

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Кафедра банківського бізнесу та фінансових технологій

«ЗАТВЕРДЖУЮ»



Проректор з науково-педагогічної роботи

Олександр ГОЛОВКО

” _____ 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ
СТАРТАП ПРОЕКТАМИ»

вид дисципліни

Міжфакультетська

факультет

Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»

2023 / 2024 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою навчально-наукового інституту «Каразінський банківський інститут»

« 24 » березня 2023 року, протокол № 12

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Галина Азаренкова д.е.н., професор, зав. кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій ХНУ ім. В. Н. Каразіна;

Катерина Орехова к.е.н., доц., доцент кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій ХНУ ім. В. Н. Каразіна

Програму схвалено на засіданні кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій

Протокол від « 28 » лютого 2023 року, № 9

Завідувач кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій



(підпис)

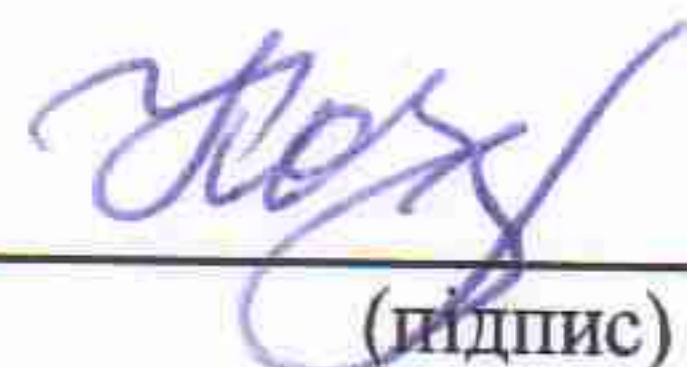
Галина АЗАРЕНКОВА

(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією навчально-наукового інституту «Каразінський банківський інститут»

Протокол від « 21 » березня 2023 року, № 5

Голова науково-методичної комісії ННІ «Каразінський банківський інститут»



(підпис)

Валерія КОЧОРБА

(прізвище та ініціали)

ВСТУП

Згідно з Листом Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна від 17.08.2020 № 0901-11/15 навчальний курс «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами», розроблений YEP (Громадська організація «Платформа інноваційного партнерства») – мережею академічних стартап інкубаторів за підтримки МОН, Міністерства цифрової трансформації, Дія.Бізнес, prof. Lewis Sheats (Entrepreneurship Clinic, State North Carolina University), Elena Donets (co-founder of DUCO Innovation, Israel), Maret Ahonen (IdeaLab, University of Tartu, Estonia), TechUkraine, Ruben Nieuwenhuis (former director of StartupAmsterdam), запроваджено в навчальний процес Навчально-наукового інституту «Каразінський банківський інститут».

Також запропоновано викладання як міжфакультетської дисципліни для усіх факультетів Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, окрім ННІ «Каразінський банківський інститут» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 3 курсу.

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

Вивчення навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» спрямовано на:

– Інтегральна компетентність:

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми в ході професійної діяльності у галузі фінансів, банківської справи та страхування або у процесі навчання, що передбачає застосування окремих методів і положень фінансової науки та характеризується невизначеністю умов і необхідністю врахування комплексу вимог здійснення професійної та навчальної діяльності.

– **формування загальних компетентностей:**

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 5. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК 6. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 14. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

- формування спеціальних додаткових (фахових) компетентностей:

СДК 1 Здатність організовувати роботу з клієнтами щодо надання різних видів фінансових послуг, запроваджувати нові продукти, що сприяють розвитку фінансовим ринкам, банківській системі та страхуванню.

СК 6. Здатність застосовувати сучасне інформаційне та програмне забезпечення для отримання та обробки даних у сфері фінансів, банківської справи та страхування.

СК 9. Здатність здійснювати ефективні комунікації.

СК 10. Здатність визначати, обґрунтовувати та брати відповідальність за професійні рішення.

1.3. Кількість кредитів 3

1.4. Загальна кількість 90 годин

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
за вибором	
Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Рік підготовки	
Від 3 року навчання	-
Семестр	
Осінній	-
Лекції	
28 год.	-
Самостійна робота	
62 год.	-

1.6. Заплановані результати навчання:

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі мають досягти наступних результатів:

- Здубувач демонструє здатність розуміти основні принципи роботи стартап екосистеми;
- Здубувач демонструє здатність ефективно працювати в команді;
- Здубувач демонструє здатність придумати ідею стартапу. Креативне мислення та дизайн мислення;
- Здубувач демонструє здатність розробити бізнес модель стартапу;
- Здубувач демонструє здатність створити продукт;
- Здубувач демонструє здатність підготувати власний проект для пошуку фінансування.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

**Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема.
Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase**

Тема 1. Стартап екосистема

Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій. Складові стартап екосистеми. Стадії розвитку стартапу. Огляд стартап екосистеми України.

Виїзне заняття з екскурсією в коворкінг для стартапів, офіс стартапу чи інший елемент стартап екосистеми України або спілкування з запрошеним гостем – представником стартап екосистеми. Можна переглянути і обговорити фільм про стартапи або розібрати історію успішного світового стартапу. Перше практичне заняття має надихати і мотивувати вивчати дисципліну.

Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми.

Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу

Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.

Формування команд з учасників навчальної групи. Тренінг «5 якостей підприємця».

В робочому зошиті заповнити сторінку зі складом команди та ролями. Провести брейншторм в команді з визначення візії і цінностей. Провести тестування в команді на «бізнес хімію», тест на визначення рівня інноваційності мислення.

Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія

Проблема як джерело ідей для стартапів. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Стейкхолдери стартапу. Методологія How Might We. Огляд інструментів для аналізу проблем. Дизайн мислення.

В команді скласти карту емпатії, працювати з інструментами POV, NMW.

В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми. Провести емпатію та підтвердити проблему.

Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей

Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів. Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчінг.

Брейнштормінг в команді. Пошук ідей. Воркшоп.

Провести попереднє дослідження і валідувати ідею. В робочому зошиті заповнити сторінку з описом ідей. На цьому етапі одна команда може генерувати багато ідей для стартапу.

Тема 5. Валідація ідеї стартапу

Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей. Головна мета - обрати для подальшої роботи найбільш перспективні

ідеї.

На цьому етапі студенти можуть переформатувати команди, обрати собі іншу команду для роботи над ідеєю, що більше сподобалася, або сформувати нові команди. Фінальне завдання - визначитися з однією ідеєю для подальшої роботи в обраній команді.

Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення

Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі.

Представлення кейсів-прикладів відомих стартапів. Розбір кейсів в командах.

Командам необхідно створити свою канву бізнес моделі (можна використовувати для зручності онлайн інструмент canvaniser.com). опрацювати блоки канви про проблему та ідею та заповнити відповідний розділ робочого зошита.

Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.

Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.

Розбір кейсів портретів клієнтів. Розбір кейсів ціннісної пропозиції.

Дослідження цільового ринку та сегментація клієнтів. Опис портретів клієнтів стартапу. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу.

Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез

Цикл customer development. Гіпотези. Валідація гіпотез. Інструменти для проведення дослідження клієнтів – опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. Дослідження трендів та статистичних даних. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.

Обговорюються проміжні результати груп, командам надається зворотний зв'язок. Можливе запрошення зовнішнього експерта для надання фідбеку та рекомендацій щодо подальшої валідації бізнес-моделі в командах.

Розбір кейсів стартапів в контексті теми лекції. На це заняття можна запросити стартапера для обміну реальним досвідом.

Розбір домашнього завдання. Обговорення результатів досліджень груп. Командам надається зворотний зв'язок

Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Розробка та планування експериментів для підтвердження гіпотез. Підготовка питань і сценаріїв для інтерв'ю і опитувань. Проведення інтерв'ю та опитувань для валідації гіпотез. Аналіз результатів інтерв'ю. Заповнити результати в робочий зошит.

Тема 9. Презентації ідей стартапів

Лекційне і практичне заняття – презентації командами канви бізнес моделі проектів. На заняття можна запросити зовнішніх експертів, які будуть

задавати питання командам та надавати коментарі щодо різних аспектів бізнес моделі. Також, команди можуть задавати питання одна одній. Мета цього блоку - задати якомога більше незручних питань командам та знайти всі слабкі місця в бізнес моделі стартапу.

Результатом першого модуля має стати сформована канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними гіпотезами щодо проблеми, рішення та сегментів клієнтів. Після цього команда може продовжувати валідацію в другому модулі програми.

Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами

Тема 10. Динаміка команди

Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.

Знайомство з інструментами управління командою (командні чати, task-менеджери, робота з документацією). Ігри з імітації різних стадій динаміки команди (методичні матеріали з проведення гри додаються).

Рефлексія в команді за результатами гри. Есе на тему свої відчуттів щодо етапів динаміки команди. Самостійне тестування інструментів для командної роботи. За необхідності внесення змін та доповнень в робочій зошит в блок Команда.

Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)

Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування . Приклади MVP стартапів.

Основи UI/ UX дизайну. Прототипування. Розбір кейсів з UI/UX. Робота над концепцією першого продукту.

Розробити концепт MVP, описати базовий функціонал. Візуалізувати прототип. Створення customer journey map.

Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів

Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).

Розбір кейсів розрахунку об'єму ринків та конкурентного аналізу для успішних стартапів.

Провести аналіз ринку. Обчислення TAM, SAM, SOM. Дослідити темпи зростання ринку. Провести аналіз конкурентів. Дослідити конкурентні переваги стартапу. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами.

Тема 13. Основи маркетингу для стартапів

Маркетингова стратегія для стартапу. Основи цифрового маркетингу. БММ та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.

Дослідити сегментування ринку та проаналізувати маркетингові стратегії головних конкурентів. Розбір кейсів з діджитал маркетингу.

В команді заповнити відповідні сторінки робочого зошиту. Розробити маркетингову стратегію – позиціонування, основні канали комунікації. Розробити концепцію діджитал маркетингу стартапу (комунікаційний план, контент план, візуалізація, метрики).

Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів

Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Умови, розподіл часток, договори, опціони. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.

Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану.

Дослідити інвестиційні угоди схожих стартапів. Створити в команді підбірку потенційних світових інвесторів вашого стартапу. Визначитися зі стратегією залучення інвестицій. Підготувати лист інвестору. Вирішити задачу (набір задач додається).

Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.

Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу. Розбір кейсів.

Робота над презентаціями стартапів.

Створити фінальну презентацію стартапу.

Підсумковий контроль. Фінальні пітчі

На фінальні пітчі запрошуюються зовнішніх експерти, журі, найкращі пітчі заохочуються. Програма впроваджується у партнерстві з YEP. найкращі команди автоматично потрапляють до преакселерації YEP та до програм партнерів.

Найкращі пітчі представляються також на щорічному загальноуніверситетському конкурсі молодих підприємців «WINTER STARTUP SESSION», який проводить Startup Club в межах Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Здобувачі першого (бакалаврського) рівня вищої освіти презентують свої бізнес-ідеї, демонструють креативність, підприємницькі здібності та знання щодо розробки стартапів. За результатами підрахунків балів члени журі визначають призові місця для учасників конкурсу.

3. Структура навчальної дисципліни

Назва теми	Кількість годин, денна форма навчання				
	Лекції	Практичні (семинарські) заняття	Лабораторні (контактні) заняття	Індивідуальні заняття	Самостійна робота студента
Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі					
Тема 1. Стартап екосистема	1	-	-	-	4
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	1	-	-	-	4
Тема 3. Дизайн мислення, визначення проблеми потенційних клієнтів і користувачів, емпатія	2	-	-	-	4
Тема 4. Дизайн мислення, пошук і вибір ідеї	2	-	-	-	4
Тема 5. Валідація ідеї стартапу	2	-	-	-	4
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	2	-	-	-	4
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	2	-	-	-	4
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	2	-	-	-	4
Тема 9. Презентації ідей стартапів	2	-	-	-	4
Разом за модулем 1	16	-	-	-	36
Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами					
Тема 10. Динаміка команди	2	-	-	-	4
Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)	2	-	-	-	4
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	2	-	-	-	4
Тема 13. Маркетинг для стартапів	2	-	-	-	4
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2	-	-	-	6
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек	2	-	-	-	4
Разом за модулем 2	12	-	-	-	26
Усього	28	-	-	-	62
Підсумковий контроль: залік					
Разом	годин		90		
	кредитів		3		

Теми лекційних занять

Назва теми	Кількість годин, денна форма навчання
Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase	
Тема 1. Стартап екосистема. Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій. Складові стартап екосистеми. Стадії розвитку стартапу. Огляд стартап екосистеми України.	1
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу. Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.	1
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Проблема як джерело ідей для стартапів. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Стейкхолдери стартапу. Методологія How Might We. Огляд інструментів для аналізу проблем. Дизайн мислення.	2
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей. Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів. Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майндмешпінг, скетчинг..	2
Тема 5. Валідація ідеї стартапу. Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей. Головна мета - обрати для подальшої роботи найбільш перспективні ідеї.	2
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі.	2
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.	2
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез. Цикл customer development. Гіпотези. Валідація гіпотез. Інструменти для проведення дослідження клієнтів – опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. Дослідження трендів та статистичних даних. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін. Обговорюються проміжні результати груп, командам надається зворотний зв'язок. Можливе запрошення зовнішнього експерта для надання фідбеку та рекомендацій щодо подальшої валідації бізнес-моделі в командах.	2
Тема 9 Презентації ідей стартапів. Презентації командами канви бізнес моделі проектів. На заняття можна запросити зовнішніх експертів, які будуть задавати питання командам та надавати коментарі щодо різних аспектів бізнес моделі. Також, команди можуть задавати питання одна одній. Мета цього блоку - задати якомога більше незручних питань командам та знайти всі слабкі місця в бізнес моделі стартапу. Результатом має стати сформована канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними	2

гіпотезами щодо проблеми, рішення та сегментів клієнтів. Після цього команда може продовжувати валідацію в другому модулі програми.	
Разом	16
Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами	
Тема 10. Динаміка команди. Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.	2
Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP). Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування . Приклади MVP стартапів.	2
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).	2
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів. Маркетингова стратегія для стартапу. Основи цифрового маркетингу. БММ та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.	2
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів. Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Умови, розподіл часток, договори, опціони. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.	2
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек. Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу. Розбір кейсів.	2
Разом	12
Всього	28
Підсумковий контроль. Фінальні пітчі. На фінальні пітчі рекомендується запрошувати зовнішніх експертів, журі, найкращі пітчі заохочувати. У випадку впровадження програми у партнерстві з YEP найкращі команди автоматично потрапляють до преакселерації YEP та до програм партнерів.	

4. Теми семінарських (практичних, лабораторних) занять

Семінарські (практичні, лабораторні) заняття не передбачені учбовим планом.

5. Завдання для самостійної роботи

Назва теми	Кількість годин, денна форма навчання
Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase	
Тема 1. Стартап екосистема. Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми.	4
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу. В робочому зошиті заповнити сторінку зі складом команди та ролями. Провести брейншторм в команді з визначення візії і цінностей. Провести тестування в команді на «бізнес хімію», тест на визначення рівня інноваційності мислення.	4
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми. Провести емпатію та підтвердити проблему.	4
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей. Провести попереднє дослідження і валідувати ідею. В робочому зошиті заповнити сторінку з описом ідей. На цьому етапі одна команда може генерувати багато ідей для стартапу.	4
Тема 5. Валідація ідеї стартапу. На цьому етапі студенти можуть переформатувати команди, обрати собі іншу команду для роботи над ідеєю, що більше сподобалася, або сформувати нові команди. Фінальне завдання - визначитися з однією ідеєю для подальшої роботи в обраній команді.	4
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Командам необхідно створити свою канву бізнес моделі (можна використовувати для зручності онлайн інструмент canvanizer.com). опрацювати блоки канви про проблему та ідею та заповнити відповідний розділ робочого зошита.	4
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. Дослідження цільового ринку та сегментація клієнтів. Опис портретів клієнтів стартапу. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу.	4
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез. Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Розробка та планування експериментів для підтвердження гіпотез. Підготовка питань і сценаріїв для інтерв'ю і опитувань. Проведення інтерв'ю та опитувань для валідації гіпотез. Аналіз результатів інтерв'ю. Заповнити результати в робочий зошит.	4
Тема 9. Презентації ідей стартапів.	4
Разом	36

Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами	
Тема 10. Динаміка команди. Рефлексія в команді за результатами гри. Есе на тему свої відчуттів щодо етапів динаміки команди. Самостійне тестування інструментів для командної роботи. За необхідності внесення змін та доповнень в робочій зошит в блок Команда.	4
Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP). Розробити концепт MVP, описати базовий функціонал. Візуалізувати прототип. Створення customer journey map.	4
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Провести аналіз ринку. Обчислення TAM, SAM, SOM. Дослідити темпи зростання ринку. Провести аналіз конкурентів. Дослідити конкурентні переваги стартапу. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами.	4
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів. В команді заповнити відповідні сторінки робочого зошиту. Розробити маркетингову стратегію – позиціонування, основні канали комунікації. Розробити концепцію діджитал маркетингу стартапу (комунікаційний план, контент план, візуалізація, метрики).	4
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів. Дослідити інвестиційні угоди схожих стартапів. Створити в команді підбірку потенційних світових інвесторів вашого стартапу. Визначитися зі стратегією залучення інвестицій. Підготувати лист інвестору. Вирішити задачу (набір задач додається).	6
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек. Створити фінальну презентацію стартапу.	4
Разом	26
Всього	62

6. Індивідуальні завдання

Індивідуальні завдання не передбачені.

7. Методи навчання

Словесні (пояснення, лекція), наочні (мультимедійні презентації, дистанційний курс), практичні (практичні завдання).

8. Методи контролю

1. Форма підсумкового контролю за навчальною дисципліною «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» є залік (дворівнева система оцінювання).

2. Форми поточного контролю під час лекційних занять та результатів самостійної роботи: виконання розрахункових завдань, захист результатів виконання групових або індивідуальних аналітично-розрахункових робіт, завдань у робочому зошиті, презентація, дискурс, тренінг-PBL (Problem-Based Learning), навчання за неформальною освітою з отриманням

сертифікату на освітніх платформах (наприклад, Дія. Цифрова економіка «Стартуй стартап»).

9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота																		
Показник	T 1	T 2	T 3	T 4	T 5	T 6	T 7	T 8	T 9	T 10	T 11	T 12	T 13	T 14	T 15	Поточний контроль	Залік (Фінальні пітчі)	Підсумковий контроль
Леція	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	40	60	100
Самостійна робота	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
Навчання за неформальною освітою з отриманням сертифікату на освітніх платформах (наприклад, Дія. Цифрова економіка «Стартуй стартап»)															10			

T1, T2 ... – теми

Критерії оцінювання навчальних досягнень

1. Критерієм успішного проходження здобувачем освіти оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни.

2. Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку числової (рейтингової) шкали, що використовується.

3. Підсумком вивчення дисципліни є складання заліку.

В табл. представлено шкалу оцінювання навчальних досягнень за результатами підсумкового контролю.

Таблиця

Шкала переведення балів зі 100-бальної шкали оцінювання в оцінки за національною шкалою

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка	
	для чотирирівневої шкали оцінювання	для дворівневої шкали оцінювання
90-100	відмінно	зараховано
70-89	добре	
50-69	задовільно	
1-49	незадовільно	не зараховано

10. Рекомендована література

Основна

1. Навчально-методичний комплекс навчальної дисципліни «Професійний тренінг», URL: <https://dist.karazin.ua/moodle/course/view.php?id=3791>.
2. Азаренкова Г. М. Інтерактивний посібник з фінансових технологій для студентів усіх спеціальностей та форм навчання / [Г. М. Азаренкова, О. Г. Головка, К. В. Орехова та ін.]. Харків, ХННІ ДВНЗ «УБС», 2019. 320 с.
3. Стратегічний та інноваційний менеджмент у сфері фінансово-економічної безпеки: підручник / О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова, К. В. Орехова та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Тридіда; канд. екон. наук, доц. К. В. Орехової. К. : УБС НБУ, 2015. 815 с.

Допоміжна

4. Волошенюк Л. В., Горностай Н. І., Михальченкова О. Е. Інноваційне підприємництво як ефективний механізм трансферу технологій в Ізраїлі. *Наука, технології, інновації*. 2019. № 4. С. 60-67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/STI_2019_4_10.
5. Гавриш О. М., Пильнова В. П., Пісковець О. В. Інноваційне підприємництво: сутність, значення та проблеми в сучасних умовах функціонування. *Економіка та держава*. 2020. № 12. С. 109-113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2020_12_21.
6. Гук О. В., Александрук А. В., Павленко Т. А. Оцінка інноваційної діяльності в контексті міжнародних порівнянь та рейтингу вітчизняних стартап проектів. *Економіка і управління*. 2020. № 4. С. 17-23.
7. Касян С. Я., Юферова Д. О. Управління інтернет-маркетинговими комунікаційними стратегіями високотехнологічних підприємств і стартап-проектів. *Економічний простір*. 2020. № 161. С. 36-42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2020_161_8.
8. Князевич А. О. Інноваційне підприємництво в системі креативного менеджменту. *Бізнес Інформ*. 2022. № 5. С. 33-39.
9. Ковальська Л. Л., Таран С. Ф. Інноваційне підприємництво регіону: сутність та характеристика. *Економічний форум*. 2019. № 3. С. 61-67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2019_3_12.
10. Краус Н. М., Краус К. М., Марченко О. В. Інноваційне підприємництво і цифровий бізнес: науково-економічна фіча розвитку та зміни в управлінні. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_4_10.
11. Паламарчук О. М., Кліменко І. М. Інноваційне підприємництво і цифровий бізнес: розвиток та зміни в управлінні. *Економічний вісник університету*. 2021. Вип. 49. С. 21-30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2021_49_5.
12. Рисін В. В. Переваги та ризики краудфандингу як моделі

фінансування стартапів і проектів громадського розвитку. *Фінанси України*. 2021. № 4. С. 84-98. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2021_4_7.

13. Ситник Н. І. Інфраструктурне забезпечення розвитку стартап проектів в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки. 2019. Вип. 36. С. 59-63.

14. Сідельнікова І. В., Солопун Н. М. Інноваційне підприємництво як напрямок розвитку сучасного підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2020. № 2. С. 146-154.

15. Труш Ю. Л., Шевченко О. Н. Креативне й інноваційне підприємництво і стартапи в сфері харчових виробництв, як прикладний інструментарій креативної економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 9. С. 46-51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2021_9_8.

16. Ash Maurya. *Running Lean*, 2nd Edition.

17. Bruce W. Tuckman, Mary Ann C. Jensen. *Stages of Small-Group Development Revisited*.

18. Dave Gray. *Gamestorming: A Playbook for Innovators, Rulebreakers, and Changemakers* Paperback.

19. Donald B Ego. *Forming Storming Norming Performing: Successful Communications in Groups and Teams*.

20. Everett M. Rogers. *Diffusion of Innovations*.

21. Fitzpatrick, Rob. *The Mom Test: How to Talk to Customers and Learn If Your Business is a Good Idea when Everyone is Lying to You*.

22. Frank Robinson, *A Proven Methodology to Maximize Return on Risk*.

23. Geoffrey Moore. *Crossing the Chasm*.

24. Henrik Kniberg. *Lean from the Trenches*.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

25. YEP – це мережа академічних стартап інкубаторів: офіційний Інтернет-ресурс. URL: <http://www.yepworld.org/ua/>.

26. <https://business.diia.gov.ua/>.

27. <https://usf.com.ua/>.

28. Майбутнє університетів: офіційний Інтернет-ресурс. URL: <https://uifuture.org/publications/maj-butnye-universitetiv/>.

29. Український університет нового покоління офіційний Інтернет-ресурс. URL: <https://readymag.com/u3729875872/1838490/>.

30. Ukrainian Ecosystem Map: official Internet recourse. URL: <https://techukraine.org/ecosystem-map/>.

31. Сем Альтман: Ідея, продукт, команда, реалізація – частина I. Лекція 1. Як розпочати стартап. URL: http://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/courseware/d232895d77ac4851a0a9b37995014080/73d0904d609f469bba1f6651d80fe3fa/1.

32. Olivier Serrat. *The Five Whys Technique*. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-10-0983-9_32.

Додаток до робочої програми навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами»

Дію робочої програми продовжено: на 20____/20____ н. р.

Заступник директора ННІ «Каразінський банківський інститут»

(підпис)

«____» _____ 20__ р.

Голова науково-методичної комісії ННІ «Каразінський банківський інститут»

(підпис)

«____» _____ 20__ р.