

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

Кафедра стратегического и инновационного развития  
Факультета «Высшая школа управления»

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной и  
методической работе

\_\_\_\_\_ Е.А. Каменева

«28» мая 2024 г.

З.В. Басаев г

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

**Рабочая программа дисциплины**

для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02  
Менеджмент, ОП Управление бизнесом,  
Менеджмент в спорте, Менеджмент и управление бизнесом, Управление  
продуктом

*Рекомендовано Ученым советом Факультета «Высшая школа управления»  
(протокол №43. От 21.05.2024г.)*

*Одобрено Советом Кафедры стратегического и инновационного развития  
(протокол № 01 от 06.05.2024г.)*

Москва 2024

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	Наименование дисциплины	3
2.	Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине	3
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	4
5.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемом (в академических часах) и видов учебных занятий	5
5.1.	Содержание дисциплины	5
5.2.	Учебно-тематический план	9
5.3.	Содержание семинаров, практических занятий	11
6.	Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	13
6.1.	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы	13
6.2.	Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю	15
7.	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	20
8.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....	22
9.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	25
10.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	25
11.	Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем	34
12.	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	34

## 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 <sup>1</sup>	Результаты обучения (владения <sup>2</sup> , умения и знания), соответствующие с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
ПKN-7	Способность выявлять и реализовывать рыночные возможности, а также владеть навыками бизнес-планирования	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Анализирует источники и выявляет предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды.</li><li>2. Владеет навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей.</li><li>3. Владеет методиками анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана.</li></ol>	<p><b>Знать:</b> методы и инструменты анализа внешней среды и информации для принятия управленческих решений.</p> <p><b>Уметь:</b> использовать программные средства и аналитические инструменты для стратегического планирования в бизнесе.</p> <p><b>Знать:</b> методы, типологию и инструменты бизнес-моделирования.</p> <p><b>Уметь:</b> внедрять и трансформировать бизнес-модель организации</p> <p><b>Знать:</b> методы анализа и расчета бизнес-метрик для принятия решений.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать бизнес-отчетность и оценивать эффективность и результативность бизнеса.</p>
<b>Менеджмент, ОП Управление бизнесом, Менеджмент и управление бизнесом</b>			
ПКП-4	Способность участвовать в разработке программ развития компании, разработке обоснований проектов и управленческих решений, связанных с развитием бизнеса	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Разрабатывает концепцию проекта, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и контроль за ходом программ развития организации.</li><li>2. Применяет современные модели развития и управления организацией.</li></ol>	<p><b>Знать:</b> методы и инструменты проектного менеджмента для целей бизнеса.</p> <p><b>Уметь:</b> оценивать эффективность и результативность решений в сфере проектного управления.</p> <p><b>Знать:</b> современные модели сценарного и др. моделирования.</p> <p><b>Уметь:</b> использовать инструменты управления, в том числе количественные и качественные.</p>

<sup>1</sup> Заполняется при реализации актуализированных ОС ВО ФУ и ФГОС ВО3++

<sup>2</sup> Владения формулируются только при реализации ОС ВО ФУ первого поколения и ФГОС ВО 3+

<b>Менеджмент, ОП Управление бизнесом, Управление продуктом</b>			
ПКП-4	Способность планирования и организации вывода продукта и его обновлений на рынок, анализа продаж продукта и управления показателями успешности продукта (ПКП - 4)	<p>1. Демонстрирует навыки ввода нового продукта и его обновлений на рынок.</p> <p>2. Анализирует продажи продукта, метрики привлечения пользователей и использования продукта.</p>	<p><b>Знать:</b> методы вывода нового продукта на рынок.</p> <p><b>Уметь:</b> формировать механизм вывода новых продуктов.</p> <p><b>Знать:</b> основные метрики продукта.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать и настраивать систему продаж для повышения ее эффективности.</p>
<b>Менеджмент, ОП Управление бизнесом, Менеджмент в спорте</b>			
ПКП-4	Способность управлять текущей деятельностью спортивных организаций (ПКП - 4)	<p>1. Осуществляет функции управления текущей деятельностью спортивных организаций, в том числе в сфере профессионального спорта.</p> <p>2. Обосновывает выбор управленческих решений в процессе планирования и организации спортивных событий.</p> <p>3. Демонстрирует знания отечественных и зарубежных практик управления деятельностью в сфере спортивного бизнеса.</p>	<p><b>Знать:</b> современные методы и инструменты управления спортивными организациями.</p> <p><b>Уметь:</b> формировать и внедрять стратегию управления в спортивной индустрии.</p> <p><b>Знать:</b> методы планирования и организации спортивных мероприятий.</p> <p><b>Уметь:</b> организовывать мероприятия и формировать команду для организации спортивного события.</p> <p><b>Знать:</b> современные практики управления спортивными мероприятиями.</p> <p><b>Уметь:</b> воплощать и внедрять современные практики в сфере управления спортивного бизнеса.</p>

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)» относится к циклу профиля элективный, направления подготовки **38.03.02 «Менеджмент»**, образовательной программы «Управление бизнесом», профиль «Менеджмент и управление бизнесом», «Управление продуктом», «Менеджмент в спорте».

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

Таблица 1

**38.03.02 «Менеджмент», образовательной программы Управление бизнесом», профили «Менеджмент и управление бизнесом», «Управление продуктом»**

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах), 2021/22 год приема	Семестр 7 (в часах), 2021/22 год приема
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>3 з.е./108</b>	<b>108</b>
<i>Контактная работа – Аудиторные занятия</i>	<i>36</i>	<i>36</i>
<i>Лекции</i>	<i>2</i>	<i>2</i>
<i>Семинары, практические занятия</i>	<i>34</i>	<i>34</i>
<i>Самостоятельная работа</i>	<i>72</i>	<i>72</i>
Вид текущего контроля	<i>Домашнее творческое задание</i>	<i>Домашнее творческое задание</i>
Вид промежуточной аттестации	<i>Зачет</i>	<i>Зачет</i>

**38.03.02 «Менеджмент», образовательной программы «Управление бизнесом», профиль «Менеджмент в спорте»**

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах), 2021/22 год приема	Семестр 7 (в часах), 2021/22 год приема
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>3 з.е./108</b>	<b>108</b>
<i>Контактная работа – Аудиторные занятия</i>	<i>36</i>	<i>36</i>
<i>Лекции</i>	<i>2</i>	<i>2</i>
<i>Семинары, практические занятия</i>	<i>34</i>	<i>34</i>
<i>Самостоятельная работа</i>	<i>72</i>	<i>72</i>
Вид текущего контроля	<i>Контрольная работа</i>	<i>Контрольная работа</i>
Вид промежуточной аттестации	<i>Зачет</i>	<i>Зачет</i>

**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. 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. 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 ( $7 \pm 2$ ). Кошелек Миллера. Презентация проектов в технике сторителлинга.

## 5.2. Учебно-тематический план

**38.03.02 «Менеджмент», образовательной программы Управление бизнесом», профили «Менеджмент и управление бизнесом», «Управление продуктом»**

Таблица 2

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах					Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	*Контактная работа- Аудиторная работа			Самосто- ятельна я работа	
			Об- щая , в т.ч.:	Лекци и	Семинары, практическ ие занятия		
1.	Тема 1. Идея, проблема и ее решение. Стартап-проектирование с нуля.	16	4	2	2	12	Командная и проектная работа
2.	Тема 2. Анализ рынка и соответствие ожиданиям потребителя.	16	6	-	6	10	Командная и проектная работа
3.	Тема 3. От идеи к продукту.	16	6	-	6	10	Командная и проектная работа
4.	Тема 4. Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа.	16	6	-	6	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.	12	2	-	2	10	Командная и проектная работа
	<b>В целом по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>36</b>	<b>2</b>	<b>34</b>	<b>72</b>	<b>Домашнее творческое задание</b>
	Итого в %	100	33	6	94	67	

\*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.

**38.03.02 «Менеджмент», образовательной программы «Управление бизнесом»,  
профиль «Менеджмент в спорте»**

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах					Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	*Контактная работа- Аудиторная работа			Самосто- ятельна я работа	
			Об- щая , в т.ч.:	Лекци и	Семинары, практическ ие занятия		
1.	Тема 1. Идея, проблема и ее решение. Стартап- проектирование с нуля.	16	4	2	2	12	Командная и проектная работа
2.	Тема 2. Анализ рынка и соответствие ожиданиям потребителя.	16	6	-	6	10	Командная и проектная работа
3.	Тема 3. От идеи к продукту.	16	6	-	6	10	Командная и проектная работа
4.	Тема 4. Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа.	16	6	-	6	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.	12	2	-	2	10	Командная и проектная работа
	<b>В целом по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>36</b>	<b>2</b>	<b>34</b>	<b>72</b>	<b>Контрольная работа</b>
	<b>Итого в %</b>	<b>100</b>	<b>33</b>	<b>6</b>	<b>94</b>	<b>67</b>	

\*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 3

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники	Формы проведения занятий
Тема 1. Идея, проблема и ее решение. Стартап-проектирование с нуля.	<p>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.</p> <p>рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3</p>	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
Тема 2. Анализ рынка и соответствие ожиданиям потребителя.	<p>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.</p> <p>рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-5</p>	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
Тема 3. От идеи к продукту.	<p>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.</p> <p>рекомендуемые источники: раздел</p>	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия

	8: 1-17; раздел 9: 1-5	
Тема 4. Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа.	<p>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.</p> <p>рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3</p>	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
Тема 5. Продвижение и маркетинг стартапа.	<p>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.</p> <p>рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3</p>	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия
Тема 6. Источники и инструменты финансирования стартапа.	<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-</p>	Работа в командах и групповые обсуждения, дискуссия

	<p>финансовых организаций, научных и образовательных учреждений.</p> <p>рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3</p>	
Тема 7. Подготовка питч-презентации.	<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, формулировка главной идеи, подготовка текста презентации, подготовка презентации по универсальному сценарию, формула 3s, правила информационного дизайна.</p> <p>рекомендуемые источники: раздел 8: 1-17; раздел 9: 1-3</p>	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

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.	<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: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3</p>	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.	<p>Целевая аудитория. Сегментация рынка. Портрет потребителя. Структура портрета потребителя. Склонность покупателя к покупке. Потребители на</p>	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими

	<p>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: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3</p>	<p>изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.</p>
Тема 3. 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: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3</p>	<p>Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.</p>
Тема 4. Экономическая составляющая проекта и финансы стартапа.	<p>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.</p> <p>рекомендуемые источники: раздел 8: 1-11; раздел 9: 1-3</p>	<p>Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.</p>
Тема 5. Продвижение и маркетинг стартапа.	<p>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,</p>	<p>Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к защите проектов на семинарских занятиях.</p>

	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 ( $7 \pm 2$ ). 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

Текущий контроль успеваемости осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования студентов, по результатам выполнения ими самостоятельных работ. Основными формами текущего контроля знаний являются защита командами своих бизнес-идей и проектов.

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

### **Примерные темы для выполнения контрольной работы**

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.

### **Требования к контрольной работе.**

Структура работы включает в себя титульный лист, введение, основная часть, заключение, список использованной литературы, приложения. Во введении обозначена актуальность темы, указаны основные цели и задачи работы, описана проблемная ситуация, кратко представлено содержание работы. Всесторонне определены ключевые понятия, продемонстрировано знание студентом разнообразия подходов (моделей, методов, точек зрения) по выбранной теме, отрасли, приведены данные исследований, экспертные мнения, выявлены связи между результатами исследований и теоретическими подходами (результаты исследований подтверждают/частично вписываются/опровергают теоретические подходы).

Представляется краткая характеристика и анализ результатов интервью, интерпретация полученных данных в связи с теоретическими подходами, с результатами существующих исследований, со спецификой объекта исследования. Сделаны выводы о тех теоретических подходах, на которых основываются исследования.

Обязательным моментом является выявление и анализ проблемных зон на основании анализа литературы, а также предложения путей их решения на



разных уровнях (организационном, отраслевом, страновом). В заключении формулируются выводы, сделанные самим студентом по итогам работы, демонстрируется достижение поставленных во введении цели и задач, можно указывать пути решения проблем.

В Списке литературы следует указывать полные выходные данные источников (автор, название, место и год (дата, номер) издания). Перечень реально использованных при написании работы источников и литературы должен содержать не менее 5 позиций (из них, не менее 2-х зарубежных научных статей, вышедших за последние 3-5-лет). В качестве источников информации используются публикации в научных изданиях, ведущих бизнес-газетах и журналах. НЕ приветствуется использование учебных пособий и популярной литературы, а также преимущественно интернет – источников.

**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.

### **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).

### **Вопросы для дискуссий на семинарах:**

1. Основные подходы к выбору идеи для запуска стартапа.
2. Подходы к оценке идей.
3. Дизайн-мышление.
4. Этапы решения проблемы.

5. Распределение функций в команде. Кризисы команды.
6. Ресурсы и управление проектом.
7. Концепция бережливого стартапа.
8. Методы и инструменты исследования и анализа рынков.
9. Сегментирование рынка и выбор целевых сегментов.
10. Дизайн-мышление и создание ценности.
11. Пути потребительского решения. Изучение рыночного спроса.
12. Показатели оценки потенциала рынка TAM, SAM, SOM.
13. Проблемное интервью. Структура проблемного интервью.
14. Решенческое интервью. Структура решенческого интервью.
15. Вопросы на интервью.
16. HADI-циклы.
17. Выбор модели монетизации.
18. Unit-экономика.
19. Метрики ARPU и CPA. Метрики экономики. Продуктовые метрики.
20. Алгоритм нахождения проблем в бизнесе.
21. Этапы воронки маркетинга.
22. Рекламные каналы.
23. Каналы коммуникации с клиентами.
24. Венчурные инвестиции.
25. Источники инвестиций.
26. Экономика венчурных инвестиций.
27. Краудфандинг.
28. Виды инвесторов.
29. Источники финансирования проекта.
30. Виды питч-презентаций.

*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 и их структура в виде умений, знаний и навыков содержится в разделе 2 рабочей программы Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине.

Таблица 6

Наименование компетенции	Наименование индикаторов достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции	Типовые контрольные задания
ПКП-7	<p>1. Анализирует источники и выявляет предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды.</p> <p>2. Владеет навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей.</p> <p>3. Владеет методами анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана.</p>	<p><b>Знать:</b> методы и инструменты анализа внешней среды и информации для принятия управленческих решений.</p> <p><b>Уметь:</b> использовать программные средства и аналитические инструменты для стратегического планирования в бизнесе.</p> <p><b>Знать:</b> методы, типологию и инструменты бизнес-моделирования.</p> <p><b>Уметь:</b> внедрять и трансформировать бизнес-модель организации</p> <p><b>Знать:</b> методы анализа и расчета бизнес-метрик для принятия решений.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать бизнес-отчетность и оценивать эффективность и результативность бизнеса.</p>	<p><b>Задание 1</b></p> <p>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.</p>
<b>Менеджмент, ОП Управление бизнесом, Менеджмент и управление бизнесом</b>			
ПКП-4	1. Разрабатывает концепцию проекта,	<b>Знать:</b> методы и инструменты проектного менеджмента для целей бизнеса.	<b>Задание 2.</b> Разработайте продукт по методологиям Scrum и

	иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и контроль за ходом программ развития организации.  2. Применяет современные модели развития и управления организацией.	<b>Уметь:</b> оценивать эффективность и результативность решений в сфере проектного управления.  <b>Знать:</b> современные модели сценарного и др. моделирования. <b>Уметь:</b> использовать инструменты управления, в том числе количественные и качественные.	Kanban.  Разработайте план внедрения изменений в компании на основе бизнес-кейса.
<b>Менеджмент, ОП Управление бизнесом, Управление продуктом</b>			
ПКП-4	1. Демонстрирует навыки ввода нового продукта и его обновлений на рынок.  2. Анализирует продажи продукта, метрики привлечения пользователей и использования продукта.	<b>Знать:</b> методы вывода нового продукта на рынок <b>Уметь:</b> формировать механизм вывода новых продуктов  <b>Знать:</b> основные метрики продукта <b>Уметь:</b> анализировать и настраивать систему продаж для повышения их эффективности	<b>Задание 4.</b> Для целей вывода нового продукта на рынок сформируйте план вывода нового продукта и систему метрик, которая будет анализировать эффективность продаж.
<b>Менеджмент, ОП Управление бизнесом, Менеджмент в спорте</b>			
ПКП-4	1. Осуществляет функции управления текущей деятельностью спортивных организаций, в том числе в сфере профессионального спорта.  2. Обосновывает выбор управленческих решений в процессе планирования и организации спортивных событий.  3. Демонстрирует знания отечественных и зарубежных практик управления деятельностью в сфере спортивного бизнеса.	<b>Знать:</b> современные методы и инструменты управления спортивными организациями. <b>Уметь:</b> формировать и внедрять стратегию управления в спортивной индустрии.  <b>Знать:</b> методы планирования и организации спортивных мероприятий. <b>Уметь:</b> организовывать мероприятия и формировать команду для организации спортивного события.  <b>Знать:</b> современные практики управления спортивными мероприятиями. <b>Уметь:</b> воплощать и внедрять современные практики в сфере управления спортивного бизнеса.	<b>Задание 5.</b> Оцените юнит-экономику вашей стартапа в спортивной нише (индустрии) или бизнес-идеи и разработайте систему метрик для оценки ее эффективности.

### Примерные 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 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.

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

### **Рекомендуемая литература**

#### **Основная литература:**

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

<https://finunivers.alpinadigital.ru/book/21514> (дата обращения: 13.05.2024). - Текст : электронный.

2. Кристенсен, К. Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании: пер. с англ. / К. Кристенсен. - Москва: Альпина Паблишер, 2015. - 240 с. – Текст : непосредственный. - То же. - 2016. - ЭБС Alpina Digital. - URL: <https://finunivers.alpinadigital.ru/book/10753>; То же. - 2021. - ЭБС ZNANIUM. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1838937> (дата обращения: 17.05.2024). - Текст : электронный.

3. Имаи М. Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний: пер. с англ. / Масааки Имаи - Москва: Альпина Паблишер, 2020. - 274 с. - Текст: непосредственный. - То же. - 2016. - ЭБС ZNANIUM. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/548584> (дата обращения: 17.05.2024). – Текст : электронный.

#### **Дополнительная литература:**

4. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора: Пер. с англ. / А. Остервальдер, И. Пинье. - 2-е изд. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 288 с. - Текст: непосредственный. - То же. - ЭБС ZNANIUM. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/916078> ; ЭБС Alpina Digital. - URL: <https://finunivers.alpinadigital.ru/book/351> (дата обращения: 16.05.2024). - Текст : электронный.
5. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544141> (дата обращения: 17.05.2024). — Текст : электронный.
6. 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. - Текст : непосредственный. - То же. - 2016. - ЭБС

ZNANIUM. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/768886> (дата обращения: 03.05.2024). - Текст : электронный.

7. Кристенсен, К. М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост: учебное пособие / К.М. Кристенсен, М.Е. Рейнор, Е. Калинина. - Москва :Альпина Пабли., 2016. - 290 с. - ЭБС ZNANIUM. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/923628> (дата обращения: 17.05.2024). – Текст : электронный.
8. Кнапп, Д. Спринт: Как разработать и протестировать новый продукт всего за пять дней : практическое руководство / Д. Кнапп, Б. Ковитц, Д. Зерацки. - Москва : Альпина Паблишер, 2017. - 368 с. - ISBN 978-5-9614-6383-5. - ЭБС ZNANIUM. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2136677> (дата обращения: 17.05.2024). – Текст : электронный.

## **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.ru>
5. Образовательная платформа Юрайт <https://urait.ru/>
6. Деловая онлайн-библиотека AlpinaDigital <http://lib.alpinadigital.ru/>
7. Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
8. Электронная библиотека <http://grebennikon.ru>
9. Национальная электронная библиотека <http://нэб.рф/>
10. Финансовая справочная система «Финансовый директор» <http://www.1fd.ru/>



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

### **Методические рекомендации по подготовке проектной работы.**

Первое семинарское занятие проходит в группах не менее 4-5 человек (как вводное командообразующее занятие). Домашнее творческое задание должно быть подготовлено в формате питч-презентации командного бизнес-проекта.

**Итоговый контроль знаний на зачете** – групповой проект (контрольная работа), выполняемый пошагово командами или индивидуально в процессе прохождения курса и защищаемый в случае проекта в устной форме.

Проект охватывает все темы курса, должен являться результатом самостоятельной работы студентов и показывать как знание теории, так и умение применять его для практических целей выведения на рынок бизнес-проекта.

### **Требования к защите и сдаче итогового проекта.**

**Для публичной защиты проекта студентам необходимо защитить публично и сдать следующие виды питч-дек презентаций собственных бизнес-проектов.**

1. **Elevator pitch** (букв. «презентация для лифта») предполагает ограничение выступления одной минутой. Условно говоря, необходимо представить продукт за время движения лифта. Основная цель подобных презентаций — заинтересовать адресата, чтобы в дальнейшем встретиться еще раз и обсудить проект подробнее. За условную минуту необходимо рассказать о существующей проблеме; о решении, которое предлагает проект; о перспективах. Примеры тезисов для elevator pitch у крупных компаний:

*Slack: «Мы помогаем компаниям общаться с помощью простого чата»;*

*Uber: «Мы помогаем людям доехать из точки А в точку В с помощью простого приложения для смартфона»;*

*Airbnb: «Мы помогаем людям найти место для ночлега по всему миру».*

## **2. Idea pitch предполагает выступление длиной 3–5 минут.**

Обычно подобные презентации происходят на форумах, конкурсах и пр. В подобном питче важно упомянуть: название проекта, проблему, ее решение, объем рынка, бизнес-модель проекта, ключевых представителей команды и перспективы проекта.

**3. Funding pitch** предполагает выступление длиной 7–10 минут. Это расширенная версия idea pitch, в которую стоит добавить разделы про конкурентов, стратегию выхода на рынок, нынешнее положение проекта, необходимые инвестиции. Наиболее часто используется idea pitch.

**Какой должна быть структура idea pitch? Структура презентация idea pitch длиной 3–5 минут должна содержать:**

- 1) представление проекта короткой фразой;*
- 2) описание проблемы — следует кратко рассказать о проблеме и визуализировать ее для слушателя; можно представить изображения или графики, а можно ограничиться метафорами и примеры из жизни — главное, чтобы это было наглядно;*
- 3) описание решения проблемы;*
- 4) результаты компании — чем короче они представлены, тем лучше; следует демонстрировать лучшие результаты;*
- 5) клиенты и партнеры компании — здесь можно похвастаться сотрудничеством с крупными брендами или количеством партнеров;*
- 6) объемы рынка;*
- 7) команда стартапа. Лица всегда вызывают доверие. Следует рассказать, почему именно эта команда лучше всего подходит для создания именно этого проекта;*
- 8) повторение наиболее важных вех проекта — следует повторить наиболее важные детали и цифры из основного питча, чтобы они сохранились в памяти у слушателя;*
- 9) контакты для связи.*

**Формат проведения:** защита проекта

**Выбор компании:** идеи выбираются студентами в малых группах самостоятельно в начале курса и не могут повторяться. Необходима консультация с преподавателем для утверждения проекта.

**Презентации проектов (полный текст проекта) в эл. виде** должны быть оформлены согласно правилам оформления письменных работ, иметь титульный лист и присланы за день до защиты и в формате Power Point, Keynote или аналогичном.

Для успешного усвоения дисциплины необходимо материалы, изложенные преподавателем на семинаре, закреплять в процессе выполнения практических занятий и в процессе самостоятельной работы, которой уделяется большое внимание. В процессе изучения дисциплины комплексно используются традиционные и инновационные технологии, активные и интерактивные формы занятий: лекции-беседы, лекции с элементами проблемного изложения, лекции-дискуссии, семинары, решение практических ситуаций и расчетных задач, самостоятельная работа с элементами научно-исследовательской и творческой деятельности и др.

Задачами интерактивных форм обучения являются:

- эффективное усвоение учебного материала;
- самостоятельный поиск студентами путей и вариантов решения поставленной учебной задачи;
- установление воздействия между студентами, обучение работать в команде;
- формирование у студентов объективного мнения по изучаемой тематике;
- формирование жизненных и профессиональных навыков.

Студентам предоставляются материалы преподавателя с вопросами для закрепления материала по каждой изучаемой теме. Для выполнения практических заданий студенты получают электронный вариант сборника кейсов, решение которых будет способствовать получению практических

навыков в области современных методов управления эффективностью бизнеса.

Самостоятельная работа студентов (СРС) является важнейшим видом освоения содержания дисциплины, подготовки к практическим занятиям и к зачету. Сюда же относятся и самостоятельное углубленное изучение тем дисциплины. Самостоятельная работа студентов предполагает работу студентов, выполняемую по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Выделяется два вида самостоятельных работ:

- контролируемая самостоятельная работа (КСР), направленная на углубление и закрепление знаний студентов по проблематике учебной дисциплины;

- обязательная самостоятельная работа (СРС), обеспечивающая подготовку студентов к текущим аудиторным занятиям.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий - на практических занятиях;

- в контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;

- в электронной образовательной среде - библиотеке, дома, в Департаменте при выполнении студентом учебных задач. Выделенные часы для СРС используются для знакомства с дополнительной научной литературой по проблематике дисциплины, анализа научных концепций и современных подходов к решению рассматриваемых проблем. Задание к каждому занятию в рамках обязательной самостоятельной работы предполагает более углубленное изучение отдельных вопросов темы, подготовку к решению практических ситуаций на аудиторных занятиях. К самостоятельной работе студентов относится также работа в библиотеке,

электронных поисковых системах и т.п. по сбору материалов, необходимых для выполнения конкретных заданий преподавателя по изучаемым темам.

Продуктивность усвоения учебного материала во многом определяется интенсивностью и качеством работы студента. Практические занятия и самостоятельная работа предполагают формирование культуры умственного труда, самостоятельности и инициативы в поиске и приобретении знаний; закрепление знаний и навыков, полученных на всех видах учебных занятий; подготовку к предстоящим занятиям, экзаменам.

Основу работы студента составляет работа с учебной и научной литературой. Из опыта работы с научными источниками следует определенная последовательность действий, которой целесообразно придерживаться. Сначала прочитать весь текст в быстром темпе. Цель такого чтения - в том, чтобы создать общее представление об изучаемом (не запоминать, а понять общий смысл прочитанного). Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом.

Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы или выписки, конспектирование и др.

Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним.

Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана.

Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать. Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.

*План* – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

*Конспект* – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов.

*План-конспект* – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

*Текстуальный конспект* – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

*Свободный конспект* – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

*Тематический конспект* – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

В процессе изучения материала источника, составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым, удобным для работы.

*Подготовка информационного сообщения* – вид внеаудиторной самостоятельной работы по подготовке небольшого по объёму устного сообщения для озвучивания на семинаре, практическом занятии. Сообщаемая информация носит характер уточнения или обобщения, несёт новизну, отражает современный взгляд по определённым проблемам.

Сообщение отличается от докладов и рефератов не только объёмом информации, но и её характером – сообщения дополняют изучаемый вопрос фактическими или статистическими материалами. Оформляется задание письменно, оно может включать элементы наглядности (иллюстрации, демонстрацию).

*Составление обобщающей таблицы по теме* – вид самостоятельной работы студента по систематизации объёмной информации, которая сводится

(обобщается) в рамки таблицы. Формирование структуры таблицы отражает склонность студента к систематизации материала и развивает его умения по структурированию информации.

*Составление графологической структуры* – продуктивный вид самостоятельной работы студента по систематизации информации в рамках логической схемы с наглядным графическим её изображением. Графологическая структура как способ систематизации информации ярко и наглядно представляет её содержание. Работа по созданию даже самых простых логических структур способствует развитию у студентов приёмов системного анализа, выделения общих элементов и фиксирования дополнительных, умения абстрагироваться от них в нужной ситуации. В отличие от других способов графического отображения информации (таблиц, рисунков, схем) графологическая структура делает упор на логическую связь элементов между собой, графика выступает в роли средства выражения (наглядности).

### **Подготовка к семинарским и практическим занятиям**

При подготовке к семинарам и практическим занятиям следует изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, а также новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. Это позволит:

- обобщить и систематизировать ранее изученный материал, внеся в него соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой;
- подготовить тезисы выступлений по вопросам, выносимым на семинар.

Начиная подготовку к семинару, следует:

- четко определить смысл заданий, которые предстоит выполнить;
- составить план, позволяющий установить ключевые моменты подготовки и их последовательность. Данное действие позволит студенту повысить свою дисциплинированность и организованность.

Начинать подготовку следует с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что лекционный материал носит обзорный характер и содержит наиболее значимые вопросы по рассматриваемой теме. Остальные, более детальные, но не менее значимые вопросы должны быть разобраны студентом самостоятельно. В этой связи работа с рекомендованной литературой обязательна. В ходе работы следует обратить особое внимание на объяснение явлений и фактов практической действительности с точки зрения анализируемых теоретических положений, а также соотнести их с содержанием основных выводов. В ходе данной работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, поясняющие его примеры, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку к семинару следует составлением конспекта, позволяющим составить концентрированное (сжатое) представление об изученном вопросе. Конспект можно представить, как в текстовом формате, так и в виде схемы или алгоритма.

### **Подготовка к дискуссии**

Подготовка к дискуссии строиться по тому же принципу, что и подготовка к семинару. Вначале студенту рекомендуется изучить соответствующую литературу, и далее, составить план-конспект своего выступления.

При работе с литературой рекомендуется делать выписки наиболее интересных и показательных положений с точным указанием выходных данных: авторов книг и статей, года и места издания, страниц, названий сайтов и др. (данная информация будет необходима для оформления ссылок и библиографического списка).

Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.



Также необходимо продумать примеры с целью аргументации тесной связи излагаемого в дискуссии теоретического материала с реальной жизнью и обеспечения заинтересованности аудитории студентов, для которых готовится сообщение.

Следует учитывать, что ориентировочная продолжительность выступления в дискуссии должна составлять 3-5 минут, поэтому из найденного по теме материала следует сделать «жесткую выжимку», проиллюстрировав ее примерами.

### **Подготовка к решению кейсов**

Одной из особенностей обучения бакалавров является активное использование метода выполнения кейсовых заданий. Подготовка к кейсу осуществляется в процессе изучения учебного пособия и лекционного материала по дисциплине и ответов на тестовые задания, предлагаемые студентам после каждой темы. При этом переход к изучению следующей темы возможен только после правильного выполнения кейсовых заданий по предыдущей теме.

**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. Windows, Microsoft Office.
2. Антивирус Kaspersky

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

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

Для осуществления образовательного процесса в рамках дисциплины необходимо наличие специальных помещений. Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения лекций, семинарских и практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения должны быть укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Проведение лекций и семинаров в рамках дисциплины осуществляется в помещениях:

- оснащенных демонстрационным оборудованием;
- оснащенных компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет»;
- обеспечивающих доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.