

**СИЛАБУС КУРСУ**  
**СТАРТАПИ: ПЕРШІ КРОКИ**  
**В ПІДПРИЄМНИЦТВІ»**

**2021/2022 н. р.**



Ступінь вищої освіти: **бакалавр**  
Освітньо-професійна програма: «Готельно-ресторанна справа»,  
Галузь знань: **24 Сфера обслуговування**  
Спеціальність: **241 Готельно-ресторанна справа**  
Освітньо-професійна програма: «Право»,  
Галузь знань: **08 Право**  
Спеціальність: **081 Право**  
Освітньо-професійна програма: «Видавнича справа та медіакомунікації»  
Галузь знань: **06 Журналістика**  
Спеціальність: **061 Журналістика**  
Компонент освітньої програми: вибіркова дисципліна  
**ЗК-Каталогу**

Рік підготовки: 4 (2) рік, семестр — VIII  
Кількість кредитів: 3 Мова викладання: українська

Дні занять: **Понеділок, 08.30-09.50, ауд. 10;**  
**Четвер, 8.30-09.50, ауд. 10.**

Консультації: **Четвер 13.30, ауд. 10.**

Керівник курсу - **Бажанова Наталія Володимирівна, доцент кафедри готельно-ресторанної справи, канд. екон. наук, доцент**

Контактна інформація – [bazhanova\\_natalia@ukr.net](mailto:bazhanova_natalia@ukr.net)

### АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «**Стартап: перші кроки в підприємстві**» спрямована на формування у студентів цілісного розуміння стосовно організації та управління процесом реалізації стартап-проєкту; оволодіння необхідними знаннями та практичними навичками поетапної реалізації стадій стартап-проєктів від генерування ідеї, сегментування ринку, визначення ядра бізнесу, розроблення бізнес-моделі до виведення продукту на ринок; уміння оцінювати стартап-проєкти та створювати його бізнес-план.

### СТРУКТУРА КУРСУ ТА ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Кількість годин (аудит./самост.)	Тема	Результати навчання	Форми контролю
<b>15/30</b>	<b>Змістовий модуль 1. Поняття стартапу та початкові етапи його створення</b>		
3/6	Тема 1. Стартап як новаформа реалізації підприємництва	Знати загальне поняття стартапу та його трактування. Стадії розвитку стартапів. Етапи створення стартапу. Способи започаткування нової справи. Приклади успішних вітчизняних та зарубіжних стартапів.	Питання, практичні завдання/задачі
3/6	Тема 2. Етапи створення стартапу	Знати Етапи створення стартапу. Способи започаткування нової справи. Особливості реалізації стартап проєктів у сфері інформаційних технологій. Крайні зразки реалізованих стартапів. Особливості реалізації стартап проєктів у реальному секторі економіки. Приклади реалізованих стартапів.	Реферати-повідомлення, питання, практичні завдання/задачі

Кількість годин (аудит./самост.)	Тема	Результати навчання	Форми контролю
3/6	Тема 3. Сегментація ринку та обирання ринку-плацдарму	Знати Аналіз широкого спектру потенційних споживачів і ринків для свого бізнесу. Звуження переліку до найголовніших 6-12 ринків. Проведення первинного дослідження своїх головних 6-12 ринків. Аналіз найголовніших ринкових можливостей і вибір однієї. Подальша сегментація ринку задля визначення ринку-плацдарму.	Питання, практичні завдання/задачі
4/6	Тема 4. Ідентифікація споживача та обчислення обсягу цільового ринку	Побудова профілю кінцевого користувача. Обчислення загального обсягу цільового ринку для ринку-плацдарму. Використання демографічних характеристик профілю кінцевого користувача для визначення розміру ринку-плацдарму. Створення профілю персони для ринку-плацдарму. Обирання одного кінцевого користувача від одного потенційного споживача на роль персони. Складання детального опису реальної людини-споживача. Ознайомлення з персоною всіх членів команди нового підприємства.	Реферати-повідомлення, питання, кейси, ІНДЗ
2/6	Тема 5. Формування повноциклового сценарію використання продукту і вимірювання пропозиції цінності	Знати Повноцикловий сценарій використання продукту. Базова специфікація продукту. Створення візуальної репрезентації свого продукту. Фокусування на перевагах свого продукту, зумовлених його характеристиками. Вимірювання пропозиції цінності. Визначення, як переваги вашого продукту перетворюються на цінність, що її споживач здобуває від продукту. Обчислення кількісних показників, які демонструють цінність споживачеві.	Захист міні-проектів, питання, тести, <b>модульний контроль</b>
<b>15/30</b>	<b>Змістовий модуль 2. Технологія створення стартап-проектів</b>		
3/6	Тема 6. Визначення ядра бізнесу та конкурентної позиції	Знати визначення наступних споживачів, які відповідають профілю кінцевого користувача. Визначення ядра бізнесу. Позначення своєї конкурентної позиції. Аналіз відповідності продукту двом головним пріоритетам персони. Визначення рівня задоволення пріоритетів персони наявними продуктами порівняно з пропонованим продуктом. Аналіз відповідності обраної ринкової можливості ядру бізнесу і пріоритетам персони.	Питання, практичні завдання/задачі
3/6	Тема 7. Складання схеми процесу залучення споживача	Знати визначення центру ухвалення рішень споживача. Агенти впливу у рішеннях про купівлю. Схема процесу залучення споживача, який платить. Оцінення циклу продажів продукту. Визначення бюджетних і регуляторних перешкод, вимог щодо дотримання норм, правил та стандартів, які можуть знизити спроможність продати продукт.	Питання, практичні завдання/задачі
3/6	Тема 8. Розроблення бізнес-моделі	Знати обчислення загального обсягу цільового ринку для наступних ринків. Визначення бізнес-моделей, що існують у різних галузях. Ключові чинники розроблення бізнес-моделі. Використання пропозиції цінності та бізнес-моделі у процесі ціноутворення для продукту. Обчислення пожиттєвої цінності залученого клієнта. Обчислення доходу та винагороди для інвесторів. Розроблення коротко-, середньо- та довгострокової стратегії продажу для продукту. Встановлення вартості, залучення клієнта.	Питання, практичні завдання/задачі
4/6	Тема 9. Розроблення плану продукту	Вміти розробляти мінімально-життєздатний бізнес-продукт. Умови мінімально-життєздатного бізнес-продукту. Знати визначення характеристик для розбудови ринку-плацдарму. Суміжні ринки для просування продукту. Модифікації продукту для кожного нового ринку.	Реферати-повідомлення, питання, кейси, ІНДЗ
2/6	Тема 10. Створення бізнес-плану стартапу	Знати основи бізнес-планування у підприємстві. Бізнес-план, його структура і зміст основних розділів. Функції бізнес-плану. Представлення та презентація бізнес-плану.	Захист міні-проектів, питання, тести, <b>модульний контроль</b>

## ПОЛІТИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Для якісного засвоєння курсу необхідна систематична та усвідомлена робота студентів в усіх видах навчальної діяльності: лекції, семінарські та практичні заняття, консультації, самостійна робота як індивідуальна, так і під керівництвом викладача.

При проведенні аудиторних занять домінуючими є проблемні, індивідуально-диференційовані, особистісно-орієнтовані форми проведення занять та технології компетентнісного навчання.

При проведенні практичних занять використовуються активні форми їх проведення: дискусії, ділові ігри, ситуативні кейси, розв'язування практичних задач.

На лекціях у формі активної бесіди з елементами дискусії розглядаються основні теоретичні положення теми, які вимагають роз'яснення та уточнення з боку викладача. На лекціях вимагається активна участь студентів у обговоренні ключових положень теми, ведення стислого конспекту лекції.

Теоретичні знання, отримані студентами під час лекцій, обговорюються більш детально на практичних (семінарських) заняттях у формі міні-дискусій, представлення міні-проектів, заслуховування та аналізу тематичних доповідей та рефератів, а також шляхом розв'язування практичних задач.

В процесі практичного (семінарського) заняття студенти вчаться формулювати свою точку зору, логічно викладати матеріал, підбирати докази у підтвердження своїх думок, вчаться публічно виступати, володіти і правильно застосовувати розрахункові формули для розв'язування практичних задач.

Питання для обговорення, практичні та індивідуальні завдання для підготовки до семінарських та практичних занять, конкретні вимоги до окремих тем занять подані у відповідних методичних вказівках, які розміщені у електронному форматі за адресою <http://moodle.gi.edu.ua/course/view.php?id=495>.

## ВИМОГИ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Основним завданням самостійної роботи студентів є набуття навичок самостійного опрацювання фахових інформаційних джерел та оволодіння практичними навичками застосування методів та прийомів економіки.

Самостійна робота студентів організовується шляхом видачі індивідуального переліку питань і практичних завдань з кожної теми, які не виносяться на аудиторне опрацювання. Крім того, по деяких темах передбачається написання рефератів, міні-проектів. Обсяг самостійної роботи визначається кількістю годин, передбачених робочою програмою.

## ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ ТА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою відповідно до **Положення про оцінювання навчальних досягнень студентів за кредитно-модульною системою.**

Оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється шляхом проведення контрольних заходів, які включають:

- *поточний контроль,*
- *модульний контроль,*
- *виконання індивідуального навчально-дослідного завдання,*
- *підсумковий контроль у формі заліку.*

**Поточний контроль** здійснюється під час проведення практичних і семінарських занять і має на меті перевірку знань студентів з окремих тем та рівня їх підготовленості до виконання конкретної роботи.

Ключовими формами та методами демонстрації студентами результатів навчання при

поточному контролі є:

- робота в малих групах спільне опрацювання групою студентів окремих проблемних питань з наступною демонстрацією результатів та засвоєння навчального матеріалу;
- презентація - виступи перед аудиторією для висвітлення окремих питань, індивідуальних завдань, реферативних досліджень, захист міні-проектів тощо;
- дискусія - обґрунтування власної позиції у вирішенні проблемних питань;
- кейс-метод - аналіз конкретних ситуацій, що дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності.

**Модульний контроль** проводиться з метою оцінки результатів навчання після закінчення логічно завершеної частини лекційних та практично-семінарських занять з певного змістового модуля.

Основною формою модульного контролю є завдання, які включають як і перевірку теоретичних положень курсу, так і розв'язування практичних завдань.

**Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ)** студенти виконують самостійно під керівництвом викладача. Як правило, індивідуальні завдання виконуються окремо кожним студентом.

ІНДЗ є видом позааудиторної індивідуальної роботи студента навчального, навчально-дослідницького характеру, яке використовується в процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни і завершується оцінюванням. Це завершена теоретична або практична робота в межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, вмінь і навичок, отриманих у процесі лекційних, семінарських занять, охоплює тему, декілька тем або зміст навчальної дисципліни в цілому.

**ТАБЛИЦЯ розподілу балів за підсумковими контрольними заходами та відповідними ваговими коефіцієнтами**

II семестр

	Модуль 1 (поточне опитування)	Модуль 2 (підс. мод. контроль)	Модуль 3 (ІНДЗ)	Підсумкова оцінка
Вагові коефіцієнти, %	70	20	10	100
Розрахунок оцінки в балах	80	85	90	82

**Приклад розрахунку підсумкової оцінки в балах:**

$$O = 80 * 0,7 + 85 * 0,2 + 90 * 0,1 = 82$$

Студенти як відповідальні учасники освітнього процесу дотримуються норм **академічної доброчесності**, усвідомлюють наслідки її порушення, що визначаються **Положенням про академічну доброчесність у Галицькому коледжі імені В'ячеслава Чорновола**.

Письмові роботи, презентації перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 25%.

Списування під час контрольних заходів та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).

## **ПОЛІТИКА ЩОДО ВІДВІДУВАННЯ, ДЕДЛАЙНІВ ТА ПЕРЕСКЛАДАННЯ**

Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, відрядження, участь у науково-дослідницьких заходах, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу. Пропущені заняття та незадовільні оцінки (поточний контроль, ПМК) повинні бути відпрацьовані згідно графіку консультацій викладача.

ІНДЗ, ПМК, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на

нижчу оцінку (до 10 балів).

До початку сесії студенти повинні виконати усі підсумкові контрольні заходи і отримати по кожному з Модулів 1, 2, 3 не менше 60 балів.

Студент має право оскаржити оцінку, отриману за результатами підсумкового семестрового контролю у формі іспиту (крім незадовільної оцінки). Такі випадки регулюються **Положенням про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів**. Перескладання незадовільних оцінок здійснюється відповідно до **Положення про порядок ліквідації академічних заборгованостей у Галицькому коледжі імені В'ячеслава Чорновола**.

## ЛІТЕРАТУРНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА КУРСУ

1. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу / пер. з англ. Н. Палій. Київ : Книголав, 2019. 288 с.
2. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валевська. Київ : Наш формат, 2019. 512 с.
3. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес / пер. з англ. А.Ящук. Київ : Наш формат, 2017. 264 с.
4. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / пер. з англ. О.Яцини. Харків : Vivat, 2016. 368 с.
5. Вассерман Н. Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу / пер. з англ. А. Клімової. Харків : Vivat, 2017. 480 с.
6. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє / пер. з англ. Р. Обухів. 3-є вид. Київ : Наш формат, 2016. 232 с.
7. Ворона Т. Стартап на мільйон. Харків : Vivat, 2017. 224 с.
8. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор- Видавництво, 2016. 378 с.
9. Ries E. The Lean Startup. NY. : Crown Publishing Group, 2011. 320 p.
10. Thiel's P. Startup CS183. Notes Essay. URL: <https://gist.github.com/harperreed/3201887>.
11. Thiel P. Zero to One. Notes On Startups, Or How To Build The Future. NY. : Crown Business, 2014. 160 p.
12. Bhargava R., Heeman W. The Startup Playbook: Founder-to-Founder Advice From Two Startup Veteransc. Lioncrest, 2017. 420 p.
13. Golomb V.M. Accelerated Startup: Everything You Need to Know to Make Your Startup Dreams Come True From Idea to Product to Company Hardcover. Time travellers books, 2017. 394 p.
14. Jonikas D. Startup Evolution Curve From Idea to Profitable and Scalable Business: Startup Marketing Manual. Greenleaf, 2016. 336 p.
15. Robin W. Online Business Startup The entrepreneur's guide to launching a fast, lean and profitable online venture. Rethinkpress, 2015. 260 p.
16. Янковский Р. Закон стартапа. Москва, 2018. 142 с.
17. Тиль П. Курс лекций «Стартап». Стенфорд, 2012. 114 с.
18. Бизнес-тренинг: идеи и методы / под ред. А.Ж. Моносовой. Санкт- Петербург : Речь, 2004. 192 с.
19. Авбчук В. 12 шагов к собственному бизнесу Москва : Эксмо, 2009. 530 с.
20. Кесслер Э. Радикальный стартап. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 224 с.
21. Парабеллум А., Пугачев А. Стартап Как начать и раскрутить свій стартап-бізнес. Москва, 2009. 95 с.
22. Кавасаки Г. Стартап / пер. с англ. Е. Корюкиной. Москва : ООО «Юнайтед прес», 2010. 254 с.
23. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / пер. с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2013. 616 с.
24. Лаурс И. Стартап. Модель для сборки. Москва : Альпина Паблишер, 2016. 192 с.
25. Основи бізнесу. Практичний курс: збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань : навч. посібник / В. Р. Кучеренко, Я. П. Квач [та ін.] ; ред. В. Р. Кучеренко. Київ : ЦУЛ, 2010. 175 с.
26. Лалу Ф. Компанії майбутнього / пер. з англ. Р. Ключка. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2017. 544 с.
27. Стартап проекти та їх оцінювання: конспект лекцій для студентів за спеціальністю 7.121 «Інженерія програмного забезпечення» факультету інформаційних технологій УжНУ / Розробник: Поліщук В.В. Ужгород, 2018. 74 с.
28. Штефаніч Д.А., Вашків П.Г., Попіна С.Ю. Підприємницький ризик: суть, оцінка та шляхи попередження. Тернопіль : СМП «Астон», 1995. 130 с.
29. Бізнес-план: вітчизняний і зарубіжний досвід. Сучасна практика і документація / за заг. ред. В.М. Попова. Харків : Мрія, 2011. 264 с.
30. Васильців Т.Г., Качмарик Я.Д., Блонська В.І., Лупак Р.Л. Бізнес- планування : навч. посіб. Київ : Знання, 2013. 173 с.
31. Горбаченко С.А., Карпов В.А. Аналіз підприємницьких проектів. Одеса : ОНЕУ, 2013. 241 с.
32. Воротіна Л.І., Воротін В.Є., Чайковська В.П. Бізнес-планування: методологія, методика, механізм: навч. посібник для студ. ВНЗ. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2010. 223 с.
33. Кондрашихін А.Б., Пепа Т.В. Теорія та практика підприємницького ризик. Київ : ЦУЛ, 2009. 224 с.
34. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування : навч. 240 с. посібник. Київ : «Вид. дім «Професіонал», 2008.

## II семестр

	1 тиждень	2 тиждень	3 тиждень	4 тиждень	5 тиждень	6 тиждень	7 тиждень	8 тиждень	9 тиждень	10 тиждень
Лекції			Л1, Л2	Л3	Л4, Л5	Л6	Л7, Л8	Л9, Л10		
Семінарські				С1, С2	С3	С4, С5	С6	С7, С8	С9, С10	
Контроль знань				Т1, Т2	Т3	Т4, Т5 МК1	Т6	Т7, Т8	Т9, Т10 ІНДЗ МК2	Залік

Л1 – лекційне заняття по темі 1

С1 – семінарське заняття по темі 1 ...

Т1-4 – письмове тестове опитування з тем

1-4МК1 – модульний контроль 1

ІНДЗ – індивідуальне навчально-дослідне завдання