



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вчена рада

Протокол № 1 від 27.08.2024

Голова вченої ради

О. В. Яковлева



СТАРТАП-МЕНЕДЖМЕНТ

ВАРІАТИВНА ОСВІТНЯ КОМПОНЕНТА

СИЛАБУС

для підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти

за спеціальністю 051 “Економіка”

за освітньою програмою

“Економіка”

М.В. Рябокінь, 2024 рік

riabokin@kibit.edu.ua

СХВАЛЕНО

Кафедра економіки та підприємництва

Протокол № 1 від 30.09.2024

Зав. каф.

Т.І. Пішеніна

Київ, 2024

Силабус вибіркової освітньої компоненти «Стартап-менеджмент» для студентів освітньої програми «Економіка» другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальностями 051 Економіка, галузі знань 05 Соціальні і поведінкові науки.

Розробник: М.В. Рябокінь, к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Київського інституту бізнесу та технологій

Силабус затверджений на засіданні кафедри економіки та підприємництва

Протокол № 1 від «30» 08 2024 року

Завідувач кафедри  Т.І. Пішеніна

© М.В. Рябокінь, 2024 рік,
© КІБІТ, 2024 рік

1.Анотація курсу

Місце освітньої компоненти «Стартап-менеджмент» в програмі навчання: дисципліна входить до варіативної частини (за вибором студентів).

Засоби оцінювання - підсумковий залік, який проводиться у формі виконання тестових завдань, теоретичних питань.

Форма навчання	Семестр	Кредити ECTS	Години	Лекції	Практичні (семінарські) заняття	СРС	Залік
Денна	2	4	120	18	18	84	2
Заочна	2	4	120	6	6	108	2

Мова навчання: українська.

Пререквізити - на рівні бакалаврату - «Інфраструктура ринку інновацій», «Інноваційний менеджмент», «Організаційно-економічне проектування розвитку підприємств»; на рівні магістратури - «Інтелектуальна власність», «Інноваційна політика».

Пост реквізити - науково-дослідне стажування, підготовка кваліфікаційної роботи та її захист.

1. Мета курсу

Мета обов'язкової дисципліни «Стартап-менеджмент» - формування у студентів сучасного економічного мислення щодо особливостей створення та передумов ефективного функціонування інноваційних технологічно-орієнтованих організацій (проектів), зокрема, щодо організаційної (розробка стратегії розвитку, формування персоналу та підбір команди, формування корпоративної культури); маркетингової (обґрунтування вибору продукту, ідентифікація та верифікація споживачів продукту, створення первинного та освоєння основного ринку, розвиток та оптимізація клієнтської бази); фінансової (ідентифікація об'єктів фінансування та джерел коштів, які доцільні для використання на різних стадіях реалізації startup-проекту, використання як традиційних, так і інноваційних джерел власних та залучених коштів, пошуку та налагодження ефективної співпраці з венчурним інвестором) підтримки першого року їх діяльності.

Предмет обов'язкової дисципліни «Стартап-менеджмент» - теоретичні засади та практичний інструментарій розробки та підтримки першого року діяльності стартап-проекту інноваційного спрямування.

Основними завданнями освітньої компоненти є:

- поглиблення теоретичних знань підприємницької діяльності;
- оволодіння сучасним методичним інструментарієм, практичними навичками з організації підприємницької діяльності і реалізації підприємницьких проектів;
- оволодіння основами розробки інноваційних проектів і їх презентації;

- засвоєння основних принципів доведення стартап-проектів до інвестиційної стадії, яка багато в чому визначає успішність їх реалізації;
- визначення ефективної маркетингової програми стартап-проектів з використанням інноваційних технологій їх інтернет-просування;
- засвоєння принципів й оволодіння методичним інструментарієм управління реалізацією стартап-проектів;
- вивчення принципів залучення інвестицій, що надаються інтернет-майданчиками, а також краудфандинговий платформами.

При вивченні дисципліни «Стартап-менеджмент» здобувачі вищої освіти набувають такі компетентності (здатність):

Інтегральна компетентність (ІК). Здатність визначати та розв'язувати складні економічні задачі та проблеми, приймати відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.

ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК5. Здатність працювати в команді.

ЗК6. Здатність розробляти та управляти проектами.

ЗК7. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

СК6. Здатність формувати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.

СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

СК9. Здатність застосовувати науковий підхід до формування та виконання ефективних проектів у соціально-економічній сфері.

СК12. Здатність до системного мислення, застосування методології системного аналізу для дослідження складних проблем різної природи, методів формалізації та розв'язання системних задач, що мають суперечливі цілі, невизначеності та ризики.

ПРН01. Формулювати, аналізувати і синтезувати рішення науково-практичних проблем.

ПРН04. Розробляти соціально-економічні проекти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.

ПРН06. Оцінювати результати власної роботи, демонструвати лідерські навички та вміння управляти персоналом і працювати в команді.

ПРН13. Оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

ПРН15. Організовувати розробку та реалізацію соціально-економічних проектів із урахуванням інформаційного, методичного, матеріального, фінансового та кадрового забезпечення.

Програма навчальної дисципліни «Стартап-менеджмент» складається з **9 тем.**

2. План лекційних та семінарських занять та завдання до СРС

Основні підручники/посібники цього курсу:

1. Bratko O.S., Myhal O.F., Blazhey I.O. *Consumer behavior trends in Ukraine under rapid technological changes*. Інтернаука. Серія: «Економічні науки», № 8 (28). Серпень 2019. С. 41-46 II
2. Rachel Pedersen. *Unfiltered: Proven Strategies to Start and Grow Your Business by Not Following the Rules*. Hay House Business, 2022. 251p.
3. Бланк С., Дорф Б. *Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію*. К.: Наш формат, 2019. 512 с. <https://www.youtube.com/watch?v=bxBBPejUmWI>
4. Райс Е. *Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля*. Х.: Віват, 2018. 368 с.
5. Остервальдер А., Пінье І. *Побудова бізнес-моделей. Настільна книга стратега і новатора*. К.: Наш формат, 2018. 288 с.
6. Остервальдер А., Пінье І., Бернарда Г. *Розробляємо ціннісні пропозиції*. К.: Наш формат, 2018. 324 с.
7. *Управління стартапами: підручник* / Гавриш О. А., Бояринова К. О., Кравченко М. О., Копішинська К. О. К.: КПП ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. 716 с.
8. Македон В. В. *Бізнес-планування: Навч. пос. К.: Центр учбової літ-ри, 2009. 236 с.*
9. *Менеджмент стартап проектів: підручник* / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко, Н. І. Ситник, Ж. М. Жигалкевич, К. О. Бояринова, О. В. Гук, Г. А. Мохонько, Є. В. Дергачов, К. О. Копішинська. К.: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 344 с
10. *Менеджмент стартап-проектів: Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент»* / Уклад.: К. О. Бояринова. Електронні текстові дані (1 файл: 5,85 Мбайт). К. : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2020. 153 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/359884>

Тема заняття (питання на лекцію)	Питання на семінарські заняття	Література
<p>Тема 1. Поняття Startup менеджменту, його основні функції та завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність Startup менеджменту. 2. Стартап-менеджмент як специфічний функціональний напрямок менеджменту. 3. Основні види стартапів, їх роль в сучасному бізнесі. Завдання та функції стартапів. Основні етапи розвитку стартапів. 4. Управління стартапом за стадіями розвитку. 5. Ключові передумови успіху стартапу. 6. Інфраструктура підтримки стратапів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стартап-менеджмент як специфічний функціональний напрямок менеджменту. 2. Складові бізнес-моделі Бланка-Дорфа. 3. Бізнес-модель «трикутник захоплення» М. Джонсона. 4. Посередництво бізнес-моделі між технічною та економічною сферами Г. Чесбро. 5. Концепція ошадливого стартапу. 6. Стартап як сучасний соціально-економічний феномен: сутність та відмінні характеристики. 7. Структуризація розвитку стартапу. 8. Інфраструктура підтримки стартапів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bratko O.S., Myhal O.F., Blazhey I.O. <i>Consumer behavior trends in Ukraine under rapid technological changes</i>. Інтернаука. Серія: «Економічні науки», № 8 (28). Серпень 2019. С. 41-46 II 2. Rachel Pedersen. <i>Unfiltered: Proven Strategies to Start and Grow Your Business by Not Following the Rules</i>. Hay House Business, 2022. 251p. 3. Бланк С., Дорф Б. <i>Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію</i>. К.: Наш формат, 2019. 512 с. https://www.youtube.com/watch?v=bxBBPejUmWI 4. Райс Е. <i>Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля</i>. Х.: Віват, 2018. 368 с.

<p>Тема 2. Бізнес-моделювання стартапу.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність, види і особливості бізнес-моделей стартапів. Бізнес-модель Canvas: зміст та структура. 2. Відмінності бізнес-моделі від бізнес-плану. 3. Відмінності у реалізації традиційного стартапу та стартапу на основі Lean Startup. 4. Відмінності у побудові бізнес-моделей: Lean Canvas та Business Model Canvas. 5. Етапи використання методології ощадливого стартапу у його розвитку. 6. Вибір та побудова бізнес-моделі стартапу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Складові бізнес-моделі Бланка-Дорфа. 2. Посередництво бізнес-моделі між технічною та економічною сферами Г. Чесбро. 3. Концепція ощадливого стартапу. 4. Об'єкти фінансування на різних стадіях розвитку стартапу. 5. Власні і залучені джерела фінансування створення стартапу. 6. Венчурне фінансування розвитку стартапів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Остервальдер А., Пінье І. Побудова бізнес-моделей. Настільна книга стратега і новатора К.: Наш формат, 2018. 288 с.</i> 2. <i>Остервальдер А., Пінье І., Бернарда Г. Розробляємо ціннісні пропозиції. К.: Наш формат, 2018. 324 с.</i> 3. <i>Управління стартапами: підручник / Гавриш О. А., Бояринова К. О., Кравченко М. О., Копішинська К. О. К.: КІІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. 716 с.</i> 4. <i>Менеджмент стартап проектів: підручник / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко, Н. І. Ситник, Ж. М. Жигалкевич, К. О. Бояринова, О. В. Гук, Г. А. Мохонько, С. В. Дергачов, К. О. Копішинська. К.: КІІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 344 с</i>
<p>Тема 3. Особливості складання бізнес-плану стартапу.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підготовка резюме, опису продукту стартап-проекту. 2. Структура бізнес-плану стартапу. 3. Поняття інформаційного поля бізнес-плану стартапу. 4. Принципи складання успішного бізнес-плану. <ul style="list-style-type: none"> 5. Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бізнес-планування як передумова отримання фінансування. 2. Проведення передінвестиційної експертизи проекту: цілі, завдання, об'єкти, технології. <ul style="list-style-type: none"> 3. Представлення аналізу ринку в бізнес-плані. 4. Складання виробничого та організаційного планів стартап-проекту. 3. Розроблення фінансової моделі стартапу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Македон В. В. Бізнес-планування: Навч. пос. К.: Центр учбової літ-ри, 2009. 236 с.</i> 2. <i>Менеджмент стартап проектів: підручник / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко, Н. І. Ситник, Ж. М. Жигалкевич, К. О. Бояринова, О. В. Гук, Г. А. Мохонько, С. В. Дергачов, К. О. Копішинська. К.: КІІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 344 с</i> 3. <i>Менеджмент стартап-проектів: Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент» / Уклад.: К. О. Бояринова. Електронні текстові дані (1 файл: 5,85 Мбайт). К. : КІІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 153 с. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/359884</i>
<p>Тема 4. Продукт, як детермінант створення і реалізації startup-проекту</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обґрунтування вибору продукту startup-проекту. 2. Історія продукту startup-проекту. 3. Пошук нових характеристик продукту, як необхідна умова успіху startup-проекту. 4. Сучасні концепції створення продукту startup-проекту. 5. Розробка нового продукту в концепції Lean Startup («бережливий стартап»). 6. Виявлення та верифікація споживачів продукту стартапу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обґрунтування вибору продукту startup-проекту. 2. Сучасні концепції створення продукту startup-проекту. 3. Розробка нового продукту в концепції Lean Startup («бережливий стартап»). 4. Виявлення та верифікація споживачів продукту стартапу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Bratko O.S., Myhal O.F., Blazhey I.O. Consumer behavior trends in Ukraine under rapid technological changes. Інтернаука. Серія: «Економічні науки», № 8 (28). Серпень 2019. С. 41-46</i> 2. <i>Rachel Pedersen. Unfiltered: Proven Strategies to Start and Grow Your Business by Not Following the Rules. Hay House Business, 2022. 251p.</i> 3. <i>Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію. К.: Наш формат, 2019. 512 с. https://www.youtube.com/watch?v=bxBBPejUmWI</i> 4. <i>Райс Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Х.: Віват, 2018. 368 с.</i>

<p>Тема 5. Маркетинг і продаж продукту стартапу. Формування і розвиток клієнтської бази стартапів</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль маркетингових заходів в реалізації startup-проекту. Маркетингові цілі startup-проекту. 2. Маркетинг мікс (концепція 4P) startup-проекту. 3. Цінова стратегія startup-проекту. Ринкова стратегія startup-проекту. 4. Маркетингові канали розподілу продукту startup-проекту. Необхідність онлайн-маркетингу в реалізації startup-проекту. 5. Брендинг та позиціонування в маркетингу startup-проекту. 6. Життєвий цикл впровадження інноваційних продуктів (прийняття технології). 7. Типологія споживачів продуктів стартапів на різних стадіях життєвого циклу інновації. Ранній і основний ринок продуктів стартапів. 8. Методичні засади освоєння основного ринку стартапу. 9. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Роль маркетингових заходів в реалізації startup-проекту. 2. Цінова і ринкова стратегії startup-проекту. 3. Життєвий цикл впровадження інноваційних продуктів стартапу. 4. Методичні засади освоєння основного ринку стартапу. 5. Формування цілісної пропозиції для покупців основного ринку продукту стартапу. 6. Формування, розвиток та оптимізація клієнтської бази стартапів. 7. Розробка, тестування та прийняття бізнес-моделі стартапу. 8. Формування, розвиток та оптимізація клієнтської бази стартапів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Македон В. В. Бізнес-планування: Навч. пос. К.: Центр учбової літ-ри, 2009. 236 с.</i> 2. <i>Менеджмент стартап проектів: підручник / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко, Н. І. Ситник, Ж. М. Жигалкевич, К. О. Бояринова, О. В. Гук, Г. А. Мохонько, Є. В. Дергачов, К. О. Копишинська. К.: КІП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 344 с</i> 3. <i>Менеджмент стартап-проектів: Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент» / Уклад.: К. О. Бояринова. Електронні текстові дані (1 файл: 5,85 Мбайт). К. : КІП ім. Ігоря Сікорського, 2020. 153 с. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/359884</i>
<p>Тема 6. Оцінка економічної доцільності розвитку стартапу.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Комерційний потенціал стартапу та його оцінка. 2. Визначення готовності ринку до початку комерціалізації. 3. Маржинальний аналіз: розрахунок точки беззбитковості і маржинального прибутку. 4. Прогнозування та оцінка надходжень від реалізації проекту. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Комерційний потенціал стартапу та його оцінка. 2. Визначення готовності ринку до початку комерціалізації. 3. Маржинальний аналіз: розрахунок точки беззбитковості і маржинального прибутку. 4. Прогнозування та оцінка надходжень реалізації проекту. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Bratko O.S., Myhal O.F., Blazhey I.O. Consumer behavior trends in Ukraine under rapid technological changes. Інтернаука. Серія: «Економічні науки», № 8 (28). Серпень 2019. С. 41-46 11</i> 2. <i>Rachel Pedersen. Unfiltered: Proven Strategies to Start and Grow Your Business by Not Following the Rules. Hay House Business, 2022. 251p.</i> 3. <i>Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію. К.: Наш формат, 2019. 512 с. https://www.youtube.com/watch?v=bxBBPejUmWI</i> 4. <i>Райс Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Х.: Віват, 2018. 368 с.</i>
<p>Тема 7. Об'єкти та джерела фінансування startup-проекту</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Об'єкти фінансування на різних стадіях розвитку стартапу. 2. Фінансування в «долині смерті». 3. Нові підходи до фінансування розвитку інноваційних ідей (стартапів). 4. Модель розподіленого партнерства. 5. Власні і залучені джерела фінансування створення стартапу. 6. Венчурне фінансування розвитку стартапів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Переваги та обмеження фінансування створення стартапу за рахунок власних коштів (без залучення інвестицій). 2. Бутстрепінг: сутність, переваги, недоліки, стратегії і варіанти застосування, рекомендації щодо здійснення. 3. Краудфандінг (народне фінансування) як джерело фінансування startup-проекту: сутність і технології здійснення. 4. Субсидії та гранти як джерело фінансування стартапів. 5. Зарубіжний досвід надання грантів для розвитку стартапів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Македон В. В. Бізнес-планування: Навч. пос. К.: Центр учбової літ-ри, 2009. 236 с.</i> 2. <i>Менеджмент стартап проектів: підручник / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко, Н. І. Ситник, Ж. М. Жигалкевич, К. О. Бояринова, О. В. Гук, Г. А. Мохонько, Є. В. Дергачов, К. О. Копишинська. К.: КІП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 344 с</i> 3. <i>Менеджмент стартап-проектів: Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент» / Уклад.: К. О. Бояринова. Електронні текстові дані (1 файл: 5,85</i>

		Мбайт). К. : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2020. 153 с. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/359884
Тема 8. Пошук та залучення венчурного інвестора для фінансування startup -проекту 1.Пошук і вибір венчурного інвестора. 2.Фандрайзинг: сутність, види, стратегія здійснення. 3.Рекомендації з пошуку венчурного інвестора. 4.Венчурні посередники: стан і традиції участі в інвестиційному процесі. 5.Участь у конкурсах як форма пошуку інвестора. 6.Передумови розвитку венчурного фінансування в Україні.	1. Позиція венчурних фондів щодо пошуку та фінансування startup-проектів. 2.Основні параметри та критерії первинного відбору та оцінки startup-проекту. 3.Вибір інвестора: рекомендації для стартап-менеджерів. 4.Збір і систематизація інформації про інвестора (Due-Diligence інвестора). 5.Проблеми формування венчурної індустрії в Україні. Форми зацікавлення інвесторів.	1. Bratko O.S., Myhal O.F., Blazhey I.O. Consumer behavior trends in Ukraine under rapid technological changes. Інтернаука. Серія: «Економічні науки», № 8 (28). Серпень 2019. С. 41-46 11 2. Rachel Pedersen. Unfiltered: Proven Strategies to Start and Grow Your Business by Not Following the Rules. Hay House Business, 2022. 251p. 3. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію. К.: Наш формат, 2019. 512 с. https://www.youtube.com/watch?v=bxBBPejUmWI
Тема 9. Ризики при створенні та управлінні стартапом. 1.Характеристика ризиків. 2.Помилки при створенні та управлінні стартапом. 3.Причини виникнення ризиків. 4.Заходи щодо реагування та упередження ризиків при створенні та управлінні стартапом. 5.Успішне управління ризиком інноваційної діяльності. 6.Приклади стартапів, створених в умовах підвищеного ризику.	1.Характеристика ризиків. 2.Помилки при створенні та управлінні стартапом. 3.Причини виникнення ризиків. 4.Заходи щодо реагування та упередження ризиків при створенні та управлінні стартапом. 5.Успішне управління ризиком інноваційної діяльності. 7.Приклади стартапів, створених в умовах підвищеного ризику.	<i>Менеджмент стартап-проектів: Навчальний наочний посібник [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальностей 051 «Економіка», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг» / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; КПП ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 36 Мбайт). Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. 435 с</i>
ЗАЛІК		

- **Тема 3. Особливості складання бізнес-плану стартапу.**
- 1. Підготовка резюме, опису продукту стартап-проекту.
- 2. Структура бізнес-плану стартапу.
- 3. Поняття інформаційного поля бізнес-плану стартапу.
- 4. Принципи складання успішного бізнес-плану.
- 5. Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану.

1. Розкрийте зміст поняття бізнес-плану стартапу.
2. Розкрийте зміст структури бізнес-плану стартапу.
3. Дайте класифікацію принципів складання успішного бізнес-плану.
3. Назвіть основні вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану.
4. Розкрийте поняття інформаційного поля бізнес-плану стартапу

1. Македон В. В. Бізнес-планування: Навч. пос. К.: Центр учбової літ-ри, 2009. 236 с.
2. Менеджмент стартап проектів: підручник / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко, Н. І. Ситник, Ж. М. Жигалкевич, К. О. Бояринова, О. В. Гук, Г. А. Мохонько, Є. В. Дергачов, К. О. Копішинська. К.: КІІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 344 с
3. Менеджмент стартап-проектів: Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент» / Уклад.: К. О. Бояринова. Електронні текстові дані (1 файл: 5,85 Мбайт). К. : КІІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 153 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/359884>

- **Тема 4. Продукт, як детермінант створення і реалізації startup-проекту**
- 1. Обґрунтування вибору продукту startup-проекту.
- 2. Історія продукту startup-проекту.
- 3. Пошук нових характеристик продукту, як необхідна умова успіху startup-проекту.
- 4. Сучасні концепції створення продукту startup-проекту.
- 5. Розробка нового продукту в концепції Lean Startup («бережливий стартап»).
- 6. Виявлення та верифікація споживачів продукту стартапу.

1. Назвіть основні етапи історії продукту startup-проекту.
2. Розкрийте зміст процесу розробки нового продукту в концепції Lean Startup («бережливий стартап»)?
- 3. Назвіть сучасні концепції створення продукту startup-проекту.
4. Основні тенденції формування державної конкурентної політики, як цілісного напрямку економічної політики.
5. Наведіть приклади виявлення та верифікації споживачів продукту стартапу.
6. Яким чином Ви обґрунтувати вибір продукту startup-проекту?

1. Bratko O.S., Myhal O.F., Blazhey I.O. Consumer behavior trends in Ukraine under rapid technological changes. Інтернаука. Серія: «Економічні науки», № 8 (28). Серпень 2019. С. 41-46
2. Rachel Pedersen. Unfiltered: Proven Strategies to Start and Grow Your Business by Not Following the Rules. Hay House Business, 2022. 251p.
3. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію. К.: Наш формат, 2019. 512 с. <https://www.youtube.com/watch?v=bxBBPejUmWI>
4. Райс Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Х.: Віват, 2018. 368 с.

4. Засоби діагностики результатів навчання

Перелік питань для підсумкового контролю:

1. Стартап-менеджмент як специфічний функціональний напрямок менеджменту. Завдання та функції стартапів.
2. Основні види стартапів, їх роль в сучасному бізнесі.
3. Основні етапи розвитку стартапів.
4. Управління стартапом за стадіями розвитку.
5. Ключові передумови успіху стартапу.
6. Інфраструктура підтримки стартапів.
7. Маркетингові цілі startup-проекту.
8. Маркетинг мікс (концепція “4P”) startup-проекту.
9. Цінова стратегія startup-проекту. Ринкова стратегія startup-проекту.
10. Маркетингові канали розподілу продукту startup-проекту.
11. Необхідність онлайн-маркетингу в реалізації startup-проекту.
12. Брендинг та позиціонування в маркетингу startup-проекту.
13. Життєвий цикл впровадження інноваційних продуктів (прийняття технології).
14. Типологія споживачів продуктів стартапів на різних стадіях життєвого циклу інновації.
15. Ранній і основний ринок продуктів стартапів.
16. Методичні засади освоєння основного ринку стартапу.
17. Формування, розвиток та оптимізація клієнтської бази стартапів.
18. “7- крокова” стратегія розвитку свого бізнесу за «методом гарбуза».
19. Виявлення і концентрація на «кращих клієнтах».
20. Розробка, тестування та прийняття бізнес-моделі стартапу.
21. Структура бізнес-плану стартапу.
22. Поняття інформаційного поля бізнес-плану стартапу.
23. Принципи складання успішного бізнес-плану.
24. Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану.
25. Представлення аналізу ринку в бізнес-плані.
26. Складання виробничого та організаційного планів стартап-проекту.
27. Розробка фінансової моделі стартапу.
28. Переваги та обмеження фінансування створення стартапу за рахунок власних коштів (без залучення інвестицій).
29. Бутстрепінг: сутність, переваги, недоліки, стратегії і варіанти застосування, рекомендації щодо здійснення.
30. Краудфандінг (народне фінансування) як джерело фінансування startup-проекту: сутність і технології здійснення.
31. Субсидії та гранти як джерело фінансування стартапів.
32. Зарубіжний досвід надання грантів для розвитку стартапів.
33. Венчурне фінансування розвитку стартапів.
34. Особливості фінансування стартапів різними типами венчурних капіталістів (суб'єктів венчурного бізнесу).

35. Приватні інвестори «Бізнес-ангели»: сучасний досвід, передумови отримання «бізнес-ангельського» фінансування.

36. Інституційні інвестори - венчурні та інвестиційні фонди: цілі, завдання та специфіка діяльності.

37. Проблеми та перспективи розвитку венчурного фінансування в світі та Україні.

38. Вибір інвестора: рекомендації для стартап-менеджерів.

39. Збір і систематизація інформації про інвестора (Due-Diligence інвестора).

40. Основні рекомендації щодо проведення переговорів з потенційним венчурним інвестором.

41. Фандрайзинг: сутність, види, стратегія здійснення.

42. Рекомендації з пошуку венчурного інвестора.

43. Венчурні посередники: стан і традиції участі в інвестиційному процесі.

44. Участь у конкурсах як форма пошуку інвестора.

45. Передумови розвитку венчурного фінансування в Україні.

46. Методичні засади освоєння основного ринку стартапу.

- 47. Комерційний потенціал стартапу та його оцінка.
- 48. Визначення готовності ринку до початку комерціалізації.
- 49. Маржинальний аналіз: розрахунок точки беззбитковості і маржинального прибутку.
- 50. Прогнозування та оцінка надходжень від реалізації проекту.

5. Оцінювання

Правила набору балів – протягом курсу студент може набрати 100 балів, з яких до 60 балів набирається за рахунок виконання самостійних завдань та виступів на заняттях, і до 40 балів – на підсумковому контролі.

Студенти допускаються до підсумкового контролю за умов набору протягом семестру не менше 35 балів. Якщо студент набрав більше 90 балів, то за рішенням кафедри він може бути звільнений від заліку.

Теми	Максимальна оцінка на семінарському занятті для ДФН	Максимальна оцінка за СРС для ДФН	Максимальна оцінка на семінарському занятті для ЗФН	Максимальна оцінка за СРС для ЗФН
1	2	5	10	5
2	2	5		5
3	2	5		5
4	3	5		5
5	2	5	10	5
6	3	5		5
7	2	5		5
8	2	2,5		2,5
9	2	2,5	4,5	2,5
Залік	40		40	

Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	відмінно	A	відмінне виконання
82-89	добре	B	вище середнього рівня
75-81		C	загалом хороша робота
67-74		D	непогано
60-66	задовільно	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
35-59	незадовільно	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	незадовільно	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6. Політика курсу

1. Завдання на самостійну роботу студентів, як індивідуальні, так і загальні, мають бути здані у вказаний час: на відповідному семінарському занятті чи у зазначений термін в Гугл-класі «Стартап-менеджмент». В разі

несвоєчасного виконання завдання на автора (групу авторів) накладається штраф балів залежно від строку запізнення.

2. Під час дискусії та під час представлення групових робіт участь у ній обов'язкова для всіх членів групи. Необхідно вміти не лише виконати поставлене завдання, а й обґрунтувати його, пояснити особливості та висновки. Окрім того, участь у дискусії беруть як викладач, так і інші студенти академічної групи.
3. Самостійна домашня робота є обов'язковою для всіх студентів. Студенти виконують її в об'ємі, необхідному для набрання достатньої кількості балів.
4. Студентам рекомендується вести зошит з підготовки до занять, у який заносяться основні позиції лекційного заняття та представлено конспекти рекомендованих першоджерел з тем, питань, що виносяться на семінарські заняття. Представлений у зошиті матеріал має бути чітко структурований відповідно до питань, які розглядаються на семінарі.
5. Поведінка на заняттях регламентується загальними правилами поведінки в учбових закладах та соціальними нормами взаємодії (не дозволяється застосовувати нецензурну лексику, перебивати викладача та одногрупників, самостійно без дозволу пересуватися по аудиторії, розмовляти під час занять по мобільному телефону або спілкуватися в соцмережах).
6. Консультативну допомогу здобувачі вищої освіти можуть отримати у науково-педагогічних працівників кафедри економіки та підприємництва, який безпосередньо проводить заняття, або звернувшись з письмовим запитом на електронну пошту за адресою: dekanat@kibit.edu.ua