a href="https://www.liveinternet.ru/stat/ru/">https://www.liveinternet.ru/stat/ru/</a>, Яндекс.Аудитории).</p> <p>2. Оценить платежеспособность клиента и возможный средний чек (счет).</p> <p>3. Провести анализ конкурентов – кто (наличие и кол-во), количество выполненных записей через порталы (приложения) конкурентов <i>advse.ru</i>).</p> <p>4. Провести анализ аналогичного сервиса.</p> <p>5. Рассчитать доход по количеству пользователей и среднему чеку</p> <p>6. Определить TAM (Общий объем целевого рынка), SAM (доступный объем рынка), SOM (реально достижимый объем рынка). Оценить перспективы спроса: РАМ (потенциальный объем рынка).</p>
<b>УК-9</b> Способность к индивидуальной и командной работе, социальному взаимодействию, соблюдению этических норм в межличностном профессиональном общении	1. Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими членами команды, участвуя в обмене информацией, знаниями, опытом, и презентации результатов работы.	<p><b>Знать:</b></p> <p>– особенности формирования требований для проектов по созданию продуктов ИТ-предпринимательства.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>- вести проект по созданию продуктов ИТ-предпринимательства.</p>	<b>Задание 1:</b> Разработать MVP продукта Интернет-предпринимательства. Провести тестирование MVP. Провести тестирование эффективности работы посадочной страницы. Провести А/В тестирование. Для А/В-тестирования веб-дизайна использовать инструменты: Google Analytics, Google Web Optimizer,

	<p>2.Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении.</p>	<p><b>Знать:</b> особенности разработки и продвижения стартапов в ИТ и других результатов деятельности в сфере ИТ-предпринимательства.</p> <p><b>Уметь:</b> - создавать и обосновывать результат деятельности в сфере ИТ-предпринимательства</p>	<p><b>Задание 1:</b> Разработать посадочную страницу для каждого продукта или клиента (лендинг, Landing Page). Использовать сервисы: tilda, LPgenerator.ru, wix.com.</p>
	<p>3.Понимает и учитывает особенности поведения участников команды для достижения целей и задач в профессиональной деятельности.</p>	<p><b>Знать:</b> - особенности взаимодействия с органами власти в части получения финансовой помощи и участия в конкурсах инновационных проектов</p> <p><b>Уметь:</b> - работать в команде при разработке проектов новых продуктов</p>	<p><b>Задание 1.</b> <i>«Проект «Мой Механик» позволяет автовладельцам удобно и выгодно обслуживать автомобиль при помощи онлайн сервиса расчета стоимости ремонта автомобиля и подбора автомеханика, который приезжает в удобное для клиента место и время».</i> Составить воронку продаж для продукта интернет-предпринимательства. Показать на примере анализ расчетов конверсии. Рассчитать метрики юнит-экономики.</p> <p><b>Задание 2.</b> <i>Интернет-проект: «Торговая площадка по предметам интерьера, мебели, услугам проектирования и строительства».</i> Составить воронку продаж для продукта интернет-</p>

			предпринимательства. Показать на примере анализ расчетов конверсии. Рассчитать метрики юнит- экономики.
--	--	--	---

*Примерные вопросы к экзамену:*

1. Выделить и пояснить основные этапы жизненного цикла стартапа.
2. Выделить основные стили бизнес-моделей в интернете, привести примеры.
3. Указать особенности выбора модели монетизации продукта.
4. Выделить характеристики стартапа.
5. Дать обоснование и пояснить методику оценки потенциала рынка, привести примеры.
6. Дать определение воронки продаж, потребительской воронки. Показать на примере анализ расчетов конверсии.
7. Дать оценку способов привлечения клиентов проектов интернет-предпринимательства. Привести примеры и дать пояснения моделей монетизации. Дать оценку способов продвижения проектного решения и стартапа
8. Дать пояснение видов проектов интернет-предпринимательства, привести примеры и указать возможности и недостатки.
9. Дать пояснения этапов анализа продуктовой воронки на примере: E-commerce, Email.
10. Обозначить типы новых продуктов, выделить источники идей, показать на примере определение рыночной ниши для продукта интернет-предпринимательства.
11. Обозначить этапы развития команд в модели Bruce Tuckman. Пояснить Матрицу «Функционал-Сотрудник» на примере команды стартапа».
12. Обосновать возможности и ограничения страницы захвата Landing Page.
13. Обосновать ключевые шаги построения бизнес-модели технологического стартапа.
14. Обосновать необходимость и пояснить особенности создания минимального жизнеспособного продукта (MVP). Дать пояснения назначения и структуры страниц посадки (захвата).

15. Обосновать подходы Customer Discovery и Дизайн-мышления для выявления новой ценности для потребителя технологического стартапа.
16. Обосновать этапы создания ценностного предложения, его особенности формулировки в разделах посадочных страниц.
17. Описать возможности анализа метрик unit-экономики проектов интернет-предпринимательства.
18. Описать ключевые стороны бережливого стартапа, основные принципы и характеристики. Показать пересечения с позициями бережливого производства.
19. Описать характеристики подхода к продукту Customer development.
20. Определить способы удержания клиентов проектного решения. Дать пояснение анализа воронки продаж с позиции подхода бережливого стартапа и Customer Development.
21. Перечислить и дать характеристику подхода Customer Development. Обосновать этап Customer discovery и метод глубинного интервью и наблюдения поведенческой динамики Customer journey.
22. Показать варианты создания новой ценности предложения. Сформулировать основные возможности создания инноваций для проектов интернет-предпринимательства.
23. Показать особенности прохождения основных этапов разработки мобильного приложения или сервиса и продвижения проектного решения в сети Интернет.
24. Пояснить основные принципы анализа воронки продаж, пояснить понятие конверсии.
25. Пояснить, как технологическая компания создает, доносит ценность клиентам и получает от этого прибыль в условиях конкуренции.
26. Указать возможности и недостатки наблюдения поведенческой динамики в подходе CustDev.
27. Указать возможности и недостатки описания «Стадий развития компании» - кривая Грейнера.
28. Указать классификацию подходов к определению ценности в ИТ. Привести примеры моделей монетизации в различных интернет-проектах.
29. Указать основные принципы кривой жизненного цикла принятия новых технологий, понятие преодоления пропасти. Дать пояснение модели монетизации «Длинный хвост» (The Long Tail).
30. Указать основные принципы формирования бизнес-модели компании, ведущей предпринимательскую деятельность в среде Интернет.
31. Указать особенности анализа целевой аудитории. Пояснить шаги (этапы) анализа воронки продаж для продукта интернет-предпринимательства.
32. Указать особенности и фазы проведения глубинного интервью, его роль в исследовании клиентских запросов.
33. Указать особенности проведения этапа Customer validation: Тестирование каналов и подготовка к масштабированию.

34. Указать особенности формирования ценностного предложения для страницы захвата Landing Page. Пояснить структуру посадочной страниц ценностного предложения. Сформулировать и обосновать заголовки ценностного предложения для различных разделов Landing Page.

35. Указать преимущества и недостатки методов учёта клиентов в воронке продаж. Дать пояснение анализа воронки продаж с позиции подхода бережливого стартапа Э. Риса и CustDev С. Бланка.

### *Пример экзаменационного билета*

#### **ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1**

- 1 Выделить отличительные характеристики технологического стартапа. (10 баллов)
- 2 Пояснить, как выявить проблему клиента и донести до него ценность на примере (10 баллов)
- 3 Решение кейса: «Предприниматель придумал, как сделать бесплатный Wi-Fi в кафе и ресторанах полезным для бизнеса. Он предлагает заведениям предоставлять доступ в интернет только тем посетителям, кто «зачекинится» в нем с помощью соцсетей» (40 баллов)

10 баллов:

- Рассчитать потенциал рынка (TAM, SAM, SOM). Определить основных конкурентов.

10 баллов:

- Построить канву ценности: боли, выгоды, работа пользователя. Сформулировать ценностное предложение. Предложить модель монетизации.

20 баллов:

- Рассчитать юнит-экономику, если в первую неделю было 6 000 активных пользователей вашего Интернет-ресурса, и 320 из них оплатили свои покупки. Общий рекламный бюджет в месяц - \$1200. Анализ статистики предыдущего периода позволил определить возможный средний чек (\$5) и среднее число покупок (10 раз). Расходы на продажу вычисляются как 5% от среднего чека. Доставка и другие переменные затраты с продаж не предусмотрены. Постоянные затраты на офис в месяц – \$4500. Рассчитайте финансовые результаты из расчета на 1 покупателя и на 1 привлеченного пользователя.

#### **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины:**

##### ***Основная литература***

1. Васильева, Е.В. Дизайн-мышление: методология креативного развития. – М.: Кнорус, 2023. – 562 с.
2. Интернет-предпринимательство: практика применения дизайн-мышления в создании проекта: учебно-практическое пособие /



- коллектив авторов ; под ред. Е.В. Васильевой. – Москва : КНОРУС, 2019. – 308 с. – (Бакалавриат и магистратура).
3. Васильева Е.В. Интернет-предпринимательство: UX-дизайн и JTBD. – Москва : КНОРУС, 2023. – 438 с. – (Бакалавриат и магистратура).
  4. Васильева Е.В., Зобнина М.Р. Маркетинг и управление продуктом на цифровых рынках. Генерация и проверка идей через CustDev, дизайн-мышление и расчеты юнит-экономики. – Москва : Кнорус, 2020. – 724 с.
  5. Экономика информационных систем: управление и оценка эффективности : учебник / Н.Ф. Алтухова, Е.В. Васильева, Е.А. Деева [и др.]. — Москва : КНОРУС, 2020. — 624 с.

### *Дополнительная литература*

6. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. Э. Рис. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 256 с.
7. Дизайн-мышление: немного о подходе и много об инструментах развития креативного мышления, изучения клиентских запросов и создания идей : монография / Васильева Е.В. – М. : РУСАЙНС. 2018. – 204 с.
8. Длинный хвост. Новая модель ведения бизнеса. К. Андерсон. — М.: Изд-во: Вершина, 2008.
9. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора: Пер. с англ. / А. Остервальдер, И. Пенье.- 6 изд.- М.: Альпина Паблишер, 2016. — 286 с.
10. Предприниматель и инвестор в сети Интернет: практика взаимодействия [Электронный ресурс] / Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ ВШЭ); Под ред. В.В. Коссова. - М.: Магистр, 2009. - 95 с.: 60x90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-9776-0075-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=143611>
11. Преодоление пропасти. Маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому потребителю. Дж. А. Мур: Издательский дом «Вильямс». - М.; 2006.
12. Стратегия голубого океана. Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов: Пер. с англ. / У. Чан Ким, Р. Моборн. - М.: Изд-во ГИППО, 2010.
13. Твоя бизнес-модель. Системный подход к построению карьеры : Пер. с англ. / Т. Кларк, А. Остервальдер, И. Пинье. 6 изд.- М.: Альпина Паблишер, 2013. – 260 с.

## **9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/>
2. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека

ОНЛАЙН» <http://biblioclub.ru/>

4. Электронно-библиотечная система Znanium <http://www.znanium.com>
5. Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ»  
<https://www.biblio-online.ru/>
6. Электронно-библиотечная система издательства «Лань»  
<https://e.lanbook.com/>
7. Деловая онлайн-библиотека Alpina Digital <http://lib.alpinadigital.ru/>
8. Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
9. Национальная электронная библиотека <http://нэб.рф/>
10. Информационный портал [www.cnews.ru](http://www.cnews.ru) [Электронный ресурс], режим доступа: [www.cnews.ru](http://www.cnews.ru)

#### **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Студентам необходимо руководствоваться «Методическими рекомендациями по планированию и организации внеаудиторной самостоятельной работы по образовательным программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете» (Приказ ректора № 1040\_о от 11.05.2021) и данной рабочей программой дисциплины.

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем**

11.1. Комплект лицензионного программного обеспечения:

1. ОС Astr Linux,
2. LibreOffice
3. Антивирус Kaspersky

11.2 Современные профессиональные демонстрационные и информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс.

11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации:

Не предусмотрены.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Помещения для проведения лекций, семинарских занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.