

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**(Финансовый университет)**

Департамент бизнес-информатики

Факультета информационных технологий и анализа больших данных

**СОГЛАСОВАНО**

Председатель  
некоммерческой организации  
«Ассоциация крупнейших потребителей  
программного обеспечения и оборудования»

\_\_\_\_\_  
Р.Ю. Абдулина

**21.12. 2023 г.**

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной и  
методической работе

\_\_\_\_\_  
Е.А. Каменева

**25.12. 2023 г.**

**Е.В. Васильева**

**Технологическое предпринимательство**

Рабочая программа дисциплины  
для студентов, обучающихся по направлению подготовки:  
38.03.05 «Бизнес-информатика»

Образовательная программа  
«Цифровая трансформация управления бизнесом»  
профиль: «ИТ-менеджмент в бизнесе»

*Рекомендовано Ученым советом Факультета информационных  
технологий и анализа больших данных  
(протокол №39 от 20 декабря 2023 г.)*

*Одобрено Советом учебно-научного Департамента бизнес-  
информатики  
(протокол № 3 от 18 декабря 2023 г.)*

**Москва – 2023**

## Содержание

|                                                                                                                                                                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Наименование дисциплины.....                                                                                                                                                                                | 3  |
| 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине.....                             | 3  |
| 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....                                                                                                                                                 | 6  |
| 4. Объем дисциплины 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 объемов (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 .....                                                                                                                                  | 10 |
| 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....                                                                                                               | 12 |
| 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....                                                                                                             | 18 |
| 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....                                                                                              | 18 |
| 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....                                                                                                                                          | 19 |
| 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем..... | 19 |
| 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....                                                                                          | 19 |

## 1. Наименование дисциплины

«Технологическое предпринимательство».

## 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> |
| ПКП-2           | Способность формировать требования для проектов по созданию продуктов ИТ-предпринимательства                                      | 1. Выявляет ключевые требования к продуктам ИТ-предпринимательства                                                                   | <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>                                                                                              |
|                 |                                                                                                                                   | 2. Консультирует по вопросу разработки и продвижения стартапов в ИТ и других результатов деятельности в сфере ИТ-предпринимательства | <b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– особенности разработки и продвижения стартапов в ИТ и других результатов деятельности в сфере ИТ-предпринимательства.</li></ul> <b>Уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- создавать и обосновывать результат деятельности в сфере ИТ-предпринимательства.</li></ul>                                                  |

### 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 5 (в з/ед. и часах) |
|---------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>        | 5 зач.ед. 180 ч.        | 180                         |
| <i>Контактная работа-Аудиторные занятия</i> | 50                      | 50                          |
| <i>Лекции</i>                               | 16                      | 16                          |
| <i>Семинары, практические занятия</i>       | 34                      | 34                          |
| <i>Самостоятельная работа</i>               | 130                     | 130                         |
| Вид текущего контроля                       | Контрольная работа      | Контрольная работа          |
| Вид промежуточной аттестации                | Экзамен                 | Экзамен                     |

### 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

| №<br>п/п | Наименование<br>темы (раздела)<br>дисциплины                                 | Трудоемкость в часах<br>(очная форма обучения) |                                         |        |                                    |                                | Формы текущего<br>контроля<br>успеваемости        |
|----------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------|--------|------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------|
|          |                                                                              | Всего                                          | Контактная работа-<br>Аудиторная работа |        |                                    | Самосто-<br>ятельная<br>работа |                                                   |
|          |                                                                              |                                                | Общая                                   | Лекции | Практ. и<br>семинарские<br>занятия |                                |                                                   |
| 1.       | Технологическое<br>предпринимательство                                       | 14                                             | 4                                       | 2      | 2                                  | 10                             | Дискуссия,<br>обсуждение.                         |
| 2.       | Методология<br>Бережливого стартапа                                          | 16                                             | 6                                       | 2      | 4                                  | 10                             | Решение<br>ситуационных<br>задач,<br>обсуждение   |
| 3.       | Клиент-<br>ориентированная<br>методология                                    | 26                                             | 6                                       | 2      | 4                                  | 20                             | Решение<br>ситуационных<br>задач,<br>обсуждение   |
| 4.       | Оценка потенциала<br>рынка Интернет-<br>проекта                              | 26                                             | 6                                       | 2      | 4                                  | 20                             | Решение<br>ситуационных<br>задач,<br>обсуждение   |
| 5.       | Модели монетизации<br>проекта Интернет-<br>предпринимательства               | 26                                             | 6                                       | 2      | 4                                  | 20                             | Дискуссия,<br>обсуждение.                         |
| 6.       | Разработка ценностного<br>предложения и<br>построение бизнес-<br>модели      | 26                                             | 6                                       | 2      | 4                                  | 20                             | Решение<br>ситуационных<br>задач,<br>обсуждение   |
| 7.       | Создание<br>минимального<br>жизнеспособного<br>продукта                      | 28                                             | 8                                       | 2      | 6                                  | 20                             | Выполнение и<br>защита<br>практических<br>заданий |
| 8.       | Управление воронкой<br>продаж в проектах<br>Интернет-<br>предпринимательства | 18                                             | 8                                       | 2      | 6                                  | 10                             | Решение<br>ситуационных<br>задач,<br>обсуждение   |
|          | В целом по дисциплине                                                        | 180                                            | 50                                      | 16     | 34                                 | 130                            | Контрольная<br>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?<br>Что необходимо предпринять, чтобы создать и продвигать наукоемкий стартап?<br>Приведите примеры программ поддержки стартапов.<br>8: 1-4; 9:6-13 | Дискуссия, обсуждение.                 |
| Методология Бережливого стартапа                                   | Назовите фазы Методологии клиентского развития (Customer Development, CustDev)<br>Поясните принципы методологии Бережливого стартапа (Lean StartUp)<br>8: 1-4; 9:6-13                                | Решение ситуационных задач, обсуждение |
| Клиент-ориентированная методология                                 | В чем ключевые отличия методологий UCD, Lean UX, Lean Startup, Customer Development?<br>Объясните концепцию Теории работ JTBD?<br>8: 1-4; 9:6-13                                                     | Решение ситуационных задач, обсуждение |
| Оценка потенциала рынка Интернет-проекта                           | Какие основные сегменты рынка выделяют при анализе потенциала спроса?<br>Приведите примеры деления рынка.<br>Поясните этапы анализа потенциала спроса.<br>8: 2-4; 9:6-13                             | Решение ситуационных задач, обсуждение |
| Модели монетизации проекта Интернет-предпринимательства            | Приведите примеры моделей монетизации.<br>В чем их ключевые отличия?<br>8: 2-4; 9:6-13                                                                                                               | Дискуссия, обсуждение.                 |
| Разработка ценностного предложения и построение бизнес-модели      | Какова структура ценностного предложения?<br>Поясните алгоритм построения ценностного предложения.<br>Поясните алгоритм построения бизнес-модели.<br>8: 2-4; 9:6-13                                  | Дискуссия, обсуждение.                 |
| Создание минимального жизнеспособного продукта                     | Перечислите требования пользователя к MVP.<br>Перечислите бизнес-требования к MVP.<br>8: 2-4; 9:6-13                                                                                                 | Дискуссия, обсуждение.                 |
| Управление воронкой продаж в проектах Интернет-предпринимательства | Поясните особенности выбора метрик?<br>Как управлять конверсией?<br>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.<br>Анализ кейсов стартапов из различных областей (FinTech, Интернет-магазины и т.д.).                                                        | Разбор кейсов. Анализ литературных источников (книг, статей на данную тематику)<br>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.<br>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.<br>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.<br>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><br>Способность анализировать состояние ИТ-отрасли и обеспечивать | 1. Проводит анализ литературы для поиска способов и методов применения | <b>Знать:</b><br>– 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;<br>– специфику инноваций и организационных изменений.<br><b>Уметь:</b><br>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).</p> <p>Оценить перспективы спроса:<br/>РАМ (потенциальный объем рынка).</p> |
| <b>ПКП-2</b><br>Способность формировать требования для проектов по созданию продуктов ИТ-предпринимательства | 1. Выявляет ключевые требования к продуктам ИТ-предпринимательства | <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> | <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>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|  |                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>Яндекс.Метрика. Заполнить таблицу, используя принцип HADI-циклов.</p> <p><b>Задание 2:</b><br/>Разработать посадочную страницу для каждого продукта или клиента (лендинг, Landing Page). Использовать сервисы: tilda, LPgenerator.ru, wix.com.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|  | <p>2. Консультирует по вопросу разработки и продвижения стартапов в ИТ и других результатов деятельности в сфере ИТ-предпринимательства</p> | <p><b>Знать:</b><br/>– особенности разработки и продвижения стартапов в ИТ и других результатов деятельности в сфере ИТ-предпринимательства.</p> <p><b>Уметь:</b><br/>- создавать и обосновывать результат деятельности в сфере ИТ-предпринимательства.</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><br/>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><br/>Составить воронку продаж для продукта интернет-предпринимательства. Показать на примере анализ расчетов конверсии. Рассчитать метрики юнит-экономики.</p> |

*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 стратапа 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:

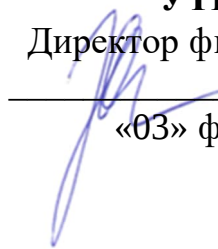
Не предусмотрены.

## **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.

**Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего образования  
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
(ФИНУНИВЕРСИТЕТ)  
Смоленский филиал**

**Кафедра «Математика, информатика и общегуманитарные науки»**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор филиала  
 С.В.Земляк  
«03» февраля 2026 г.

**ПРИЛОЖЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Направление подготовки: 38.03.05 «Бизнес-информатика»

Профиль: Технологии цифровых бизнес-моделей  
форма обучения: очная

Ответственный за актуализацию РПД: Прохоренков П.А., к.т.н., доцент.

Год утверждения рабочей программы дисциплины: 2023

*Одобрено кафедрой «Математика, информатика  
и общегуманитарные науки»  
(протокол № 27 от 13 февраля 2026 г.)*

## Содержание приложения

|     |                                                                                                                                                                                                                               |    |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.  | Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине.....                                        | 3  |
| 4.  | Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся .....                                                            | 4  |
| 5.  | Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий.....                                                                           | 5  |
| 7.  | Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....                                                                                                                                 | 6  |
| 8.  | Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....                                                                                                                                      | 7  |
| 10. | Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....                                                                                                                                                             | 11 |
| 11. | Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационно–справочных систем (при необходимости)..... | 12 |
| 12. | Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....                                                                                                             | 12 |

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

Направление подготовки: 38.03.01 «Бизнес-информатика»

Профиль: Технологии цифровых бизнес-моделей

| Код компетенции | Наименование компетенции                                                                                                                        | Индикаторы достижения компетенции                                                                                                                                                                                                           | Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции                                                                                                                                                                  |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПKN-8</b>    | Способность анализировать состояние ИТ-отрасли и обеспечивать поддержку инноваций и организационных изменений с использованием ИТ               | 1. Проводит анализ литературы для поиска способов и методов применения информационных технологий в бизнесе и государственном управлении.                                                                                                    | <b>Знать</b><br>программные средства для поиска информации и оценки состояния ИТ-отрасли и трендов инновационных разработок;<br>специфику инноваций и организационных изменений.<br><b>Уметь</b><br>применять аналитические программные средства при анализе состояния ИТ-отрасли; |
| <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. | <b>Знать</b><br>эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;<br><b>Уметь</b><br>эффективно взаимодействовать с другими членами команды, участвуя в обмене информацией, знаниями, опытом, и презентации и результатов работы;             |
|                 |                                                                                                                                                 | 2. Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении.                                                                                                                                                                      | <b>Знать</b><br>этические нормы в межличностном профессиональном общении;<br><b>Уметь</b><br>соблюдать этические нормы в межличностном профессиональном общении;                                                                                                                   |
|                 |                                                                                                                                                 | 3. Понимает и учитывает особенности поведения участников команды для достижения целей и задач в профессиональной деятельности.                                                                                                              | <b>Знать</b><br>особенности поведения участников команды;<br><b>Уметь</b><br>понимать и учитывать особенности поведения участников команды для достижения целей и задач в профессиональной деятельности;                                                                           |

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

Направление подготовки: 38.03.05 «Бизнес-информатика», 2026 г. приема  
Профиль: Технологии цифровых бизнес-моделей (очная форма)

| Вид учебной работы по дисциплине                  | Всего<br>(в з.е и часах) | Семестр 2<br>(в часах) |
|---------------------------------------------------|--------------------------|------------------------|
| <b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>              | <b>4 / 144</b>           | <b>144</b>             |
| <b>Контактная работа –<br/>аудиторные занятия</b> | <b>50</b>                | <b>50</b>              |
| <i>Лекции</i>                                     | 16                       | 16                     |
| <i>Семинары, практические занятия</i>             | 34                       | 34                     |
| <b>Самостоятельная работа</b>                     | <b>94</b>                | <b>94</b>              |
| Вид текущего контроля                             | Контрольная<br>работа    | Контрольная<br>работа  |
| Вид промежуточной аттестации                      | Зачет                    | Зачет                  |

Направление подготовки: 38.03.01 «Бизнес-информатика», 2026 г. приема  
Профиль: ИТ-менеджмент в бизнесе (очно-заочная форма)

| Вид учебной работы по дисциплине                  | Всего<br>(в з.е и часах) | Семестр 8<br>(в часах) |
|---------------------------------------------------|--------------------------|------------------------|
| <b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>              | <b>4 / 144</b>           | <b>144</b>             |
| <b>Контактная работа –<br/>аудиторные занятия</b> | <b>34</b>                | <b>50</b>              |
| <i>Лекции</i>                                     | 16                       | 16                     |
| <i>Семинары, практические занятия</i>             | 18                       | 34                     |
| <b>Самостоятельная работа</b>                     | <b>110</b>               | <b>94</b>              |
| Вид текущего контроля                             | -                        | -                      |
| Вид промежуточной аттестации                      | Зачет                    | Зачет                  |

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

**5.2. Учебно-тематический план**

Направление подготовки 38.03.05 «Бизнес информатика»

Профиль «Технологии цифровых бизнес-моделей», 2026 г. приема

*Очная форма обучения*

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины   | Всего часов | Аудиторная работа |        |                            |                                 | Самост. Работа | Формы текущего контроля успеваемости   |
|-------|------------------------------------------|-------------|-------------------|--------|----------------------------|---------------------------------|----------------|----------------------------------------|
|       |                                          |             | Общая             | Лекции | Практические и семинарские | Занятия в интер-активных формах |                |                                        |
| 1     | Технологическое предпринимательство      | 17          | 6                 | 2      | 4                          | 4                               | 11             | Дискуссия, обсуждение.                 |
| 2     | Методология Бережливого стартапа         | 17          | 6                 | 2      | 4                          | 4                               | 11             | Решение ситуационных задач, обсуждение |
| 3     | Клиент-ориентированная методология       | 18          | 6                 | 2      | 4                          | 4                               | 12             | Решение ситуационных задач, обсуждение |
| 4     | Оценка потенциала рынка Интернет-проекта | 18          | 6                 | 2      | 4                          | 4                               | 12             | Решение ситуационных задач, обсуждение |

|   |                                                                    |            |           |           |           |           |           |                                          |
|---|--------------------------------------------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------------------------------------|
| 5 | Модели монетизации проекта Интернет-предпринимательства            | 18         | 6         | 2         | 4         | 4         | 12        | Дискуссия, обсуждение.                   |
| 6 | Разработка ценностного предложения и построение бизнес-модели      | 18         | 6         | 2         | 4         | 4         | 12        | Решение ситуационных задач, обсуждение   |
| 7 | Создание минимального жизнеспособного продукта                     | 19         | 7         | 2         | 5         | 5         | 12        | Выполнение и защита практических заданий |
| 8 | Управление воронкой продаж в проектах Интернет-предпринимательства | 19         | 7         | 2         | 5         | 5         | 12        | Решение ситуационных задач, обсуждение   |
|   | В целом по дисциплине                                              | <b>144</b> | <b>50</b> | <b>16</b> | <b>34</b> | <b>34</b> | <b>94</b> | Домашнее творческое задание              |
|   | Итого в %                                                          |            |           |           |           | 68%       |           |                                          |

Направление подготовки 38.03.05 «Бизнес информатика»

Профиль «ИТ-менеджмент в бизнесе», 2026 г. приема

*Очно-заочная форма обучения*

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Всего часов | Аудиторная работа |        |                            |                                 | Самост. Работа | Формы текущего контроля успеваемости |
|-------|----------------------------------------|-------------|-------------------|--------|----------------------------|---------------------------------|----------------|--------------------------------------|
|       |                                        |             | Общая             | Лекции | Практические и семинарские | Занятия в интер-активных формах |                |                                      |

|   |                                                               |    |   |   |   |   |    |                                          |
|---|---------------------------------------------------------------|----|---|---|---|---|----|------------------------------------------|
| 1 | Технологическое предпринимательство                           | 17 | 4 | 2 | 2 | 2 | 13 | Дискуссия, обсуждение.                   |
| 2 | Методология Бережливого стартапа                              | 17 | 4 | 2 | 2 | 2 | 13 | Решение ситуационных задач, обсуждение   |
| 3 | Клиент-ориентированная методология                            | 18 | 4 | 2 | 2 | 2 | 14 | Решение ситуационных задач, обсуждение   |
| 4 | Оценка потенциала рынка Интернет-проекта                      | 18 | 4 | 2 | 2 | 2 | 14 | Решение ситуационных задач, обсуждение   |
| 5 | Модели монетизации проекта Интернет-предпринимательства       | 18 | 4 | 2 | 2 | 2 | 14 | Дискуссия, обсуждение.                   |
| 6 | Разработка ценностного предложения и построение бизнес-модели | 18 | 4 | 2 | 2 | 2 | 14 | Решение ситуационных задач, обсуждение   |
| 7 | Создание минимального жизнеспособного продукта                | 19 | 5 | 2 | 3 | 3 | 14 | Выполнение и защита практических заданий |

|   |                                                                    |     |    |    |    |     |     |                                        |
|---|--------------------------------------------------------------------|-----|----|----|----|-----|-----|----------------------------------------|
| 8 | Управление воронкой продаж в проектах Интернет-предпринимательства | 19  | 5  | 2  | 3  | 3   | 14  | Решение ситуационных задач, обсуждение |
|   | В целом по дисциплине                                              | 144 | 34 | 16 | 18 | 18  | 110 | Домашнее творческое задание            |
|   | Итого в %                                                          |     |    |    |    | 53% |     |                                        |

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

Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины, содержится в разделе 2: Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине.

### Примеры оценочных средств для проверки каждой компетенции, формируемой дисциплиной

| Код компетенции | Наименование компетенции                                                                                                          | Индикаторы достижения компетенции                                                                                                        | Типовые задания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПКН-8</b>    | Способность анализировать состояние ИТ-отрасли и обеспечивать поддержку инноваций и организационных изменений с использованием ИТ | 1. Проводит анализ литературы для поиска способов и методов применения информационных технологий в бизнесе и государственном управлении. | <b>Задание 1</b><br>Дана предметная область.<br>Рассчитать показатели TAM, SAM, SOM.<br>1. Изучить особенности целевой аудитории ( <a href="https://www.liveinternet.ru/stat/ru/">https://www.liveinternet.ru/stat/ru/</a> , Яндекс.Аудитории).<br>2. Оценить платежеспособность клиента и возможный средний чек (счет).<br>3. Провести анализ конкурентов – кто (наличие и кол-во), количество выполненных записей через порталы (приложения) конкурентов advse.ru).<br>4. Провести анализ аналогичного |

|             |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|             |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                             | <p>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).</p> <p>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>Задание 1</b></p> <p>Разработать посадочную страницу для каждого продукта или клиента (лендинг, Landing Page). Использовать сервисы: tilda, LPgenerator.ru, wix.com.</p>                                                                                                                                                                                                                                             |
|             |                                                                                                                                                 | 2. Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении.                                                                                                                                                                      | <p><b>Задание 1</b></p> <p>«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». Составить воронку продаж для продукта интернет-предпринимательства. Показать на примере анализ расчетов конверсии. Рассчитать метрики юнит-экономики.</p> |
|             |                                                                                                                                                 | 3. Понимает и учитывает особенности поведения участников команды для достижения целей и задач в профессиональной деятельности.                                                                                                              | <p><b>Задание 1</b></p> <p>Интернет-проект: «Торговая площадка по предметам интерьера, мебели, услугам проектирования и строительства». Составить воронку продаж для продукта интернет-предпринимательства. Показать на примере анализ расчетов конверсии. Рассчитать метрики юнит-экономики.</p>                                                                                                                          |

## 8. Перечень основной и дополнительной 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.

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

Студентам при подготовке следует использовать нормативные документы Финансового университета (см. сайт Финансового Университета: на главной странице раздел «Наш университет»; далее «Единая правовая база Финансового университета»), использовать методические рекомендации кафедры.

### **Методические рекомендации по обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. № АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-

двигательного аппарата);

- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

## **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. Антивирусная защита Kaspersky Endpoint Security для бизнеса.
2. LibreOffice.

### **11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Информационно-правовая система «Гарант»
2. Информационно-правовая система «КонсультантПлюс»
3. Электронная энциклопедия: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Wiki>
4. Система комплексного раскрытия информации «СКРИН»-<http://www.skrin.ru/>

### **11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации**

Не используются

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

Образовательный процесс в Смоленском филиале Финуниверситета (Смоленск, пр-т Гагарина, 22) обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа,

семинарских (практических) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы обучающихся.

Аудитории лекционного типа укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории.

Специальные помещения, предназначенные для проведения семинарских (практических) занятий, укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, интерактивной доской, мультимедийными установками, ноутбуками. Компьютерные классы, предназначенные для практических занятий, оборудованы современными персональными компьютерами, объединенными в локальную сеть, имеющими выход в Internet, и комплектами лицензионного программного обеспечения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены специализированной мебелью и компьютерной техникой, объединенной в локальную сеть, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Материально-техническая база, которой располагает Смоленский филиал Финуниверситета, обеспечивает проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом, и соответствует требованиям и нормам противопожарной безопасности.