

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**
(Финансовый университет)

Уральский филиал Финуниверситета

Кафедра «Экономика, финансы и управление»

СОГЛАСОВАНО

Директор ООО «Мега Трейд»



УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала



И.А. Кравченко

20 февраля 2024 г.

_____ А.А.Плешко

«20» февраля 2024 г

А.А. Копченев

Рабочая программа дисциплины

Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)

Для студентов, обучающихся по направлению **38.03.02 «Менеджмент»**
образовательная программа - Управление бизнесом
профиль - Менеджмент и управление бизнесом

*Рекомендовано Ученым советом Уральского филиала Финуниверситета
(Протокол № 10 от «20» февраля 2024 г.)*

*Одобрено кафедрой «Экономика, финансы и управление»
(Протокол № 06 от «30» января 2024 г.)*

Челябинск, 2024

Содержание

1.	Наименование дисциплины	2
2.	Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения	2
3.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	3
4.	Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся	3
5.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий	3
5.1	Содержание дисциплины	3
5.2	Учебно-тематический план	5
5.3	Содержание семинаров, практических занятий	6
6.	Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	9
6.1.	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы	9
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	17
9.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	17
10.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	17
11.	Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	18
11.1	Комплект лицензированного программного обеспечения	18
11.2	Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы	18
11.3.	Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации	18
12	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	18

1. Наименование дисциплины

Учебная дисциплина Б.1.2.2.1.6.2 «Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)».

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате изучения дисциплины студент должен овладеть следующими компетенциями:

Компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПКП-4	Способность участвовать в разработке программ развития компании, разработке обоснований проектов и управленческих решений, связанных с развитием бизнеса	1. Разрабатывает концепцию проекта, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и контроль за ходом программ развития организации	<i>Знать:</i> концепцию проекта, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план <i>Уметь:</i> разрабатывать концепцию проекта, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и контроль за ходом программ развития организации
		2. Применяет современные модели развития и управления организацией	<i>Знать:</i> современные модели развития и управления организацией <i>Уметь:</i> применять современные модели развития и управления организацией
ПКН-7	Способность выявлять и реализовывать рыночные возможности, а также владеть навыками бизнес-планирования	1. Анализирует источники и выявляет предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды	<i>Знать:</i> источники и предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды <i>Уметь:</i> анализировать источники и предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды
		2. Владеет навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей.	<i>Знать:</i> основные бизнес-модели <i>Уметь:</i> реализовать бизнес-идеи и формировать бизнес-моделей <i>Владеть:</i> навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей
		3. Владеет методиками анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана.	<i>Знать:</i> методики анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана <i>Уметь:</i> проводить анализ и рассчитывать экономические и финансовые показатели <i>Владеть:</i> навыками формирования бизнес-плана

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)» входит в профиль «Менеджмент и управление бизнесом», ОП «Управление бизнесом», очная, очно-заочная форма обучения.

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

Очное обучение. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы. Вид промежуточной аттестации – зачет.

Вид учебной работы	Всего (в часах (з/е))	Семестр 7 (в часах)
Общая трудоемкость дисциплины	118 (3)	118
Аудиторные занятия	34	34
Лекции	16	16
Практические и семинарские занятия,	18	18
Самостоятельная работа	84	84
Текущий контроль	ДТЗ	
Вид промежуточной аттестации	Зачет	

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. Идея, проблема и ее решение.

Стартап-проектирование с нуля. Основные подходы к выбору идеи для запуска стартапа. Трансформация идеи в концепцию для бизнеса. Подходы к оценке идей. Критерии выбора идеи. Дизайн-мышление. Этапы решения проблемы. Генерация идей. 6 Применение дизайн – мышления. Команда проекта. Основные подходы к формированию команды стартапа. Состав основателей проекта. Принципы привлечения людей в команду. Разработка программ мотивации. Делегирование. Распределение функций в команде. Кризисы команды. Ресурсы и управление проектом. Концепция бережливого стартапа. Карта эмпатии.

Тема 2. Анализ рынка и соответствие ожиданиям потребителя. Характеристика внешней и внутренней предпринимательской среды. Методы и инструменты исследования и анализа рынков. Анализ существующих сегментов: продуктового, ценового, потребительского. Анализ цепочки поставок. Анализ конкурентной обстановки и конкурентных предложений. Сегментирование рынка и выбор целевых сегментов. Дизайнмышление и создание ценности. Дизайн-исследование, визуализация. Интервью. Построение карт эмпатии. Пути потребительского решения. Изучение рыночного спроса. Показатели оценки потенциала рынка TAM, SAM, SOM. Целевая аудитория.

Сегментация рынка. Портрет потребителя. Структура портрета потребителя. Склонность покупателя к покупке. Потребители на высокотехнологичных рынках. Сегменты на рынке высоких технологий. Сегменты на B2B рынке. Понятие ценностного предложения. Формирование ценностного предложения. Ценностное предложение: фокус на потребителя. Ценностное предложение: фокус на продукт. Разные сегменты – разное ценностное предложение. Поиск «болей», заменяемых работ и выгод вашего потребителя. Мониторинг (оценка) ценности.

Тема 3. От идеи к продукту.

Поиск и изучение клиентов. Тестирование каналов. Lean Canvas. Проблемное интервью. Структура проблемного интервью. Решенческое интервью. Структура решенческого интервью. Вопросы на интервью. Плохие и хорошие вопросы. Структура интервью. HADI. Что такое MVP. Путь стартапа. Версии MVP. Отличия MVP от технологического прототипа. Процесс создания MVP. Типы MVP.

Тема 4. Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа.

Выбор модели монетизации. Ключевые модели монетизации: подписка. Тестирование выбранных моделей. Traction path и целеполагание. Unit экономика. Воронка сайта. Простота устройства продукта. Наглядное моделирование. Метрики ARPU и CPA. Постановка целей. Повторные продажи. Формулы Unit экономики для разных бизнес-моделей. Связь метрик продукта и экономики. Метрики экономики. Продуктовые метрики. Алгоритм нахождения проблем в бизнесе. Финансовая модель стартапа. Прогнозирование денежных потоков. Норма прибыли. Внутренняя доходность. Кратность возврата инвестиций. Связь метрик SAM, SOM, PAM и TAM. Построение финансовой модели. Расчет FCFF. EBIT. Структура доходов и расходов. Внутренние ограничения для роста. Внешние ограничения для роста. Расходы на персонал. Налоги на прибыль. Амортизация.оборотный капитал. Net Working Capital. CAPEX. Оценка проекта на базе получившихся финансовых потоков. Бизнес-модель и карта бизнес-модели.

Тема 5. Продвижение и маркетинг стартапа.

Воронка бизнеса. Этапы воронки маркетинга. Этапы воронки продаж. Рекламные каналы. Площадки конвертации. Каналы коммуникации с клиентами. Статистика и показатели. Нужен ли PR стартапу. PR вчера и сегодня. Типы контента. Каналы коммуникации. Типы СМИ. Рейтинги цитируемости. СМИ vs социальные сети. Фундамент стартапа: выбор ключевых слов, цель, ключевая метрика, конверсия, определение бюджета. Социальные медиа: выбор социальных сетей, определение лучшего времени для публикации, использование списка ключевых слов, список влиятельных пользователей, создание блога. PR стартапа: позиционирование, слабые стороны, выбор журналистов и блогеров, создание пресс-кита, работа с журналистами. Создание контента: создание списка тем, типы контента, гостевой блогинг, сбор e-mail. BTL коммуникации: активности в местах 8 продаж, личные продажи, прямой-маркетинг (direct marketing), партизанский маркетинг (guerrilla marketing), трейд-маркетинг и др. Список KPI, по которым

можно будет судить о достижении поставленных задач: узнавание, вовлечение, продажи, лояльность. Тестирование и повторение: настройка аналитических систем, ориентиры, новые идеи.

Тема 6. Источники и инструменты финансирования стартапа.

Венчурные инвестиции. Источники инвестиций. Деньги в России и за рубежом. Экономика венчурных инвестиций. Краудфандинг. Виды инвесторов. Требования фондов. Источники финансирования проекта: средства бюджета и внебюджетных фондов, государственных институтов развития, компаний, индивидуальных предпринимателей, частных, институциональных и иностранных инвесторов, кредитно-финансовых организаций, научных и образовательных учреждений. Инструменты финансирования: инвестиции бизнес-ангелов и венчурных фондов, гранты, субсидии; выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта; финансовое моделирование проекта; технологии переговоров с инвесторами о финансировании проекта.

Тема 7. Подготовка питч-презентации.

Виды презентаций: по типу их носителя, по технике их демонстрации, по способу реализации, по способу представления информации, по объектам, по их назначению, продающая презентация, типовые ошибки презентаций, базовый принцип сторителлинга, алгоритм поиска ценности, определение бизнес-решений, формулировка главной идеи, подготовка текста презентации, подготовка презентации по универсальному сценарию, формула 3s, правила информационного дизайна. Питч как разновидность презентации. Конспект по подготовке питч-выступления. Презентация в лифте – elevator pitch. Презентация проекта спонсорам. Презентация проекта на выставке. Логика речи: введение, главная часть, методы структурирования на основе ментальных карт (карт памяти) Бьюзена, сюжет – декомпозиция, семь плюс минус два (7 ± 2). Кошелек Миллера. Презентация проектов в технике сторителлинга.

5.2. Учебно-тематический план

Очная форма обучения

п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах						Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа	
			Общая	Лекции	Практические и семинарские занятия	Занятия в интерактивных формах		
1.	Идея, проблема и ее решение	16	4	2	2	2	12	Устный опрос, решение тестов, участие в групповой дискуссии
2.	Анализ рынка и соответствие	16	4	2	2	2	12	Устный опрос, решение тестов,

	ожиданиям потребителя							участие в групповой дискуссии
3.	От идеи к продукту	16	4	2	2	2	12	Устный опрос, решение тестов, участие в групповой дискуссии
4.	Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа	16	4	2	2	2	12	Устный опрос, решение тестов, участие в групповой дискуссии
5.	Продвижение и маркетинг стартапа	16	4	2	2	2	12	Устный опрос, решение тестов, участие в групповой дискуссии
6.	Источники и инструменты финансирования стартапа	20	8	4	4	2	12	Устный опрос, решение тестов, участие в групповой дискуссии
7.	Подготовка питч-презентации	18	6	2	4	2	12	Устный опрос, решение тестов, участие в групповой дискуссии
Итого:		118	34	16	18	14	84	Согласно учебному плану: ДТЗ
Итого в %						41%		

5.3 Содержание практических и семинарских (в т.ч. интерактивных) занятий

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 8,9 (указывается раздел и порядковый номер источника)	Формы проведения занятий
Идея, проблема и ее решение	Основные подходы к выбору идеи для запуска стартапа. Трансформация идеи в концепцию для бизнеса. Подходы к оценке идей. Критерии выбора идеи. Дизайнмышление. Этапы решения проблемы. Генерация идей. Применение дизайн – мышления. Рекомендуемые источники: раз-	Фронтальный опрос студентов по теме занятия. Интерактив - учебная дискуссия по современным концепциям управления проектом. Практическое задание – дискуссия по наиболее актуальным темам, выделенным

	дел 8: 1-2; раздел 9: 1-3	преподавателем.
Анализ рынка и соответствие ожиданиям потребителя	Характеристика внешней и внутренней предпринимательской среды. Методы и инструменты исследования и анализа рынков. Анализ существующих сегментов: продуктового, ценового, потребительского. Анализ цепочки поставок. Анализ конкурентной обстановки и конкурентных предложений. Сегментирование рынка и выбор целевых сегментов. Дизайн-мышление и создание ценности. Дизайн-исследование, визуализация. Интервью. Построение карт эмпатии. Пути потребительского решения. Изучение рыночного спроса. Показатели оценки потенциала рынка TAM, SAM, SOM. Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9	Фронтальный опрос студентов по теме занятия. Интерактив – рассмотрение кейсовой ситуации. Практическое задание – анализ и обсуждение наиболее актуальных проблем процессов инициализации проекта
От идеи к продукту	Поиск и изучение клиентов. Тестирование каналов. Lean Canvas. Проблемное интервью. Структура проблемного интервью. Решенческое интервью. Структура решенческого интервью. Вопросы на интервью. Плохие и хорошие вопросы. Структура интервью. HADI Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9.	Интерактив – дискуссия по кейсу по обозначенным и подготовленным темам.
Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа	Выбор модели монетизации. Ключевые модели монетизации: подписка. Тестирование выбранных моделей. Traction path и целеполагание. Unit экономика. Воронка сайта. Простота устройства продукта. Наглядное моделирование. Метрики ARPU и CPA. Постановка целей. Повторные продажи. Формулы Unit экономики для разных бизнес-моделей. Связь метрик продукта и экономики. Метрики экономики. Продуктовые метрики. Алгоритм нахождения проблем в бизнесе. Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9	Интерактив – проведение дискуссии по изученному кейсу
Продвижение и маркетинг стартапа	Воронка бизнеса. Этапы воронки маркетинга. Этапы воронки про-	Интерактив – обсуждение наиболее актуальных про-

	<p>даж. Рекламные каналы. Площадки конвертации. Каналы коммуникации с клиентами. Статистика и показатели. Нужен ли PR стартапу. PR вчера и сегодня. Типы контента. Каналы коммуникации. Типы СМИ. Рейтинги цитируемости. СМИ vs социальные сети. Фундамент стартапа: выбор ключевых слов, цель, ключевая метрика, конверсия, определение бюджета. Социальные медиа: выбор социальных сетей, определение лучшего времени для публикации, использование списка ключевых слов, список влиятельных пользователей, создание блога. PR стартапа: позиционирование, слабые стороны, выбор журналистов и блогеров, создание пресс-кита, работа с журналистами.</p> <p>Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9</p>	<p>блем темы занятия (командная работа).</p>
<p>Источники и инструменты финансирования стартапа</p>	<p>Венчурные инвестиции. Источники инвестиций. Деньги в России и за рубежом. Экономика венчурных инвестиций. Краудфандинг. Виды инвесторов. Требования фондов. Источники финансирования проекта: средства бюджета и внебюджетных фондов, государственных институтов развития, компаний, индивидуальных предпринимателей, частных, институциональных и иностранных инвесторов, кредитно-финансовых организаций, научных и образовательных учреждений</p> <p>Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9</p>	<p>Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия</p>
<p>Подготовка питч-презентации</p>	<p>Виды презентаций: по типу их носителя, по технике их демонстрации, по способу реализации, по способу представления информации, по объектам, по их назначению, продающая презентация, типовые ошибки презентаций, базовый принцип сторителлинга, алгоритм поиска ценности, определение бизнес-решений,</p>	<p>Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия</p>

	<p>формулировка главной идеи, подготовка текста презентации, подготовка презентации по универсальному сценарию, формула 3s, правила информационного дизайна.</p> <p>Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9</p>	
--	--	--

6. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

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

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Форма внеаудиторной самостоятельной работы
Идея, проблема и ее решение	<p>Команда проекта. Основные подходы к формированию команды стартапа. Состав основателей проекта. Принципы привлечения людей в команду. Разработка программ мотивации. Делегирование. Распределение функций в команде. Кризисы команды. Ресурсы и управление проектом. Концепция бережливого стартапа. Карта эмпатии.</p> <p>Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9</p>	<p>Изучение основных вопросов данной темы.</p> <p>Работа с учебной литературой.</p>
Анализ рынка и соответствие ожиданиям потребителя	<p>Целевая аудитория. Сегментация рынка. Портрет потребителя. Структура портрета потребителя. Склонность покупателя к покупке. Потребители на высокотехнологичных рынках. Сегменты на рынке высоких технологий. Сегменты на B2B рынке. Понятие ценностного предложения. Формирование ценностного предложения. Ценностное предложение: фокус на потребителя. Ценностное предложение: фокус на продукт. Разные сегменты – разное ценностное предложение. Поиск «болей», заменяемых работ и выгод вашего потребителя. Мониторинг (оценка) ценности.</p> <p>Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9</p>	<p>Изучение основных вопросов данной темы. Подготовка сообщений по наиболее актуальным темам.</p> <p>Работа с учебной литературой. Подготовка к обсуждению кейсовой ситуации.</p>
От идеи к продукту	<p>Что такое MVP. Путь стартапа. Версии MVP. Отличия MVP от технологического прототипа. Процесс создания MVP. Типы MVP.</p> <p>Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9</p>	<p>Изучение основных вопросов данной темы. Работа с учебной литературой. Подготовка к обсуждению кейсовой ситуации.</p>
Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа	<p>Финансовая модель стартапа. Прогнозирование денежных потоков. Норма прибыли. Внутренняя доходность. Кратность возврата инвестиций. Связь метрик SAM, SOM,</p>	<p>Изучение основных вопросов данной темы. Подготовка к обсуждению актуальных</p>

	РАМ и ТАМ. Построение финансовой модели. Расчет FCFF. EBIT. Структура доходов и расходов. Внутренние ограничения для роста. Внешние ограничения для роста. Расходы на персонал. Налоги на прибыль. Амортизация.оборотный капитал. Net Working Capital. CAPEX. Оценка проекта на базе получившихся финансовых потоков. Бизнес-модель и карта бизнес-модели Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9	вопросов, обозначенных преподавателем. Работа с учебной литературой. Подготовка к обсуждению кейсовой ситуации.
Продвижение и маркетинг стартапа	Создание контента: создание списка тем, типы контента, гостевой блогинг, сбор e-mail. BTL коммуникации: активности в местах продаж, личные продажи, прямой маркетинг (direct marketing), партизанский маркетинг (guerrilla marketing), трейд-маркетинг и др. Список KPI, по которым можно будет судить о достижении поставленных задач: узнавание, вовлечение, продажи, лояльность. Тестирование и повторение: настройка аналитических систем, ориентиры, новые идеи Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9	Изучение обозначенных преподавателем вопросов с использованием основных и дополнительных источников литературы.
Источники и инструменты финансирования стартапа	Инструменты финансирования: инвестиции бизнес-ангелов и венчурных фондов, гранты, субсидии; выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта; финансовое моделирование проекта; технологии переговоров с инвесторами о финансировании проекта. Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9	Изучение обозначенных преподавателем вопросов с использованием основных и дополнительных источников литературы
Подготовка питч-презентации	Питч как разновидность презентации. Конспект по подготовке питч-выступления. Презентация в лифте – elevator pitch. Презентация проекта спонсорам. Презентация проекта на выставке. Логика речи: введение, главная часть, методы структурирования на основе ментальных карт (карт памяти) Бьюзена, сюжет – декомпозиция, семь плюс минус два (7 ± 2). Кошелек Миллера. Презентация проектов в технике сторителлинга. Рекомендуемые источники: разделы 8 и 9	Изучение обозначенных преподавателем вопросов с использованием основных и дополнительных источников литературы

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

Примеры практико-ориентированных заданий

Примерные варианты для командного выбора бизнес-идеи, ниши, продукта для групповой работы на практическом занятии

1. ЗОЖ.
2. Онлайн-услуги для бизнеса.
3. Онлайн-развлечения.
4. Предоставление IT-услуг.
5. Разработка и поддержка систем мониторинга и слежения.
6. Создание решений в сфере кибербезопасности
7. Разработка IT-инфраструктуры — веб-браузеров, операционных систем и другого полезного софта.
8. Web3.0 и криптопроекты, основанные на блокчейн-технологиях.
9. HR в сфере IT.
10. Обучение профессиям в сфере IT и SMM.
11. Программы удаленного повышения квалификации с международным дипломом.
12. Обучение рабочим специальностям с последующим трудоустройством.
13. Образовательные онлайн-услуги для детей.
14. Обучение иностранным языкам.
15. Бизнес на услугах для детей.
16. Выпуск косметики.
17. Производство медицинских компонентов и комплектующих.
18. Локальные производства товаров повседневного спроса (FMCG), детских игрушек.
19. Выпуск запчастей для автомобилей и промышленного оборудования.
20. Смежный бизнес по обслуживанию крупных производств.
21. Логистический консалтинг и консалтинг в сфере выхода на новые рынки.
22. Финансовый консалтинг.
23. Правовая поддержка и помощь.
24. Антикризисный менеджмент.
25. Услуги в сфере рекламы, маркетинга и пиара.
26. Медицинские услуги, в том числе онлайн-консультации.
27. Консультации психологов, психотерапевтов и коучей.

Примеры кейсов:

Пример группового миникейса №1. Проанализируйте плюсы и минусы создания стартапа для вашего проекта. В частности, необходимо выделить результат интеллектуальной деятельности и оценить возможности его защиты, описать последовательность действий по созданию стартапа, получить информацию об услугах, предоставляемых стартапам в форме МИП в вашем вузе, и оценить их важность для вашего проекта. Также необходимо сделать вывод о целесообразности создания стартапа в форме МИП на базе идеи/технологии вашего проекта.

Пример группового миникейса №2. 1. Выберите продукт, который вы собираетесь производить. 2. Определите основных конкурентов продукта. 3. Подумайте, что может сделать ваш стартап конкурентноспособным на рынке. 4. Произведите сегментирование рынка; в рамках каждого из сегментов составьте портрет потенциального покупателя

Пример группового миникейса №3. 1. Проанализируйте SPACE модель

следующих компаний: Tesla, Biocad, Yota. 2. Составьте модель SPACE для своего проекта (в соответствии с тематикой проводимого исследования).

Примерные темы домашнего творческого задания:

1. Этапы создания нового бизнеса или вывода на рынок нового бренда.
2. Варианты открытия нового направления в рамках существующего бизнеса.
3. Методы укрепления (расширения) позиции компании на рынке.
4. Мировые и российские истории успеха стартапов.
5. Элементы сложной технологической составляющей проекта.
6. Концепция Customer Development («Создание потребителя»).
7. Особенности бизнес-модели для ИТ и интернет-проектов в телекоммуникационной отрасли, в биотехнологии, нанотехнологиях, энергетике и фармацевтике.
8. Характеристики бизнес-модели бутстрэппера, их ключевые элементы отличия и свойства.
9. Специфика проектов стартапа: значимость, риск, короткий операционный цикл.
10. Новые проекты в высокотехнологичных отраслях.
11. Анализ стартапов в отраслях экономики (на выбор)
12. Мировые тенденции в развитии стартапов (направления деятельности, размеры, жизненный цикл, процессы формирования и др. характеристик – на выбор)
13. Бизнес-ангел и венчурные фонды как инструмент финансирования стартапов.

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

Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине содержится в разделе 2 «Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине»

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Понятие корпоративных инноваций.
2. Понятие ценностного предложения.
3. Формирование ценностного предложения.
4. Что такое MVP. Типы MVP.
5. Финансовая модель стартапа.
6. Связь метрик SAM, SOM, PAM и TAM.
7. Построение финансовой модели
8. Расчет FCFF. EBIT.
9. Оценка проекта на базе получившихся финансовых потоков.
10. Бизнес-модель и карта бизнес-модели.
11. Создание контента: создание списка тем, типы контента, гостевой блоггинг, сбор e-mail.
12. BTL коммуникации: активности в местах продаж, личные продажи, прямой-маркетинг (direct marketing), партизанский маркетинг (guerrilla)

- marketing), трейд-маркетинг и др.
13. Список KPI, по которым можно будет судить о достижении поставленных задач.
 14. Инструменты финансирования: инвестиции бизнес-ангелов и венчурных фондов, гранты, субсидии; выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта; финансовое моделирование проекта; технологии переговоров с инвесторами о финансировании проекта.
 15. Питч как разновидность презентации.
 16. Конспект по подготовке питч-выступления.
 17. Презентация в лифте – elevator pitch.
 18. Презентация проекта спонсорам.
 19. Презентация проекта на выставке.

Примеры тестовых заданий

1. Презентация в лифте – elevator pitch, ее продолжительность:
 - 1) 1 минута;
 - 2) 3 минуты;
 - 3) 5 минут;
 - 4) 10 минут;
2. Целевая аудитория это:
 - 1) совокупность потребительских групп, имеющих потенциальные потребности в продукте стартапа
 - 2) аудитория из сторонников проекта
 - 3) сформированная по признаку однородности группа участников семинара
3. В чем отличие опытного образца нового продукта от экспериментального?
 - 1) экспериментальный образец делается для проверки принципов работы, а опытный служит прототипом нового товара;
 - 2) опытный образец делается для проверки принципов работы, а экспериментальный служит прототипом нового товара;
 - 3) опытный образец делается ради приобретения опыта, а экспериментальный - для проверки (например, на прочность);
 - 4) в экспериментальном образце разрабатывается дизайн, в опытном – нет.
4. Наилучшее «безкредитное» решение стартапа с ограниченными ресурсами – открыть
 - 1) ресторан
 - 2) фастфуд
 - 3) салон красоты
 - 4) частную клинику
5. Вы нашли классный американский стартап, который «взлетел», и хотите его скопировать. Как думаете, каковы ваши шансы на успех?
 1. Шансы высокие: эта бизнес-модель уже проверена на американском рынке

2. Шансы скорее низкие: у России и США слишком разные экономики и рынки
 3. Предсказать нельзя, нужно браться и проверять на практике
6. Вы придумали идею стартапа и решили ее проверить. По результатам поиска видите, что у вас нет конкурентов. Что это значит?
1. Если на рынке нет конкурентов, значит, эта идея, скорее всего, не может быть реализована
 2. Это хороший знак: это новая ниша, нужно раньше выходить на рынок и забирать прибыль
 3. Конкуренты просто не умеют рассказывать о себе в сети, нужно проверять по другим параметрам
7. У вас нет денег на продвижение стартапа. Можно ли использовать личный список контактов?
1. Нет, можно написать журналистам или найти минимальный бюджет, но надоедать своим знакомым – это непрофессионально
 2. Можно позвонить только самым близким друзьям, которые знают о стартапе и положительно высказывались о нем
 3. Можно звонить всем из своего контактного листа и писать в соцсетях – обычно люди готовы помочь, и это нормально
8. Предположим, у вас стартап в Москве или другом крупном городе. Есть ли смысл нанимать иногородних с целью экономии денег на команде?
1. С иногородними сотрудниками больше проблем: они не будут соглашаться на низкую зарплату, ссылаясь на высокую аренду жилья
 2. При прочих равных условиях лучше взять иногороднего: он готов работать и за куда меньшие деньги, чем местные
 3. Нельзя экономить на команде, иначе стартап обречен с самого начала
9. В вашей команде собрались люди, принадлежащие к поколению Z и Y. Какой из этих видов мотивации сработает лучше всего?
1. Конечно, финансовая – деньги актуальны для всех поколений
 2. Придумать интересные названия для должностей
 3. Возможность делать интересные и значимые проекты, проявлять инициативу
10. Можно ли начинать продажи, если продукт еще не готов?
1. Нельзя продавать то, чего нет
 2. Можно и нужно еще до выхода вашего продукта
 3. Даже если продукта еще нет, уже нужно наладить связи с клиентами и получить хотя бы предварительные договоренности
11. Вам нужны инвестиции. Какая стратегия наиболее верная?

1. Бросить все силы на завоевание крупного инвестора
2. Вести переговоры об инвестициях последовательно: не получилось с одним, получится с другим
3. Вести переговоры об инвестициях параллельно, создавать конкуренцию

12. Испытание продуктов и других переменных комплекса маркетинга путем реализации через обычные каналы сбыта товаров, которое требует идентификации испытуемых объектов

1. - **стандартное тестирование**
2. - **полевой эксперимент**
3. - **контролируемое тестирование**
4. - **имитационное тестирование**

Наименование компетенции	Наименование индикаторов достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции	Типовые задания
Способность участвовать в разработке программ развития компании, разработке обоснований проектов и управленческих решений, связанных с развитием бизнеса (ПКП-4)	1. Разрабатывает концепцию проекта, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и контроль за ходом программ развития организации	<i>Знать:</i> концепцию проекта, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план <i>Уметь:</i> разрабатывать концепцию проекта, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и контроль за ходом программ развития организации	Проанализируйте плюсы и минусы создания стартапа для вашего проекта.
	2. Применяет современные модели развития и управления организацией	<i>Знать:</i> современные модели развития и управления организацией <i>Уметь:</i> применять современные модели развития и управления организацией	Сделать вывод о целесообразности создания стартапа в форме МИП на базе идеи/технологии вашего проекта
Способность выявлять и реализовывать рыночные возможности, а также владеть навыками бизнес-планирования (ПKN-7)	1. Анализирует источники и выявляет предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды	<i>Знать:</i> источники и предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды <i>Уметь:</i> анализировать источники и предпринимательские возможности в условиях изменения	1. Выберите продукт, который вы собираетесь производить. 2. Определите основных конкурентов продукта. 3. Подумайте, что может сделать ваш стартап конкурентоспособным на рынке.

		внешней среды	
	3. Владеет навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей.	Знать: основные бизнес-модели Уметь: реализовать бизнес-идеи и формировать бизнес-моделей Владеть: навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей	Произведите сегментирование рынка; в рамках каждого из сегментов составьте портрет потенциального покупателя
	3. Владеет методами анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана.	Знать: методики анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана Уметь: проводить анализ и рассчитывать экономические и финансовые показатели Владеть: навыками формирования бизнес-плана	Проанализируйте SPACE модель успешного стартапа (на выбор)

Пример экзаменационного билета

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
Уральский филиал**

20__/20__ учебный год

кафедра «Экономика, финансы и управление»
4 курс/7 семестр
очная форма обучения

Экзаменационный билет № 1

направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент», ОП «Управление бизнесом»
по дисциплине **«Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)»**

1. Понятие ценностного предложения. (20 баллов)
2. Формирование ценностного предложения. Как оценивать продуктовые и маркетинговые метрики? (20 баллов)
3. Практико-ориентированное задание (20 баллов)
Для целей вывода нового продукта на рынок сформируйте план вывода нового продукта и систему метрик, которая будет анализировать эффективность продаж.

Билет рассмотрен и утвержден на заседании кафедры ____ 202__ г.

Заведующий кафедрой _____ Угрюмова Н.В.

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

Основная литература:

1. Предпринимательство : учебник / Ю. В. Ляндау, Е. С. Бирюков, Н. А. Борисова [и др.] ; под общ. ред. Ю. В. Ляндау, Е. С. Бирюкова, О. Н. Быковой. — Москва : КноРус, 2024. — 307 с. — URL: <https://book.ru/book/951135>
2. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 3-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 369 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/556081>
3. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/535692>
4. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 241 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/551719>

Дополнительная литература:

5. Моторная, С. Е. Методика написания выпускной квалификационной работы : учебное пособие для вузов / С. Е. Моторная. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 89 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/556853>

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

1. Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/>
2. Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
3. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки <https://dvs.rsl.ru/>
4. <http://www.sovnet.ru/> (Российская ассоциация управления проектами СОВНЕТ)
5. <http://www.isopm.ru/> (Центр оценки и развития проектного управления ЦОРПУ)
6. <http://www.e-rej.ru/> (Российский экономический интернет журнал)
7. <http://www.uptp.ru/> (Международный журнал «Проблемы теории и практики управления»)
8. <http://www.mevriz.ru/> (Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»)
9. <http://www.cfin.ru/> (Сайт «Корпоративный менеджмент» является зарегистрированным электронным средством массовой информации)
10. <http://www.aup.ru/> (Административно-управленческий портал с электронной библиотекой)

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Для успешного освоения курса предлагается перечень основной и дополнительной учебной литературы.

Работа с лекционным материалом включает два основных этапа: конспектирование лекций и последующую работу над лекционным материалом.

Под конспектированием подразумевают составление конспекта, т.е. краткого письменного изложения содержания чего-либо (устного выступления - речи, лекции, доклада и

т.п. или письменного источника - документа, статьи, книги и т.п.).

При конспектировании лекции рекомендуется на каждой странице отделять поля для последующих записей в дополнение к конспекту. Записав лекцию, не следует оставлять работу над лекционным материалом до начала подготовки к экзамену. Следует прочесть свои записи, расшифровав отдельные сокращения, проанализировать текст, установить логические связи между его элементами, в ряде случаев показать их графически, выделить главные мысли, отметить вопросы, требующие дополнительной обработки, в частности, консультации преподавателя.

При работе над текстом лекции студенту необходимо обратить особое внимание на проблемные вопросы, поставленные преподавателем при чтении лекции, а также на его задания и рекомендации. Интерактивные занятия позволяют преподавателю сконцентрировать внимание студентов на определенных темах дисциплины. В ходе изучения дисциплины студент должен находиться в активном взаимодействии с преподавателем

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;
- 2) Astra Linux Common Edition, Windows;
- 3) LibreOffice, Microsoft Office.

11.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- 1) СПС Консультант Плюс (соглашение от 17.01.2003 г. № 24 с последующей пролонгацией);
- 2) Информационно-образовательный портал Финуниверситета и др.

11.3. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации

Не используется.

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

Филиал обеспечен учебными аудиториями для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенными оборудованием и техническими средствами обучения с Подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Финуниверситета.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно образовательную среду Финансового университета.

Филиал обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

- 1) Антивирусная защита Kaspersky Endpoint Security;
- 2) Astra Linux Common Edition, Windows;
- 3) LibreOffice, Microsoft Office.