

**Київський національний торговельно-економічний університет
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ**

Кафедра міжнародного бізнесу, фінансів та обліку

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Технологія створення стартапу

повна назва навчальної дисципліни

для підготовки студентів
ступеня вищої освіти

бакалавр

молодший бакалавр, бакалавр

року набору

2018

галузі знань

07 Управління та адміністрування

шифр і назва галузі знань

спеціальності

Економіка бізнесу

шифр і найменування спеціальності

освітня програма

Економіка бізнесу

назва освітньої програми

академічні групи

ЕП-18

шифри академічних груп

статус дисципліни

обов'язкова

Харків, 2020 рік

Розробник:

Супрун Олег Миколайович, професор, доктор
економічних наук

прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада повністю, науковий сту
вчене звання повністю

08.09.2020 р.

Гарант освітньої програми

Супрун Олег Миколайович, професор, доктор
економічних наук

прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада повністю, науковий сту
вчене звання повністю

08.09.2020 р.

Програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри міжнародного бізнесу,
фінансів та обліку

назва кафедри

протокол від 09.09.2020 р. №01.

Програму розглянуто та затверджено на засіданні методичної комісії інституту,
протокол від 11.09.2020 р. № 01.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ

«ТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ СТАРТАПУ»

1.1. Мета вивчення дисципліни

Мета дисципліни: формування у студентів цілісного розуміння стосовно організації та управління процесом реалізації стартап-проекту; оволодіння необхідними знаннями та практичними навичками поетапної реалізації стадій стартап-проектів від генерування ідеї, сегментування ринку, визначення ядра бізнесу, розроблення бізнес-моделі до виведення продукту на ринок; уміння створювати бізнес-план стартапу.

1.2. Завдання вивчення дисципліни

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні:

знати: основні етапи технології створення стартапу; методи реалізації стартапу; види і форми реалізації стадій та етапів стартап-проекту.

вміти: оцінити різні варіанти реалізації стартапу; організувати розробку та реалізацію стартапу, розробляти бізнес-план стартапу.

1.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

- здатність генерувати бізнес-ідеї, розробляти інноваційні проекти та їх презентувати;
- здатність оцінювати стартапи стосовно перспективності їх впровадження;
- здатність довести стартап до інвестиційної стадії;
- здатність залучати інвестиції (бізнес-янголів, венчурних фондів, колективних інвестицій) для реалізації стартапу.

1.4. Передумови вивчення дисципліни.

Теоретичною і методичною базою вивчення дисципліни є підприємництво, економіка та управління торговим підприємством, менеджмент, маркетинг, інноваційна діяльність у підприємстві, мікроекономіка, економічний аналіз, організація торгівлі, товарознавство.

1.5. Результати навчання

- генерувати бізнес-ідеї, поетапно розробляти інноваційні проекти;
- оцінювати стартапи стосовно перспективності їх впровадження;
- доводити стартапи до інвестиційної стадії;
- створювати бізнес-план, презентувати його, залучати інвестиції для реалізації стартапу.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. СТАРТАП ЯК НОВА ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА. ПОНЯТТЯ МАРКЕТИНГУ.

Загальне поняття стартапу та його трактування. Стадії розвитку стартапів.
Етапи створення стартапу. Способи започаткування нової справи.
Сутність та основні концепції маркетингу. Сегментація ринку.

Тема 2. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ.

(аналітичний матеріал в рамках проекту № 51321 ЄС та МВФ)

Визначення стартапу. Перспективні напрямки розроблення стартапів.
Людський капітал як локомотив української інноваційної конкурентоспро-можності
Сильні і слабкі сторони України.

Тема 3. СТАДІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАПУ ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ.

Стадії розвитку стартапу. Особливості залучення коштів у стартапи.
Венчурний фонд. Бізнес – інкубатор.

Тема 4. КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ СТАРТАПУ. НЕПОВТОРНА ІДЕЯ.

Неповторна ідея, якісний продукт, сильна команда та відмінна реалізація.
Вивчення ринку функціонування стартапу, аналіз конкуренції на ньому.

Тема 5. ЯК ПРАВИЛЬНО РЕАЛІЗУВАТИ ІДЕЮ?

Маркетинговий аналіз стартап-проектів. Опис ідеї. Технологічна здійсненість ідеї стартап-проекту. Обґрунтування факторів конкурентоспроможності на ринку.
Вибір цільових груп потенційних споживачів.

Тема 6. ВІД ІДЕЇ – ДО ПРОДУКТУ. ДОСВІД СТАРТАПЕРІВ.

Принципи створення продукту. Якість продукту та її роль в просуванні товару на ринку. Зворотній зв'язок з споживачем та його роль. Негативні сторони підприємництва засновника.

Досвід старперів.

Тема 7. ЯКА КОМАНДА, ТАКИЙ І СТАРТАП.

Юридичне оформлення взаємовідносин між засновниками в команді стартапу.
Методика відбору кандидатів в команду.
Шляхи мотивації членів команди.
Основні кроки на шляху створення команди.

Тема 8. ІНФРАСТРУКТУРА ПІДТРИМКИ СТАРТАП РУХУ В УКРАЇНІ.

Екосистеми стартапів в Україні. Програми підтримки інновацій та стартапів.
Інфраструктура власного стартапу.
Основні поняття стартаперів.

3. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ З ДИСЦИПЛІНИ

(денна форма навчання)

3 курс

ТЕМА	Кількість годин				
	Всього	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота/ Індивідуальна робота	Контрольні заходи
Тема 1. Стартап як нова форма реалізації підприємництва. Поняття маркетингу	16	2	2	12	
Тема 2. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні	16	2	2	12	
Тема 3. Стадії розвитку стартапу та джерела його фінансування	20	4	4	12	
Тема 4. Ключові елементи стартапу. Неповторні ідеї	20	4	4	12	
Тема 5. Як правильно реалізувати ідею?	20	4	4	12	
Тема 6. Від ідеї – до продукту. Досвід стартаперів	20	4	4	12	
Тема 7. Яка команда, такий і стартап	20	4	4	12	
Тема 8. Інфраструктура підтримки стартап руху в Україні	20	4	4	12	
Тренінг	28	6	6	16	
РАЗОМ	180/6	34	34	112	Е/п

(заочна форма навчання)

3 курс

ТЕМА	Кількість годин				
	Всього	Лекції	Практи- чні заняття	Самостійна робота/ Індивідуальна робота	Контро- льні заходи
Тема 1. Стартап як нова форма реалізації підприємництва. Поняття маркетингу	21	1		20	
Тема 2. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні	21	1		20	
Тема 3. Стадії розвитку стартапу та джерела його фінансування	22	1	1	20	
Тема 4. Ключові елементи стартапу. Неповторні ідеї	22	1	1	20	
Тема 5. Як правильно реалізувати ідею?	25	0,5	1	23,5	
Тема 6. Від ідеї – до продукту. Досвід стартаперів	25	0,5	1	23,5	
Тема 7. Яка команда, такий і стартап	22	0,5	1	20,5	
Тема 8. Інфраструктура підтримки стартап руху в Україні	22	0,5	1	20,5	
РАЗОМ	180/6	6	6	168	Е/п

4. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття № 1

Тема: СТАРТАП ЯК НОВА ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Мета: засвоїти поняття стартапу, особливості стартапів, їх відмінностей від традиційних компаній на базі прикладів реалізації стартапів у сфері інформаційних технологій та в реальному секторі економіки, їх значення і ролі у розвитку економіки країни.

Питання для обговорення:

1. Загальне поняття стартапу.
2. Особливості реалізації стартап проектів у сфері інформаційних технологій. Кращі зразки реалізованих стартапів.
3. Особливості реалізації стартап проектів у реальному секторі економіки.

Приклади реалізованих стартапів.

4. Приклади успішних вітчизняних та зарубіжних стартапів.
5. **Модерація** на тему: «Фактори інноваційного розвитку у підприємництві».

Література: [1, с. 23-31], [2, с. 29-70], [3], [4], [5, с. 7-33], [6], [7], [9], [11], [15], [16].

Практичне заняття № 2

Тема: ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СТАРТАПУ

Мета: засвоїти стадії та етапи створення стартапів, способи започаткування нової підприємницької справи.

Питання для обговорення:

1. Стадії розвитку стартапів
2. Етапи створення стартапу.
3. Способи започаткування нової справи.
4. **Ситуаційна вправа:** «Методи командного генерування стартап ідей».

Література: [1, с. 33-43], [2, с. 53-68], [3], [4], [5], [6], [7], [9], [11], [15], [16].

Практичне заняття № 3

Тема: СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ТА ОБИРАННЯ РИНКУ-ПЛАЦДАРМУ

Мета: опанувати основи сегментації ринку та обиравання ринку плацдарму, аналізу найголовніших ринкових можливостей.

Питання для обговорення:

1. Аналіз потенційних споживачів і ринків для започаткування бізнесу.
2. Проведення первинного дослідження своїх головних 6-12 ринків.
3. Аналіз найголовніших ринкових можливостей і вибір однієї.
4. Подальша сегментація ринку задля визначення ринку-плацдарму.

Література: [1, с. 45-69], [2, с. 71-260], [5], [6], [7], [11], [15].

Практичне заняття № 4

Тема: ІДЕНТИФІКАЦІЯ СПОЖИВАЧА ТА ОБЧИСЛЕННЯ ОБСЯГУ ЦІЛЬОВОГО РИНКУ

Мета: опанувати методи ідентифікації споживача та обчислення обсягу цільового ринку, створення профілю персони для ринку-плацдарму та складання детального опису реальної людини-споживача.

Питання для обговорення:

1. Побудова профілю кінцевого користувача.
2. Обчислення загального обсягу цільового ринку для ринку-плацдарму.

3. Створення профілю персони для ринку-плацдарму.
4. Складання детального опису реальної людини-споживача.
5. **Ситуаційна вправа:** «Ідентифікація споживача».

Література: [1, с. 71-102], [2, с. 261-311], [5], [6], [7], [11], [15].

Практичне заняття № 5
Тема: ФОРМУВАННЯ ПОВНОЦИКЛОВОГО СЦЕНАРІЮ
ВИКОРИСТАННЯ ПРОДУКТУ І ВИМІРЮВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ
ЦІННОСТІ

Мета: опанувати методику формування повноциклового сценарію використання продукту і способи вимірювання пропозиції цінності.

Питання для обговорення:

1. Повноцикловий сценарій використання продукту.
2. Базова специфікація продукту. Створення візуальної репрезентації розроблюваного продукту.
3. Фокусування на перевагах продукту, зумовлених його характеристиками.
4. Вимірювання пропозиції цінності.
5. Обчислення кількісних показників, які демонструють цінність споживачеві.

Література: [1, с. 103-130], [2, с. 312-354], [5], [6], [7], [11], [15].

Практичне заняття № 6
Тема: ВИЗНАЧЕННЯ ЯДРА БІЗНЕСУ ТА КОНКУРЕНТНОЇ
ПОЗИЦІЇ

Мета: опанувати методи визначення ядра бізнесу та конкурентної позиції.

Питання для обговорення:

1. Поняття ядра бізнесу.
2. Визначення ядра бізнесу та позначення своєї конкурентної позиції.
3. Аналіз відповідності продукту двом головним пріоритетам персони.

4. Аналіз відповідності обраної ринкової можливості ядру бізнесу і пріоритетам персони.

Література: [1, с. 131-155], [2, с. 355-382], [5], [6], [7], [11], [15].

Практичне заняття № 7

Тема: СКЛАДАННЯ СХЕМИ ПРОЦЕСУ ЗАЛУЧЕННЯ СПОЖИВАЧА

Мета: опанувати техніку складання схеми процесу залучення споживача.

Питання для обговорення:

1. Визначення центру ухвалення рішень споживача.
2. Агенти впливу у рішеннях про купівлю.
3. Схема процесу залучення споживача, який платить.
4. Оцінення циклу продажів продукту.
5. Визначення бюджетних і регуляторних перешкод, вимог щодо дотриманням норм, правил та стандартів, які можуть знизити спроможність продати продукт.

Література: [1, с. 157-175], [2, с. 383-396], [5], [6], [7], [11], [15].

Практичне заняття № 8

Тема: РОЗРОБЛЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Мета: опанувати і набути навички у розробленні бізнес-моделі стартапу.

Питання для обговорення:

1. Обчислення загального обсягу цільового ринку для наступних ринків.
2. Визначення бізнес-моделей, що існують у різних галузях.
3. Ключові чинники розроблення бізнес-моделі.
4. Використання пропозиції цінності та бізнес-моделі у процесі ціноутворення для продукту.
5. Обчислення позиттєвої цінності залученого клієнта.
6. Обчислення доходу та винагороди для інвесторів.

7. Розроблення коротко-, середньо- та довгострокової стратегії продажу для продукту.

8. Встановлення вартості залучення клієнта.

Література: [1, с. 175-252], [2, с. 246-259; 397-429], [5], [6], [7], [11], [15].

Практичне заняття № 9

Тема: РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУ ПРОДУКТУ

Мета: опанувати і набути навички розроблення плану продукту.

Питання для обговорення:

Мінімально-життєздатний бізнес-продукт.

1. Умови мінімально-життєздатного бізнес-продукту.
2. Визначення характеристик для розбудови ринку-плацдарму.
3. Розроблення плану продукту.
4. Суміжні ринки для просування продукту.
5. Модифікації продукту для кожного нового ринку.

Література: [1, с. 253-279], [5], [6], [7], [13], [16].

Практичне заняття № 10

Тема: СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ СТАРТАПУ

Мета: опанувати теорію і практику складання бізнес-плану стартап-проекту.

Питання для обговорення:

1. Основи бізнес-планування у підприємстві.
2. Бізнес-план, його структура і зміст основних розділів.
3. Функції бізнес-плану.
4. Представлення та презентація бізнес-плану.
5. **Ситуаційна вправа:** «Бізнес-план на одну сторінку».

Література: [4], [8], [9], [10], [15].

5. ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Для визначення рівня засвоювання студентами навчального матеріалу використовуються наступні форми оцінювання та схема розподілу балів:

	Рейтингові оцінки	Макс. бали за формами навчання	
		денна	заочна
1	Поточний контроль	60	
1.1	<i>Тема 1. Стартап як нова форма реалізації підприємництва. Поняття маркетингу</i>		
	Підготовка доповіді	1	
	Участь в обговоренні доповіді	1	
	Тестування на Порталі	2	
1.2	<i>Тема 2. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні</i>		
	Виконання розрахункових (ситуаційних, ігрових) завдань на заняттях і в позаурочний час	2	
	Тестування на Порталі	2	
1.3	<i>Тема 3. Стадії розвитку стартапу та джерела його фінансування</i>		
	Підготовка доповіді	1	
	Участь в обговоренні доповіді	1	
	Тестування на Порталі	2	
1.4	<i>Тема 4. Ключові елементи стартапу. Неповторні ідеї</i>		
	Виконання розрахункових (ситуаційних, ігрових) завдань на заняттях і в позаурочний час	1	
	Тестування на Порталі	2	
1.5	<i>Тема 5. Як правильно реалізувати ідею?</i>		
	Виконання розрахункових (ситуаційних, ігрових) завдань на заняттях і в позаурочний час	1	
	Тестування на Порталі	2	
1.6	<i>Тема 6. Від ідеї – до продукту. Досвід стартаперів</i>		
	Відвідування занять й участь у виконанні навчальних завдань	1	
	Тестування на Порталі	2	
1.7	<i>Тема 7. Яка команда, такий і стартап</i>		
	Виконання розрахункових (ситуаційних, ігрових) завдань на заняттях і в позаурочний час	1	
	Тестування на Порталі	2	
1.8	<i>Тема 8. Інфраструктура підтримки стартап руху в Україні</i>		
	Виконання розрахункових (ситуаційних, ігрових) завдань на заняттях і в позаурочний час	2	
	Тестування на Порталі	2	
	Тестування на Порталі	2	
2	Підсумковий семестровий контроль (письмова екзаменаційна робота)	40	
2.1	Завдання на оцінювання теоретичних знань (комп'ютерне тестування)	20	

2.2	Завдання на оцінювання практичних навичок (розрахунковоаналітичне або ситуаційне завдання)	10	
2.3	Завдання на оцінювання професійних вмінь (розрахунковоаналітичне або ситуаційне, або творче завдання)	10	
3	Оцінка з дисципліни	100	

Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється за 100 бальною шкалою та шкалою ЄКТС. Умовою допуску до підсумкового семестрового контролю є виконання програми навчальної дисципліни і отримання оцінки за виконання завдань поточного контролю не менше ніж 36 балів. Мінімальна загальна кількість балів для отримання позитивної оцінки з дисципліни – 60.

Організація та проведення контрольних заходів регламентується наступними нормативними документами:

- Положенням про оцінювання результатів навчання студентів у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ;
- Положенням про організацію освітнього процесу у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ.

6. КОМПЛЕКСНЕ ПРАКТИЧНЕ ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

У процесі вивчення курсу “Технологія створення стартапу” кожен студент виконує комплексне практичне індивідуальне завдання (КПЗ).

Основна мета комплексного практичного індивідуального завдання – відпрацювання практичних навичок в створенні бізнес-ідеї та її обґрунтуванні у вигляді бізнес-плану.

КПЗ реалізується у формі наскрізного практичного завдання, вирішення якого потребує успішного засвоєння змісту дисципліни та отримання навичок застосування набутих знань шляхом проведення аналітичних оцінок, обґрунтування рішень, моделювання процесів.

КПЗ видається студенту у перші два тижні навчання та виконується упродовж семестру відповідно до встановлених графіків, дотримання яких є необхідною передумовою допуску до здачі змістових модулів.

Результати виконання комплексного практичного індивідуального завдання оцінюються викладачем у балах за стобальною шкалою і складають 30 відсотків підсумкового балу з дисципліни.

Варіанти КПЗ з дисципліни: у процесі виконання КПЗ поділ завдань на варіанти не передбачається, оскільки передбачає творчий підхід кожного студента як у плані пропозиції стартап-ідеї, так і її обґрунтування, аналізу та оцінки ризиків.

Загальна послідовність виконання КПЗу

1. Зробити огляд сучасних і найпопулярніших стартап проектів (1 стор.).
2. Створення власного віртуального стартапу (або вже існуючого).

Презентація проекту:

- титульний аркуш із назвою проекту та розробниками;
 - інформація про компанію (розробника);
 - ідея проекту;
 - новизна та актуальність проекту;
 - завдання проекту, кінцевий результат, втілення ідеї;
 - опис продукту (унікальність, конкурентні переваги, наявність прототипу);
 - цільова аудиторія, сфери застосування;
 - економічні показники витрат на розробку (матеріали, зарплата, виробництво, енергоносії, реклама, та ін.);
 - очікуваний прибуток (національний рівень).
3. Створення детального бізнес-плану по етапах фінансування проекту.
 4. Оцінювання ефективності впровадження проекту на ринку.
 5. Оформлення звіту про виконану роботу та презентацію.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні джерела інформації:

1. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валецька Київ : Наш формат, 2019. 512 с.
2. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес / пер. з англ. А.Ящук Київ : Наш формат, 2017. 264 с.
3. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / пер. з англ. О.Яцини Харків : Vivat, 2016. 368 с.
4. Вассерман Н. Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу / пер. з англ. А. Клімової. Харків : Vivat, 2017. 480 с.
5. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє / пер. з англ. Р. Обухів. 3-є вид. Київ : Наш формат, 2016. 232 с.
6. Ворона Т. Стартап на мільйон. Харків : Vivat, 2017. 224 с.
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник. Київ : КондорВидавництво, 2016. 378 с.
8. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу / пер. з англ. Н. Палій Київ : Книголав, 2019. 288 с.

Додаткові джерела інформації:

8. Ries E. The Lean Startup. NY. : Crown Publishing Group, 2011. 320 p.
9. Thiel's P. Startup CS183. Notes Essay. URL: <https://gist.github.com/harperreed/3201887>.
10. Thiel P. Zero to One. Notes On Startups, Or How To Build The Future. NY. : Crown Business, 2014. 160 p.
11. Bhargava R., Heeman W. The Startup Playbook: Founder-to-Founder Advice From Two Startup Veteransc. Lioncrest, 2017. 420 p.
12. Golomb V.M. Accelerated Startup: Everything You Need to Know to Make Your Startup Dreams Come True From Idea to Product to Company Hardcover. Time travellers books, 2017. 394 p.
13. Jonikas D. Startup Evolution Curve From Idea to Profitable and Scalable Business: Startup Marketing Manual. Greenleaf, 2016. 336 p.
14. Robin W. Online Business Startup The entrepreneur's guide to launching a fast, lean and profitable online venture. Rethinkpress, 2015. 260 p.
15. Янковский Р. Закон стартапа. Москва, 2018. 142 с.