

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
Калужский филиал Финуниверситета
Кафедра «Учет и менеджмент»**

«УТВЕРЖДАЮ»

**Директор Калужского филиала
Финансового университета**



 **В.А. Матчинов**

«30» июня 2025 г.

Губанова Е.В.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОТ НАМЕРЕНИЙ К БИЗНЕСУ
(ВКР КАК СТАРТАП)**

Рабочая программа дисциплины

**для студентов, обучающихся по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент
Образовательная программа «Управление бизнесом»
Очная форма обучения**

*Рекомендовано Ученым советом Калужского филиала Финуниверситета
(протокол №30 от 30.06.2025 г.)*


**Одобрено кафедрой «Учет и менеджмент»
Калужского филиала Финуниверситета
(протокол №12 от 26 мая 2025 г.)**

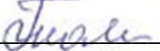
КАЛУГА 2025

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины «Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)» студентам, обучающимся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, образовательная программа «Управление бизнесом» по очной форме обучения.

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

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора
по учебно-методической работе  /Орловцева О.М./
«30» июня 2025 г.

Начальник учебно-методического отдела  /Толстикова В.С./
«30» июня 2025 г.

Заведующий кафедрой
«Учет и менеджмент»  /Губернаторова Н.Н./
«30» июня 2025 г.

Оглавление

1. Наименование дисциплины.....	4
2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине	4
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
4. Объем дисциплины(модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся	5
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий	5
5.1 Содержание дисциплины	5
5.2 Учебно-тематический план	8
5.3 Содержание семинаров, практических занятий.....	8
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 (согласно таблице 2).....	11
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	12
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	13
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	14
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	14
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	16
11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения	16
11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы	16
11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации	16
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	16

1. Наименование дисциплины

«Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)»

2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
ПНК-7	Способность выявлять и реализовывать рыночные возможности, а также владеть навыками бизнес-планирования (ПНК-7)	1.Анализирует источники и выявляет предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды.	Знать: методы и инструменты анализа внешней среды и информации для принятия управленческих решений. Уметь: использовать программные средства и аналитические инструменты для стратегического планирования в бизнесе.
		2.Владеет навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей.	Знать: методы, типологию и инструменты бизнес-моделирования. Уметь: внедрять и трансформировать бизнес-модель организации
		3.Владеет методиками анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана.	Знать: методы анализа и расчета бизнес-метрик для принятия решений. Уметь: анализировать бизнес-отчетность и оценивать эффективность и результативность бизнеса.
ПКП-4	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.	Знать: методы и инструменты проектного менеджмента для целей бизнеса. Уметь: оценивать эффективность и результативность решений в сфере проектного управления.
		2. Применяет современные модели развития и управления организацией.	Знать: современные модели сценарного и др. моделирования. Уметь: использовать инструменты управления, в том числе количественные и качественные.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)» относится к циклу профиля (элективный) по выбору для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», ОП «Управление бизнесом» профиль «Менеджмент и управление бизнесом».

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

Таблица 1

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	Семестр 7 (в часах)
Общая трудоемкость дисциплины	108 (3 з.е.)	108
<i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i>	36	36
Лекции	2	2
Семинары, практические занятия	34	34
<i>Самостоятельная работа</i>	72	72
Вид текущего контроля	ДТЗ	ДТЗ
Вид промежуточной аттестации	зачет	зачет

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

5.1 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. 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 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). Кошелёк Миллера. Презентация проектов в технике сторителлинга.

5.2 Учебно-тематический план

Таблица 2

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Трудоемкость в часах					Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Контактная работа -Аудиторная работа			Самосто ятельная работа	
			Обща я	Лекц ии	Семинары, практические занятия		
1	Тема 1. Идея, проблема и ее решение. Стартап-проектирование с нуля	16	6	2	4	10	Командная и проектная работа
2	Тема 2. Анализ рынка и соответствие ожиданиям потребителя	14	4		4	10	Командная и проектная работа
3	Тема 3. От идеи к продукту.	14	4		4	10	Командная и проектная работа
4	Тема 4. Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа	14	4		4	10	Командная и проектная работа
5	Тема 5. Продвижение и маркетинг стартапа	16	6		6	10	Командная и проектная работа
6	Тема 6. Источники и инструменты финансирования стартапа	16	6		6	10	Командная и проектная работа
7	Тема 7. Подготовка питч-презентации	18	6		6	12	Командная и проектная работа
	ИТОГО	108	36	2	34	72	Согласно учебному плану: ДТЗ

5.3 Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 3

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
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. Дизайнмышление. Этапы решения проблемы. Генерация идей. Применение дизайн – мышления. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
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. Дизайн-мышление и создание ценности. Дизайн-	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия

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
	исследование, визуализация. Интервью. Построение карт эмпатии. Пути потребительского решения. Изучение рыночного спроса. Показатели оценки потенциала рынка TAM, SAM, SOM. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-5	
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. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-5	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
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. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
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 пресскита, работа с журналистами. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
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. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
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. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия

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 4

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
Тема 1. Идея, проблема и ее решение. Стартап-проектирование с нуля	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. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.
Тема 2. Анализ рынка и соответствие ожиданиям потребителя	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. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.
Тема 3. От идеи к продукту.	Что такое MVP. Путь стартапа. Версии MVP. Отличия MVP от технологического прототипа. Процесс создания MVP. Типы MVP. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.
Тема 4. Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа	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. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.
Тема 5. 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	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.

	поставленных задач: узнавание, вовлечение, продажи, лояльность. Тестирование и повторение: настройка аналитических систем, ориентиры, новые идеи. рекомендуемые источники: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3	
Тема 6. 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: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.
Тема 7. 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: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.

6.2 Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю (согласно таблице 2)

Примерные варианты для командного выбора бизнес-идеи, ниши, продукта для выполнения домашнего творческого задания.

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.
28. Услуги в бьюти-сфере.

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

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 с указанием индикаторов их достижения, соотнесенных с планируемыми результатами обучения по дисциплине.

Вопросы 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 блогинг, 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.

Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции	Типовые контрольные задания
Способность выявлять и реализовывать рыночные возможности, а также владеть навыками бизнес-планирования (ПКН-7)	1.Анализирует источники и выявляет предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды.	Знать: методы и инструменты анализа внешней среды и информации для принятия управленческих решений. Уметь: использовать программные средства и аналитические инструменты для стратегического планирования в бизнесе.	Задание 1 Кейс «Целевая аудитория». 1. Опишите кто является Вашей ЦА. 2. Распишите ЦА проекта по видам аудитории (косвенная/прямая, узкая/широкая, B2B/B2C). 3. Проведите сегментацию ЦА, выделите до 3-4 сегмента. 4. Распишите выделенные сегменты ЦА по методу 5W. 5. Выберите 2 наиболее перспективных сегмента ЦА и постройте портрет целевой аудитории. Портрет должен включать: имя, фотографию, возраст, географию, должность, уровень дохода, интересы и привычки, социальные сети или другие площадки, на которых присутствует персонаж, задачи, проблемы и решения, другие компоненты, которые Вы считаете важными для построения портрета. 6. Разместите Job story персонажа, портрет которого вы описали
	2.Владеет навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей.	Знать: методы, типологию и инструменты бизнес-моделирования. Уметь: внедрять и трансформировать бизнес-модель организации	
	3.Владеет методиками анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана.	Знать: методы анализа и расчета бизнес-метрик для принятия решений. Уметь: анализировать бизнес-отчетность и оценивать эффективность и результативность бизнеса.	
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.	Знать: методы и инструменты проектного менеджмента для целей бизнеса. Уметь: оценивать эффективность и результативность решений в сфере проектного управления.	Разработайте продукт по методологиям Scrum и Kanban. Разработайте план внедрения изменений в компании на основе бизнескейса
	2. Применяет современные модели развития и управления организацией.	Знать: современные модели сценарного и др. моделирования. Уметь: использовать инструменты управления, в том числе количественные и качественные.	

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

Основная литература

1. Браун Т. Дизайн-мышление. От разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей (краткое изложение) / Т. Браун.- Москва: Альпина Паблишер, 2020.

2. Кристенсен, К. Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий

погибают сильные компании: пер. с англ. / К. Кристенсен. - Москва: Альпина Паблишер, 2021. - 240 с.

3. Имаи М. Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний: пер. с англ. / Масааки Имаи - Москва: Альпина Паблишер, 2020. - 274 с.

Дополнительная литература

Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 193 с.

Рис, Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели: пер. с англ. / Э. Рис. - Москва: Альпина Паблишер, 2020. - 253 с.

Поляков, Н. А. Управление инновационными проектами : учебник и практикум для вузов / Н. А. Поляков, О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 384 с.

Тихомирова, О. Г. Управление проектами: практикум : учебное пособие / О.Г. Тихомирова. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 273 с.

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

1. <http://www.book.ru> - Электронно-библиотечная система BOOK.ru
2. <http://rucont.ru> - Электронно-библиотечная система РУКОНТ
3. <http://znanium.com> - ЭБС издательства «ИНФРА-М»
4. <http://grebennikov.ru/> - Электронная библиотека Издательского дома Гребенников
5. <http://www.biblioclub.ru> - Университетская библиотека online
6. <http://diss.rsl.ru/> - Электронная библиотека диссертаций
7. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека
8. www.consultant.ru – информационно-справочная система «Консультант-Плюс»

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучающимся в рамках самостоятельной работы следует использовать Методические рекомендации по планированию и организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов по образовательным программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете, утвержденные Приказом ректора №1040/о от 11.05.2021 г.

Самостоятельная работа студентов проходит внеаудиторно. Организации самостоятельной работы служит учебно-тематический план изучения дисциплины. В данном плане указана тематика лекций, семинаров, вопросы и задания для самостоятельного изучения. Во время лекций необходимо конспектировать содержание лекции. После лекции необходимо отредактировать записи, оформить конспект, дополняя его содержание дополнительной информацией. При оформлении конспекта целесообразно выделять названия тем и формулировки вопросов, основные определения, примеры.

При подготовке к семинару необходимо изучить вопросы семинара,

соответствующий теоретический материал, делая для себя необходимые записи в рабочей тетради. После занятий необходимо просмотреть записанные решения и восстановить в решениях имеющиеся пробелы.

При затруднении в решении практических вопросов (задач), можно обратиться за консультацией (помощью) к преподавателю. Семинары проходят, как правило, в интерактивной форме и преподаватель учитывает активность обучающихся, направленную на решение предложенных вопросов (вариантов задач), а также вариантов ответов на решаемые вопросы (проблемы).

Не следует бояться дать неверный ответ или допустить иную ошибку: исправление и анализ ошибок в режиме общения с преподавателем и сокурсниками в ходе семинара способствует более глубокому освоению учебного материала и предупреждает возникновение ошибок в дальнейшем. Домашние задания (подготовку к занятиям) следует осуществлять регулярно. Если то или иное задание, при подготовке к семинару вызвало затруднение, необходимо обратиться к преподавателю за консультацией. Регулярность в выполнении домашних заданий (подготовке к занятиям) - важный фактор качественного освоения дисциплины.

Методические рекомендации по обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья

Профессорско-преподавательский состав знакомится с психологофизиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). 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 социальноактивные 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 учётом 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 учётом 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 опорнодвигательного 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 (при необходимости)

11.1 Комплект лицензионного программного обеспечения

1. Антивирусная защита Windows defender
2. Astra Linux, Libre Office

11.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Информационно-правовая система «Консультант Плюс»;
2. Информационно-правовая система «Гарант»;

11.3 Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации

Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации не предусмотрены

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

- аудитории для проведения лекционных и семинарских занятий, оборудованные видеопроекторным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном, доской меловой/интерактивной;

- библиотеку, имеющую рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет

- компьютерные классы с набором лицензионного базового программного обеспечения для проведения практических занятий и выходом в глобальную сеть Internet;

Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины «Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)» предполагается:

- сопровождение курса лекций наглядной презентацией, включающей практические примеры, схемы, графики, табличный материал;
- рассмотрение на семинарских занятиях интерактивных ситуационных задач по проблематике дисциплины;
- деловые игры;
- разбор конкретных ситуаций, коллективное обсуждение проблем российской и зарубежной практики по изучаемым темам;
- виртуальное общение в течение срока изучения курса в целях обеспечения лекций и практических занятий необходимым материалом и также контроля самостоятельной работы студентов.