МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СИЛАБУС
навчальної дисципліни

«Інноваційне підприємництво та управління стартап-проєктами»

1. Основна інформація про дисципліну

Тип дисципліни: вибіркова **Форма навчання**: денна
Освітній ступінь: магістр
Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Спеціальність: 076 Підприємництво торгівля та біржова діяльність
Освітня програма: Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проєктів і консалтинг
Рік навчання: 1 **Семестр**: 1, 2
Кількість кредитів (годин): 4 (120 год.: 16 - лекції; 16 - семінарські; 88 - самостійна робота)
Мова викладання: українська

2. Інформація про викладача (викладачів)

ПІБ: Сорока Лариса Миколаївна
Науковий ступінь, вчене звання, посада: кандидат економічних наук, доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Кафедра: кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Робочій e-mail: soroka@idguonline.net
Години консультацій на кафедрі: п'ятниця, 14.40-16.00

3. Опис та мета дисципліни

Курс «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проєктами» розрахований для студентів економічних спеціальностей, для яких важливими навичками є робота над власними проєктами. Проходження цього курсу значно розширює можливості студентів для професійного розвитку, а також дає опцію створення власного підприємства ще під час навчання в університеті.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є інноваційні стартапи.

Метою формування системи знань щодо особливостей інноваційного підприємництва і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

Передумови для вивчення дисципліни. З метою опанування даної дисципліни здобувачі вищої освіти мають мати базові знання з дисциплін «Економіка підприємства», «Маркетинг», «Основи підприємницької діяльності», «Економіка і організація інноваційної діяльності», «Бізнес-планування», «Проєктний аналіз» тощо.

Міждисциплінарні зв'язки. Курс тісно пов'язані з такими предметами як: «Управління проєктами та ризиками», «Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку» та іншими.

4. Результати навчання

Студенти, які опанують дисципліну «інноваційне підприємництво та управління стартап-проєктами» тповинні набути такі результати навчання:

1. Знання:

−теоретичні і методичні основи інноваційного підприємництва;

−основні принципи роботи стартап екосистеми, державну інноваційну політику;

−правове, нормативно-методичне й інформаційне забезпечення інноваційного підприємництва;

−форми і методи його організації;

−специфічні методи, інструменти фінансування та оцінювання ефективності стартап проєктів,

−особливості складання інноваційних проєктів і інноваційної діяльності на підприємстві;.

2. Уміння:

−формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі;

−оцінювати підприємницькі якості, використовувати інструменти дизайн мислення;

−обирати оптимальний варіант з запропонованих інноваційних проєктів, розуміти роль інноваційної політики як засобу підвищення ефективності підприємницької діяльності і виробництва конкурентоздатної продукції;

−виявляти найефективніші напрямки оновлення техніко-технологічної бази підприємства та її продукції;

−розробляти інноваційні заходи і управляти start-up проєктами.

3. ***Комунікація:***

−донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі професійної діяльності;

−зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються;

−використання державної мови у професійній діяльності;

−здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію;

−практикувати дотримання етичних принципів ведення дискусій та оприлюднення результатів наукових досліджень.

4. Автономність та відповідальність:

−прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування;

−відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди;

−безперервний саморозвиток і самовдосконалення;

−здатність до подальшого навчання.

5. Структура дисципліни

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

Тема № 1. Стартап екосистема.
Тема № 2.Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	**Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси**
Лекція (2 год.): 1. Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. 2. Роль стартапів у світовій економіці.	1. Стартап-екосистема України: URL: https://startupjedi.vc/ru/content/startap-ekosistema-ukrainy 2. Майбутнє університетів. URL:

3. Зв'язок науки та інновацій. 4. Складові стартап екосистеми. 5. Стадії розвитку стартапу. 6. Огляд стартап екосистеми України. 7. Принципи формування команди. 8. Візія, місія, цінності. 9. Ролі в команді.	https://uifuture.org 3. Український університет нового покоління. URL: https://readymag.com 4. Рубен Ньювенхаус. "Місто стартапів" Startup City Amsterdamcity of Amsterdam. 2017р. 220 с. 5. Книга Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. Yakaboo Publishing. 2016 р., 368 с. URL: https://www.yakaboo.ua/ua/kraina-startapiv-istorija-izrail-s-kogo-ekonomichnogo-diva.html 6. Глобальний рейтинг THE GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM REPORT 2020 Global Startup Report. URL: https://startupgenome.com/article/rankings-top-40 7. Королі Африки. Як українці запустили багатомільйонний бізнес у Нігерії, купили OLX і стали першими на ринку. Історія Jiji. URL: https://mc.today/koroli-afriki-kak-ukraintsy-zapustili-mnogomillionnyj-biznes-v-nigerii-kupili-olx-i-stali-pervymi-na-rynke-istoriya-jiji/ 8. Горовіц Б. Безжальна правда про нещадний бізнес. Розбудова бізнесу в умовах невизначеності. Київ: Наш формат. 2015. 264 с. 9. Як ми розвивали свій бізнес в Африці: шість проблем і шість рішень. URL: https://vc.ru/marketing/80832-kak-my-razvivali-svoy-biznes-v-afrike-shest-problem-i-shest-resheniy
Семінарське заняття (2 год.): 1. 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. 2. Формування команд з учасників навчальної групи. Тренінг "5 якостей підприємця".	1. Королі Африки. Як українці запустили багатомільйонний бізнес у Нігерії, купили OLX і стали першими на ринку. Історія Jiji. URL: https://mc.today/koroli-afriki-kak-ukraintsy-zapustili-mnogomillionnyj-biznes-v-nigerii-kupili-olx-i-stali-pervymi-na-rynke-istoriya-jiji/ 2. BuzzFeed з Подолу. Як українська компанія Genesis робить медіа для мільйонів американців. URL: https://ua-news.liga.net/economics/articles/buzzfeed-z-podolu-yak-ukrainska-kompaniya-genesis-robit-media-dlya-milyoniv-amerikantsi 3. Детальніше про те, як компанія Genesis турбується про співробітників. URL: https://happymonday.ua/company/genesis
Завдання для самостійної роботи: 1. Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними	1. 40 млн. переглядів на місяць. Як ми створили YouTube-канал для іноземної аудиторії. URL: https://vctr.media/youtube-ossa-case-42777/?fbclid=IwAR2vghDKDI-

елементами екосистеми. 2. 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.	Mwzy9gcGQus0yv0XQaQ6sKiP3new3UbZCzZoG2Ljq3nzlVt8 2. «Покупець – король в Україні, в Нігерії - всюди». Як український онлайн-маркетплейс Jiji покорив Африку. URL: https://vctr.media/jiji-ne-taka-kotoraya-hadid-36732/ 3. Кузня українських стартапів або досвід трьох компаній: Universe, Headway та Boosters, які розробляють мобільні апки та заробляють мільйони доларів. URL: https://vctr.media/specials/genesis-startups-history/ 4. Українці створили медіа для читачів зі всього світу, їх річний дохід — десятки мільйонів доларів. Велика історія AmoMedia. URL: https://mc.today/ukraintsy-sozdali-media-dlya-chitatelej-so-vsego-mira-ih-godovaya-vyruchka-desyatki-millionov-dollarov-bolshaya-istoriya-amomedia/?fbclid=IwAR3bcKKJydrLfQB_6Ju8U7_HngwMbEELW6xlQpojbIQ6qRS1RHzRw8EvWMg 5. Про проєкти та напрямки розвитку Genesis. URL: https://mc.today/company/genesis/

Тема № 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія.
Тема № 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (2 год.): 1. Проблема як джерело ідей для стартапів. 2. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. 3. Стейкхолдери стартапу. 4. Методологія How Might We. 5. Огляд інструментів для аналізу проблем. 6. Дизайн мислення. 7. Інструменти пошуку ідей. 8. Розбір кейсів. 9. Голосування, кластеризація, SWOT-аналіз. 10. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчінг.	1. Dave Gray. Gamestorming: A Playbook for Innovators, Rulebreakers, and Changemakers Paperback. URL: https://www.amazon.com/Gamestorming-Playbook-Innovators-Rulebreakers-Changemakers/dp/0596804172 2. Olivier Serrat. The Five Whys Technique. URL: https://www.adb.org/sites/default/files/publication/27641/five-whys-technique.pdf 3. How Might We. The four steps. URL: https://www.designkit.org/methods/3 4. Prometheus: Дизайн-мислення для інновацій. URL: prometheus.org.ua 5. Кейс від AmoMama - проєкту з екосистеми Genesis: Як онлайн-медіа AmoMama отримало 4 млрд переглядів відео в Facebook. URL: https://ain.ua/ru/2021/01/14/amomama-2020-god/

Семінарське заняття (2 год.): 1. В команді скласти карту емпатії, працювати з інструментами POV, HMW. 2. Брейнштормінг в команді. Пошук ідей. Воркшоп.	1. How to Solve Problems in the “Design Thinking” Way? URL: https://medium.com/nyc-design/how-to-solve-problems-the-design-thinking-way-64edc64ba242 2. Tools for taking action: URL: https://dschool.stanford.edu/resources 3. Design thinking bootleg. URL: https://static1.squarespace.com/static/57c6b79629687fde090a0fdd/t/5b19b2f2aa4a99e99b26b6bb/1528410876119/dschool_bootleg_deck_2018_final_sm+%25282%2529.pdf
Завдання для самостійної роботи: 1. В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми. Провести емпатію та підтвердити проблему. 2. 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.	1. Як стати лідером у ніші: поради від Head of Web, Макса Лукомінського з проєкту OBRIO, що входить до холдингу Genesis. URL: https://www.gen.tech/post/business-development-book-obrio 2. Christian Müller-Roterberg. Handbook of DT: URL: https://www.researchgate.net/publication/329310644_Handbook_of_Design_Thinking

Тема 5. Валідація ідеї стартапу.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (-): не передбачено робочою програмою	
Семінарське заняття (2 год.): 1. 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.	
Завдання для самостійної роботи: 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.
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (2 год.): 1. Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. 2. Види опису бізнес моделей.	1. Дорф Б., Бленк С. Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію. Київ: Наш формат. 2018. 512 с. 2. Остервальдер О., Піньє І. Створюємо

3. Огляд складових канви бізнес моделі. 4. Визначення терміну customer development. 5. Сегментація клієнтів. 6. Product Adoption Curve. 7. Створення портрету клієнтів. 8. Канва ціннісної пропозиції. 9. Цикл customer development. 10. Гіпотези. Валідація гіпотез. 11. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. 12. Дослідження трендів та статистичних даних. 13. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.	бізнес-модель. Київ: Наш формат. 2017-2022 р. 288 с. 3. LEANSTACK. URL: https://leanstack.com 4. Canvanizer. URL: canvanizer.com 5. Як ми запускали мобільний класифайд в Нігерії — кейс проєкту Jiji з екосистеми Genesis. URL: https://ain.ua/ru/2016/10/04/kak-my-zapuskali-mobilnyj-klassifajd-jiji-v-nigerii/
Семінарське заняття (2 год.): 1. Представлення кейсів-прикладів відомих стартапів. Розбір кейсів в командах. 2. Розбір кейсів портретів клієнтів. Розбір кейсів ціннісної пропозиції. 3. 1-й тиждень. Розбір кейсів стартапів в контексті теми лекції. На це заняття можна запросити стартапера для обміну реальним досвідом. 4. 2-й тиждень. Розбір домашнього завдання. Обговорення результатів досліджень груп. Командам надається зворотний зв'язок	1. Strategyzer. URL: https://www.strategyzer.com 2. Steve Blank Entrepreneurship and Innovation. URL: https://steveblank.com 3. Genesis вивів додаток для схуднення в ТОП-10 в США (рейтинг за виручкою).Як їм це вдалося? — кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis URL: https://mc.today/prilozhenie-v-top-10-po-ssha-milliony-polzuyutsya-im-kazhdyj-den-kak-etogo-dobilis-v-genesis-chast-2/
Завдання для самостійної роботи: 1. 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. 2. Дослідження цільового ринку та сегментація клієнтів. Опис портретів клієнтів стартапу. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу. 3. 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.	1. Business model canvas. URL: https://www.businessmodelsinc.com/en/inspiration/tools/business-model-canvas 2. Аналіз ринку: як не заблукати в трьох соснах? URL: https://www.facebook.com/GenTechPartners/posts/1433845480142058/

Тема № 9. Презентації ідей стартапів.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (-): не передбачено робочою програмою	

Семінарське заняття (2 год.): Лекційне і практичне заняття - презентації командами канви бізнес моделі проєктів. 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.	
Завдання для самостійної роботи: Результатом першого модуля має стати сформована канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними гіпотезами щодо проблеми, YEPрішення 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.

Тема № 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	**Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси**
Лекція (2 год.): 1. Динаміка команди. 2. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. 3. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація. 4. Створення MVP. 5. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування. 6. Приклади MVP стартапів.	1. Donald B Egolf. Forming Storming Norming Performing: Successful Communications in Groups and Teams..iUniverse, 2013 p., 356 c. 2. Bruce W. Tuckman, Mary Ann C. Jensen. Stages of Small-Group Development Revisited. URL: http://faculty.wiu.edu/P-Schlag/articles/Stages_of_Small_Group_Development.pdf 3. Роберт І. Саттон. Мудакам тут не місце.Наш формат. 2016 р. 176 с. 4. Галлагер Л.. Історія Airbnb: Як троє звичайних хлопців підірвали готельну індустрію. Київ: BookChef. 2018. 384 с.
Семінарське заняття (2 год.): 1. Знайомство з інструментами управління командою (командні чати, таск-менеджери, робота з документацією). Ігри з імітації різних стадій динаміки команди (методичні матеріали з проведення гри додаються). 2. Основи UI/ UX дизайну. Прототипування. Розбір кейсів з UI/UX. Робота над концепцією першого продукту.	1. Брайан Трейсі. Як керують найкращі. Книжковий клуб "Клуб Сімейного Дозвілля" 2017 р. 208 с. 2. DOU. ”In-TEAMний процес, або Групова динаміка у невеликій компанії”. URL: https://dou.ua/lenta/articles/group-dynamics/ 3. Mindtools. Team management. The Skills You Need to be a Great Boss. URL: https://www.mindtools.com/pages/main/newMN_TMM.htm

Завдання для самостійної роботи: 1. 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. 2. Розробити концепт MVP, описати базовий функціонал. Візуалізувати прототип. Створення customer journey map.	1. Як побудувати віддалену роботу команди редакторів зі всього світу та контролювати їх. Кейс Amomedia. URL: https://mc.today/kak-postroit-udalennuyu-komandu-iz-redaktorov-so-vsego-mira-i-kontrolirovat-ih-opyt-amomedia/ 2. Дорф Б., Бленк С. Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію. Київ: Наш формат. 2018. 512 с. 3. Genesis вивів додаток для схуднення в ТОП-10 в США (рейтинг за виручкою). Як їм це вдалося? Кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis. URL: https://mc.today/prilozhenie-v-top-10-po-ssha-milliony-polzuyutsya-im-kazhdyj-den-kak-etogo-dobilis-v-genesis-chast-2/ 4. 15 млн. завантажень і десятки мільйонів доларів доходу в рік. Кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis. URL: https://mc.today/15-mln-skachivanij-i-desyatki-millionov-dollarov-dohoda-v-god-kejs-betterme-ot-genesis/

Тема № 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів.
Тема № 13. Основи маркетингу для стартапів.
Тема № 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	**Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси**
Лекція (2 год.): 1. Поняття про об'єм ринку. 2. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, CAM, COM. 3. Методи аналізу конкурентів. 4. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).	1. Конкурентний аналіз. URL: https://vc.ru/marketing/69023-5-sil-portera-primer-analiza-s-poshagovoy-instrukciey-i-tablicey 2. The Business plan shop. TAM SAM SOM - what it means and why it matters. URL: https://www.thebusinessplanshop.com 3. Аналіз ринку: як не заблукати в трьох соснах? URL: https://www.facebook.com/GenTechPartners/posts/1433845480142058/ 4. Як знайти свою нішу в бізнесі й утриматися в ній. URL: https://mc.today/ne-boyatsya-konkurentnyh-nish-i-orientirovatsya-na-mirovoj-rynok-6-sovetov-nachinayushhim/
Лекція (2 год.): 1. Маркетингова стратегія для стартапу. 2. Основи цифрового маркетингу. 3. SMM та інструменти онлайн просування. 4. Реклама, робота з лідерами думки. 5. Метрики.	1. Що вам варто знати про маркетинг. URL: https://www.gen.tech/post/vse-sho-potribno-znati-pro-marketing

Лекція (4 год.): 1. Огляд венчурного ринку. 2. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. 3. Фінанси в стартапі. 4. Юридичні аспекти інвестицій. 5. Умови, розподіл часток, договори, опціони. 6. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.	1. ULP. How series A,B & C funding works for your startup: URL: https://www.universitylabpartners.org/blog/series-a-b-c-funding-startup 2. Чому у венчурних інвестиціях і технологічних компаніях немає місця стереотипам. URL: https://ain.ua/ru/2020/06/09/pochemu-v-venchurnyx-investiciyax-i-texnologicheskix-kompaniyax-net-mesta-stereotipam/
Семінарське заняття (2 год.): 1. Розбір кейсів розрахунку об'єму ринків та конкурентного аналізу для успішних стартапів. 2. Дослідити сегментування ринку та проаналізувати маркетингові стратегії головних конкурентів. Розбір кейсів з діджитал маркетингу. 3. Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану.	1. Як стати лідером у ніші: поради від Head of Web, Макса Лукомінського з проєкту OBRIO, що входить до холдингу Genesis. URL: https://www.gen.tech/post/business-development-book-obrio 2. Genesis Investments: як працює фонд та що зробити стартапу, щоб отримати інвестиції? — розповідає співзасновник BetterMe та керівний партнер Genesis Investments Віталій Лаптенок. URL: https://dou.ua/forums/topic/33537/
Завдання для самостійної роботи: 1. Провести аналіз ринку. Обчислення TAM, CAM, COM. Дослідити темпи зростання ринку. Провести аналіз конкурентів. Дослідити конкурентні переваги стартапу. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами. 2. 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). 3. 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).	1. Про інвестиційні проєкти та проєктне фінансування розповідає Тетяна Гончаренко, Head of Reporting у холдингу Genesis. URL: https://drive.google.com/file/d/1YL4ksVwP8Rr_qYLXHX-FTlktYsAkVfTI/view?usp=sharing 2. На які українські стартапи дивиться та у які інвестує фонд Genesis Investments: поради від Олени Мажуги, Investment Manager в фонді Genesis Investments. URL: https://uaspectr.com/2020/07/15/v-yaki-ukrayinski-startapy-investuyut-genesis-investments/ 3. Чому ми інвестували в "Hacker Noon" розповідає Олена Мажуга, Investment Manager у фонді Genesis Investments. URL: https://hackernoon.com/why-we-invested-in-hacker-noon-genesis-investments-04u3ev1

Тема № 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	**Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси**
Лекція (-): не передбачено робочою програмою	
Семінарське заняття (2 год.): 1. Основні принципи презентації стартапу. 2. Основи та техніки публічних виступів. 3. Тренінг з пітчингу.	1. 8 причин, чому презентація вашого стартапу — посередня — розповіла Олена Мажуга, Investment Manager у венчурному фонді Genesis Investments. URL:

4. Розбір кейсів. 5. Робота над презентаціями стартапів.	https://ain.ua/ru/2020/02/12/924515/
Завдання для самостійної роботи: Створити фінальну презентацію стартапу.	1. Як стартапу ефективно пітчити, незважаючи на кризу. URL: https://www.gen.tech/post/yak-startapu-efektivno-pitchiti-poradi

6. Політика курсу

Політика щодо відвідування навчальних занять.

Згідно з «Положенням про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» студенти мають обов'язково бути присутніми на семінарських заняттях. Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не був відсутній на семінарському занятті, має право на відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання. Студент, який не використав надане йому право у встановлений термін або пропустив заняття без поважних причин, отримує за кожне пропущення заняття 0 балів. Студенти, які навчаються за індивідуальним графіком, мають в повному обсязі виконати додаткові індивідуальні завдання, попередньо узгодивши їх з викладачем. Присутність на модульній контрольній роботі є обов'язковою. У випадку відсутності студента на проміжному контролі з поважної причини, підтвердженої документально, йому призначається інша дата складання модульної контрольної роботи.

Політика академічної доброчесності.

Студенти мають дотримуватись правил академічної доброчесності відповідно до «Кодексу академічної доброчесності ІДГУ». Наявність академічного плагіату в студентських роботах є підставою для виставлення негативної оцінки. Списування студентів під час проведення модульної контрольної роботи є підставою для дострокового припинення її складання та виставлення негативної оцінки.

7. Проміжний і підсумковий контроль

Форма проміжного контролю

Модульна контрольна робота містить три теоретичні питання.

Зразок модульної контрольної роботи:

Варіант 1

1. Основні відмінності стартапа від класичного бізнесу.
2. Модель Lean Canvas, характеристика її сегментів.
3. Стадія емпатії. Методи побудови емпатії.

Варіант 2

1. Дати характеристику основним етапам розвитку стартапу.
2. Формати презентацій стартапів.
3. Стейкхолдери стартапу.

Варіант 3

1. Інструменти пошуку ідей.
2. Стадія генерування ідеї. Методи та інструменти .
3. Сутність та призначення бізнес-моделі.

Варіант 4

1. Джерела інвестування стартапів.
2. Сегментація клієнтів, основні правила та етапи.
3. Правила пошуку інвесторів для стартапу.

8.Критерії оцінювання результатів навчання

Шкала та схема формування підсумкової оцінки

Результати навчання з освітніх компонентів оцінюються за 100-бальною шкалою (від 1 до 100) з переведенням в оцінку за традиційною шкалою «зараховано» або «не зараховано». Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою згідно табл. 1.

Таблиця 1.

Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою

Підсумковий бал	**Оцінка за традиційною шкалою**
51-100	зараховано
1-50	не зараховано

Загальна оцінка за курс виставляється за результатами поточного та проміжного згідно табл. 2.

Таблиця 2.

Формування загальної оцінки за курс

Максимальна кількість балів	**70 балів** (поточний контроль) – середньозважений бал оцінок за відповіді на семінарських заняттях та виконання індивідуальних завдань, який переводиться у 100- бальну шкалу з ваговим коефіцієнтом.0,7	**30 балів** (проміжний контроль) – за результатами виконання модульної контрольної роботи
Мінімальний пороговий рівень	**35** балів (поточний контроль)	**16** балів (проміжний контроль)

Критерії оцінювання під час поточного контролю

Під час поточного контролю оцінюються відповіді студента на семінарських заняттях, а також результати самостійної та індивідуальної роботи. Нарахування балів за поточний контроль відбувається відповідно до «Положення про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» (http://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/09/polozhennja_pro_porjadok_ocinjuvannja_rivnja_navchalnyh_dosjahnen_zi_zminamy-vid-28.08.2020-protokol-1.pdf)

Оцінювання роботи на семінарських заняттях, індивідуальної та самостійної роботи здійснюється за шкалою від «0» до «5». Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти на семінарських заняттях приведені у табл. 3.

Таблиця 3.

Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти на семінарських заняттях

Оцінка	**Критерії оцінювання навчальних досягнень**
5 балів	Оцінюється робота студента, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.
4 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо повно володіє

	навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.
3 бали	Оцінюється робота студента, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони. Однак не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.
2 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань.
1 бал	Оцінюється робота студента, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді.
0 балів	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Критерії оцінювання розв'язання задач представлено у табл. 4.

Таблиця 4.

Критерії оцінювання розв'язання задач

Оцінка	**Критерії оцінювання навчальних досягнень**
5 балів	Розв'язання задачі є абсолютно вірним. Студент володіє знаннями методики здійснення розрахунків, вміє нестандартно підходити до розв'язання задач (вирішення ситуацій) та робити обґрунтовані висновки.
4 бали	Задача розв'язана вірно, але обґрунтування висновків є недостатнім
3 бали	Задача розв'язана вірно, але немає висновків та хід розв'язання задачі (вправи, ситуації) не подано.
2 бали	При розв'язанні задачі виявлені неточності, помилки в розрахунках.
1 бал	Практичне завдання розв'язане невірно.
0 балів	Не було спроби розв'язати задачу.

Здобувач вищої освіти має бути оцінений не менш як з 70% семінарських занять, передбачених навчальним планом. У випадку, якщо здобувач вищої освіти не був оцінений з відповідної кількості занять, він отримує 0 балів за кожне заняття, з якого мав бути оцінений. При цьому здобувачу вищої освіти може бути зараховано виконання індивідуальних завдань за певне заняття якщо він не був оцінений за результатами проведення семінарського заняття.

Основними видами індивідуальних завдань є: підготовка доповідей, рефератів.

Оцінювання доповіді (реферату) здійснюється за такими критеріями: самостійність та оригінальність дослідження, виконання поставлених автором завдань, здатність

здійснювати узагальнення на основі опрацювання теоретичного матеріалу та відсутність помилок при оформленні цитування й посилань на джерела, якісна презентація результатів власного дослідження.

Індивідуальне завдання є обов'язковим для виконання. Разом з тим здобувач освіти може запропонувати свою тему доповіді (реферату) у відповідності до особистих науково-дослідних інтересів та погодити її з викладачем. Окрім цього у якості виконання індивідуального завдання здобувачу вищої освіти може бути зараховано проходження онлайн-курсів (у відповідності до змісту навчальної дисципліни) на платформах EdEra, Coursera, Prometheus та інших. Зарахування відбувається за наявності сертифікату про успішне проходження курсу.

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Оцінювання проміжного контролю здійснюється за шкалою від «0» до «30». Загальна оцінка за модульну контрольну роботу є середнім арифметичним оцінок за кожне питання/завдання, яка переводиться за 100 бальною шкалою та множиться на коефіцієнт 0,3. Критерії оцінювання теоретичних та практичних завдань, які включено до проміжного контролю, наведено у табл. 3-4. У разі, якщо здобувач вищої освіти за проміжний контроль отримав менше ніж 16 балів, то він вважається таким, що не склав проміжний контроль. У графі «проміжний контроль» виставляється 0 балів.

Критерії оцінювання при організації освітнього процесу із застосуванням технологій дистанційного навчання

У разі проведення освітнього процесу у дистанційному режимі, порядок його організації регулює «Положення про організацію освітнього процесу із застосуванням технологій дистанційного навчання в Ізмаїльському державному гуманітарному університеті» (http://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/12/polozhennja-pro-orhanizaciju-osv.-procesu-iz-zast.-tehnolohij-dyst.-navch.-2020.pdf).

Дистанційний режим навчання передбачає проведення навчальних занять, контрольних заходів та самостійної роботи здобувачів відповідно до робочої програми навчальної дисципліни.

Дистанційна комунікація учасників освітнього процесу під час синхронного режиму навчання може здійснюватися через онлайн-платформи проведення відео конференцій Google Meet або Zoom.

Поточний контроль результатів навчання здобувачів вищої освіти здійснюється під час проведення дистанційних занять, а також шляхом оцінювання самостійних індивідуальних і групових завдань, що виконуються здобувачами освіти в електронній формі та надсилаються до системи підтримки дистанційного навчання (LMS Moodle або Google Classroom).

Завдання проміжного контролю виконуються здобувачами освіти в електронній формі та надсилаються до системи підтримки дистанційного навчання (LMS Moodle або Google Classroom), які оцінюються за поданим вище алгоритмом.

Викладач _____ (підпис) Сорока Л.М. (ПІБ)

Затверджено на засідання кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Протокол № 3 від 14 вересня 2022 р.

Завідувач кафедри _____ (підпис) Метіль Т.К. (ПІБ)