

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Емельянов Сергей Геннадьевич

Должность: ректор

Дата подписания: 08.10.2025 13:15:06

Уникальный программный ключ:

9ba7d3e34c012eba476ffd2d064cf2781953be730df2374d16f3c0ce536f0fc6

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Стартап с нуля»

Цель дисциплины

Цель дисциплины – подготовка обучающихся к инновационной проектной и предпринимательской деятельности и освоение компетенций, необходимых для их осуществления.

Задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

1. Освоение знаний в области создания и развития стартапов.
2. Развитие умений, необходимых для анализа текущей рыночной ситуации и выявления возможности организации собственного стартапа, а также для прогнозирования возможных изменений бизнес-модели технологического проекта.
3. Приобретение опыта в организации командной работы по созданию, оформлению, запуску и масштабированию бизнес-проекта.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины

- Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки (УК-6);
- Способен организовывать и осуществлять предпринимательскую деятельность в выбранной сфере (ПКБ-5).

Разделы дисциплины

Создание и развитие стартапа. Бизнес-модель стартапа. Product development и Customer Development. Продвижение стартапа: инвестиционная деятельность и презентация проекта.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

строительства и архитектуры*(наименование ф-та, полностью)*

Пахомова Е.Г.

(подпись, фамилия, инициалы)«30» августа 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Стартап с нуляОПОП ВО 07.04.01 Архитектура,
*(шифр и наименование направления подготовки)*направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре»
*(наименование направленности (профиля))*форма обучения очная*ОПОП ВО реализуется по модели элитного обучения*

Курск – 2024

Рабочая программа дисциплины (курса) составлена:
 – в соответствии с ФГОС ВО – магистратура по направлению подготовки 07.04.01 Архитектура, утвержденным приказом Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 520;

– на основании учебного плана ОПОП ВО 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре», одобренного Ученым советом университета (протокол № 9 от 27.03.2024 г.).

Рабочая программа дисциплины (курса) обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре», разработанной по модели элитного обучения, на заседании кафедры региональной экономики и менеджмента (протокол №23 от 03.07.2024 г.).

Зав. кафедрой

Ю.С. Положенцева Положенцева Ю.С.

Разработчик программы
к.э.н., доцент.

Е.С. Симоненко Симоненко Е.С.

Согласовано: на заседании кафедры архитектуры, градостроительства и графики (протокол № 1 от 28.08 2024 г.)

Зав. кафедрой

М.М. Звягинцева Звягинцева М.М.

/ Директор научной библиотеки В.Г. Макаровская Макаровская В.Г.

Рабочая программа дисциплины (курса) пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, ин-новации и технологии будущего в архитектуре», одобренного Ученым советом университета (протокол № 9 от 27.03.2024 г.), на заседании кафедры региональной экономики и менеджмента (протокол № 23 от 27.06 2025 г.)

Зав. кафедрой

В.С. Брагмачева Брагмачева В.С.
 Рабочая программа дисциплины (курса) пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, ин-новации и технологии будущего в архитектуре», одобренного Ученым советом университета (протокол № _____ от _____ г.), на заседании кафедры региональной экономики и менеджмента (протокол № _____ от _____ г.)

Зав. кафедрой _____

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

1.1 Цель дисциплины

Цель дисциплины – подготовка обучающихся к инновационной проектной и предпринимательской деятельности и освоение компетенций, необходимых для их осуществления.

1.2 Задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

1. Освоение знаний в области создания и развития стартапов.
2. Развитие умений, необходимых для анализа текущей рыночной ситуации и выявления возможности организации собственного стартапа, а также для прогнозирования возможных изменений бизнес-модели технологического проекта.
3. Приобретение опыта в организации командной работы по созданию, оформлению, запуску и масштабированию бизнес-проекта.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Планируемые результаты освоения дисциплины представлены в виде компетенций в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Результаты обучения по дисциплине

<i>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</i>		<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций¹</i>
<i>код компетенции</i>	<i>наименование компетенции</i>		
УК-6	Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	УК-6.1 Оценивает свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные), оптимально их использует для успешного выполнения порученного	Знать: собственные личностные качества, профессиональные навыки и возможности, ситуативные факторы, которые могут повлиять на выполнение задания, умение оценивать доступные временные ресурсы и планировать свою

<i>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</i>		<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикато- рами достижения компе- тенций¹</i>
<i>код компетенции</i>	<i>наименование компетенции</i>		
		задания	<p>деятельность.</p> <p>Уметь: оценивать свои личностные способности и пределы, адаптировать свои действия к конкретной ситуации и условиям, эффективно распределять свои ресурсы (время, энергию, умения) для достижения поставленных целей.</p> <p>Иметь опыт деятельности: в планировании и реализации задач с учетом личных и ситуативных ограничений, опыт оптимизации использования временных ресурсов для достижения целей, опыт адаптации к переменным условиям и эффективной работе в различных сценариях.</p>
		<p>УК-6.2</p> <p>Определяет приоритеты профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе самооценки по выбранным критериям</p>	<p>Знать: ключевые критерии профессионального успеха в своей области, способы самооценки и оценки своих сильных и слабых сторон, возможности для профессионального развития в своей области деятельности</p> <p>Уметь: определять свои приоритеты в профессиональном развитии на основе самооценки, ставить осмысленные и реалистичные цели развития, выбирать эффективные способы для совершенствования своей деятельности.</p> <p>Иметь опыт деятельности: опыт самооценки и установления целей для личного и профессионального роста, опыт использования различных методов и инструментов для развития</p>

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций ¹
код компетенции	наименование компетенции		
			своих профессиональных навыков, опыт адаптации и изменения своего подхода к работе на основе полученных результатов самооценки.
		УК-6.3 Выстраивает гибкую профессиональную траекторию, используя инструменты непрерывного образования, с учетом накопленного опыта профессиональной деятельности и динамично изменяющихся требований рынка труда	Знать: текущие тенденции и требования на рынке труда в своей области, возможности непрерывного образования, используя различные формы обучения, свой собственный профессиональный опыт и достижения. Уметь: анализировать свой текущий профессиональный путь и определять потребности в дополнительном образовании и развитии, выстраивать гибкую стратегию профессионального развития, учитывая изменения на рынке труда и свои личные цели, использовать инструменты непрерывного образования для приобретения новых знаний и навыков, улучшения текущих компетенций. Иметь опыт деятельности: опыт участия в программе непрерывного образования, опыт адаптации к изменениям на рынке труда и успешной реализации новых профессиональных возможностей, опыт планирования и реализации своей профессиональной траектории с учетом непрерывного образования и развития.
ПКб-5	Способен организовать и осуществлять предпринимательские	ПКб-5.1 Осуществляет комплекс работ по со-	Знать: основные понятия технологического предпринимательства; отраслевые

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций ¹
код компетенции	наименование компетенции		
	сельскую деятельность в выбранной сфере	зданию, оформлению и запуску бизнеса	особенности планируемого бизнеса; документальное оформление процедур создания бизнеса Уметь: применять методы командной работы при формировании бизнес-идеи для потенциальной предпринимательской деятельности; Иметь опыт деятельности: в командной работе по разработке бизнес-идеи для будущего проекта; оформлении документации по запуску бизнеса
		ПКБ-5.2 Планирует развитие и масштабирование бизнеса	Знать: основные этапы развития и масштабирования бизнеса Уметь: организовывать командную работу на стадии планирования перспективного развития бизнеса Иметь опыт деятельности: в планировании бизнеса и разработке стратегии его масштабирования
		ПКБ-5.3 Предусматривает возможные изменения бизнес-модели	Знать: особенности бизнес-модели проекта и возможные ее изменения под воздействием факторов внешней и внутренней среды Уметь: отслеживать возможные изменения бизнес-модели под воздействием факторов внешней и внутренней среды Иметь опыт деятельности: в прогнозировании потенциальных изменений бизнес-модели и нивелировании негативных тенденций

2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина входит в комплексный модуль «Проектирование, инновации и предпринимательство» основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы магистратуры 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре», реализуемой по модели элитного обучения.

Дисциплина относится к обязательной части блока 1 «Дисциплины (модули)».

Изучается на 2 курсе в 3 семестре.

3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 2 зачетные единицы (з.е.), 72 академических часа.

Таблица 3 – Объем дисциплины

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	72
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего)	24
в том числе:	
лекции	12
лабораторные занятия	не предусмотрены
практические занятия	12
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	45,9
Ассесмент	2
Контроль (подготовка к экзамену)	не предусмотрен
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего Ат-тКР ²)	0,1
в том числе:	
зачет	0,1
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	не предусмотрен

4 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1	2	3
1	Создание и развитие стартапа	Технологическое предпринимательство и стартапы: основные понятия. Сущность и основные черты стартапа. Методики развития стартапа. Бережливый стартап (Lean Startup). Модель SPACE. HADI-цикл. Этапы развития стартапа. Основные методы генерирования бизнес-идей. Команда стартапа, распределение ролей
2	Бизнес-модель стартапа	Понятие бизнес-модель. Процесс построения бизнес-модели. Разработка бизнес-модели стартапа. Структура бизнес-модели. Модель А.Остервальдера. Различные модификации бизнес-моделей.
3	Product development и Customer Development	Основы маркетинговых исследований. Особенность маркетинговых исследований для высокотехнологичных стартапов. Макро- и микросреда компании. Основные элементы микросреды: B2B, B2C, B2G, P2P. Оценка рынка и целевой сегмент. Показатели оценки потенциала рынка TAM (Total Addressable Market) объем целевого рынка, SAM (Served/Serviceable Available Market) доступный объем обслуживаемого рынка, SOM (Serviceable & Obtainable Market) достижимый объем обслуживаемого рынка. Модели комплекса маркетинга 4P и 4C. Особенности продаж инновационных продуктов. Жизненный цикл продукта. Методы разработки продукта. метод водопада и гибкая разработка. Agile-методы. Разработка MVP (минимального жизнеспособного продукта). Оценка уровня готовности технологии (TPMRL). Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ). Теория ограничений (ТОС). Умный жизненный цикл продукта. Юнит-экономика стартапа. Ключевые метрики.
4	Продвижение стартапа: инвестиционная деятельность и презентация проекта	Источники и способы финансирования стартапов: бутстрэппинг, ЗF-инвесторы, бизнес-ангелы, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы, гранты, краудфандинг, публичное предложение (IPO). Инвестиционная презентация: типы презентаций, основные составляющие, принципы подготовки

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		лек., час	№ лаб.	№ пр.			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Создание и развитие стартапа	2		1	У-1-3 МУ-1	ДИ 2 неделя	УК-6, ПКБ-5
2	Бизнес-модель стартапа	2		2	У-1-3 МУ-1	К 4 неделя	УК-6. ПКБ-5
3	Product development и Customer Development	6		3, 4, 5	У-1-3 МУ-1	К, ДИ, Р 6,8,10 недели	УК-6. ПКБ-5
4	Продвижение стартапа: инвестиционная деятельность и презентация проекта	2		6	У-1-3 МУ-1	ДИ 14 неделя	УК-6. ПКБ-5

Р - подготовка и защита реферата; ДИ – проведение деловой игры, К – решение кейса

4.2 Лабораторные работы и (или) практические занятия

4.2.1 Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование темы	Объем, час.
1	2	3
1	Создание и развитие стартапа	2
2	Бизнес-модель стартапа	2
3	Product development и Customer Development	6
4	Продвижение стартапа: инвестиционная деятельность и презентация проекта	2
Итого		12

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час
1	2	3	4
1.	Создание и развитие стартапа	1-2 неделя	5
2.	Бизнес-модель стартапа	3-4 неделя	10
3.	Product development и Customer Development	5-10 недели	5
4.	Продвижение стартапа: инвестиционная деятельность и презентация проекта	12-14 недели	20,9
Итого			45,9

5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

При самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплины студенты могут пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры *региональной экономики и менеджмента* в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников университета.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

- библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с учебным планом и данной РПД;
- имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

- путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;
- путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.
- путем разработки:
 - методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;
 - методических указаний к выполнению практических работ и т.д.

типографией университета:

- посредством оказания помощи авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
- посредством удовлетворения потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

6 Образовательные технологии

Реализация программы магистратуры по модели элитного обучения и компетентностный подход предусматривают широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования универсальных и профессиональных компетенций будущего.

Таблица 6 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

№	Наименование раздела (темы лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
1	2	3	4
1	Создание и развитие стартапа	Деловая игра	2
2	Бизнес-модель стартапа	Разбор конкретных ситуаций	2
3	Product development и Customer Development	Деловая игра Разбор конкретных ситуаций	4
4	Продвижение стартапа: инвестиционная деятельность и презентация проекта	Деловая игра	2
Итого:			10

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.1 – Этапы формирования компетенций

Код и наименование компетенции	Этапы ¹ формирования компетенций и дисциплины (модули), практики, при изучении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Цифровая трансформация бизнес-процессов		Искусственный интеллект в различных областях деятельности Стартап с нуля
ПКБ-5 Способен организовывать и осуществлять предпринимательскую деятельность в выбранной сфере	Стартап с нуля Экономика знаний и технологическое предпринимательство Выполнение и защита группового предпринимательского проекта		

7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 7.2.1 – Показатели и критерии оценивания универсальных компетенций, шкала оценивания¹

Код компетенции/ этап (наименование этапа по таблице 6.1)	Показатели оценивания компетенций (индикаторы достижения компетенций, закреплённые за практикой)	Критерии и шкала оценивания компетенций			
		Недостаточный уровень («неудовл.»)	Пороговый уровень («удовл.»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5	6
УК-6/ завершающий	УК-6.1 Оценивает свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные), оптимально их использует для успешного выполнения порученного задания	Знать: демонстрирует менее 60% знаний, указанных в таблице 1.3 для УК-6. Обучающийся нуждается в постоянных подсказках; допускает грубые ошибки, которые не может исправить самостоятельно.	Знать: демонстрирует 60-74% знаний, указанных в таблице 1.3 для УК-6. Знания обучающегося имеют поверхностный характер, имеют место неточности и ошибки.	Знать: демонстрирует 75-89% знаний, указанных в таблице 1.3 для УК-6. Обучающийся имеет хорошие, но не исчерпывающие знания; допускает неточности.	Знать: демонстрирует 90-100% знаний, указанных в таблице 1.3 для УК-6. Знания обучающегося являются прочными и глубокими, имеют системный характер. Обучающийся свободно оперирует знаниями.
	УК-6.2 Определяет приоритеты профессионального роста и способы совершенствования собственной деятельности на основе	Уметь: демонстрирует менее 60% умений, установленных в таблице 1.3 для УК-6.	Уметь: в целом сформированные, но вызывающие затруднения при самостоятельном применении умения, указанные в таблице 1.3 для УК-6.	Уметь: сформированные и самостоятельно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для УК-6.	Уметь: хорошо развитые, уверенно и успешно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для УК-6.

	самооценки по выбранным критериям УК-6.3 Выстраивает гибкую профессиональную траекторию, используя инструменты непрерывного образования, с учетом накопленного опыта профессиональной деятельности и динамично изменяющихся требований рынка труда	Иметь опыт деятельности: не приобрел опыт деятельности, требования к которому установлены в таблице 1.3 для УК-6.	Иметь опыт деятельности: приобрел минимальный опыт деятельности, требования к которому установлены в таблице 1.3 для УК-6.	Иметь опыт деятельности: приобрел опыт деятельности, требования к которому установлены в таблице 1.3 для УК-6.	Иметь опыт деятельности: приобрел максимально возможный в рамках освоения дисциплины опыт деятельности, требования к которому установлены в таблице 1.3 для УК-6.
--	--	---	--	--	---

Профессиональные компетенции будущего, указанные в таблице 1.3, оцениваются по шкале, представленной в таблице 7.2.2.

Показателями оценивания являются индикаторы достижения профессиональных компетенций будущего, указанные в таблице 1.3, и поведенческие индикаторы (показатели личностного роста) (приведены в таблице 7.2.2); критериями оценивания – знания, умения и опыт, соответствующие данным индикаторам, перечисленные в таблице 1.3.

Таблица 7.2.2 – Шкала оценивания профессиональных компетенций будущего

№	Уровень сформированности ПКб	Показатели оценивания		
		способность действовать (выполнение действий, названных индикаторами достижения ПКб)	способность творить, сотрудничать и развиваться (поведенческие индикаторы, показатели личностного роста)	
			креативность, инновационность	доминирующая роль в команде
1	Не соответствует ожиданиям	Не выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКб; не принимает участия в процессе выполнения задания группой	Наблюдатель (присутствует при реализации предложенных кем-то нестандартных подходов и решений)	Формальный член команды
2	Требуются улучшения	Выполняет некоторые действия, названные индикаторами достижения ПКб, порученные ему при выполнении задания группой, но нуждается в посторонней помощи	Мотивированный помощник (незначительное, но заинтересованное участие в реализации чужих нестандартных подходов и решений)	Исполнитель
3	Соответствует базовым ожиданиям	Самостоятельно выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКб, порученные ему при выполнении задания группой	Активный участник творческого процесса (активно вовлекается в реализацию предложенных кем-то нестандартных подходов и решений)	Уверенный исполнитель
4	Соответствует ожиданиям	Самостоятельно выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКб, порученные ему при выполнении задания группой, и оказывает помощь другим обучающимся, консультирует нуждающихся в помощи	Соавтор (подхватывает, дополняет и (или) развивает чужие нестандартные подходы и решения)	Учитель, консультант
5	Превосходит ожидания	Организует деятельность группы по выполнению задания, распределяет обязанности между членами группы по выполнению задания, самостоятельно выполняет наиболее сложные действия, названные индикаторами достижения ПКб, оказывает другим обучающимся помощь в их выполнении и берет на себя ответственность за выполнение задания группой	Генератор идей, инноватор, автор, организатор (предлагает нестандартные подходы и решения; организует творческий процесс)	Лидер

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.3 - Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля успеваемости

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства ¹		Описание шкал оценивания ²
				наименование	№№ заданий	
1	2	3	4	5	6	7
1	Создание и развитие стартапа	УК-6, ПКБ-5	лекция, практическое занятие, СРС	Деловая игра	1	Для УК-6 шкала в табл.7.2.1 Для ПКБ-5 шкала в табл. 7.2.2
2	Бизнес-модель стартапа	УК-6. ПКБ-5	лекция, практическое занятие, СРС	Кейс	1	Для УК-6 шкала в табл.7.2.1 Для ПКБ-5 шкала в табл. 7.2.2
3	Product development и Customer Development	УК-6. ПКБ-5	лекция, практическое занятие, СРС	Кейс, Деловая игра, Подготовка рефератов	1 1 1-18	Для УК-6 шкала в табл.7.2.1 Для ПКБ-5 шкала в табл. 7.2.2
4	Продвижение стартапа: инвестиционная деятельность и презентация проекта	УК-6. ПКБ-5	лекция, практическое занятие, СРС	Деловая игра	1	Для УК-6 шкала в табл.7.2.1 Для ПКБ-5 шкала в табл. 7.2.2

7.3.1 Примеры типовых контрольных заданий для проведения текущего контроля успеваемости

а) Темы аналитических работ (рефератов, докладов, сообщений) по теме №3 «Product development и Customer Development»

1. Жизненный цикл товара. На какой стадии максимальны продажи

и на какой стадии максимальна прибыль?

2. Жизненный цикл продукта в методе водопада, его основные преимущества и недостатки.

3. Жизненный цикл продукта в гибком методе разработки, его основные преимущества и недостатки.

4. Уровни готовности технологии.

5. Основные виды противоречий в теории решения изобретательских задач.

6. Этапы развития потребности, формы и стадии. Опишите, приведите примеры.

7. Внешние барьеры на пути удовлетворения потребности. Опишите и приведите примеры.

8. Внутренние барьеры на пути удовлетворения потребности. Опишите и приведите примеры.

9. Моделирование потребности, цели.

10. Модель потребности на основе подхода Шета, Ньюмана и Гросса.

11. Модель потребительского поведения. Этапы. Описание.

12. Способы воздействия на потребителей на различных стадиях.

13. Внешние детерминанты поведения потребителей. Опишите и приведите примеры.

14. Внутренние детерминанты поведения потребителей. Опишите и приведите примеры.

15. Сущность и значение ролей в Scrum-команде

16. Метод Канбан: происхождение, сущность, эволюция, области и эффективность применения.

17. Условия и границы эффективного применения гибких методов: виды деятельности, виды проектов, виды продуктов.

18. Современный опыт применения Agile (на примере конкретных организаций/проектов)

б) Деловая игра «Подготовка презентации для инвестора» по теме № 4 «Продвижение стартапа: инвестиционная деятельность и презентация проекта»

Цель

Проработать структуру презентации группового проекта для инвесторов, опираясь на обратную связь от аудитории.

Проблематика

В России, как и в мире в целом, достаточно большое количество финансовых ресурсов, в том числе средств, которые инвестируются в бизнес. Однако компаний, которые привлекли инвестиции, достаточно немного — единицы процентов от общего количества проектов, представляемых на суд инвесторов.

Это приводит к тому, что очень много идей остается нереализованными. Почему это происходит?

Иногда просто потому, что проект отстал от времени или, наоборот, обогнал его, иногда он недостаточно проработан, а в некоторых случаях проект просто не находит своего инвестора. Это как во взаимоотношениях между мужчиной и женщиной — иногда складывается, а иногда нет.

Однако в любом случае проект должен пытаться найти своего инвестора — просидеть всю жизнь «на печке» не удастся.

И тогда вступают в действие правила игры, описанные на занятиях по презентации: нужно заинтересовать, увлечь, убедить инвестора вложить свои средства в проект.

Инвесторы — очень занятые люди, у них нет времени учить начинающего предпринимателя. Максимум, что они могут, — обеспечить обратную связь, высказать свое мнение о представленном проекте.

Прежде чем выйти на инвестиционную сессию, нужно потренироваться. А что, если промоделировать ситуацию с помощью своих же коллег? На самом деле каждый человек немного инвестор. Только чаще всего выгода от этих инвестиций неденежная. Действительно, покупая любую вещь, будь то одежда, телефон или квартира, мы рассчитываем на определенную выгоду от этого приобретения. Новая одежда доставляет нам удовольствие, телефон позволяет быть на связи в любой момент времени, а квартира — создать свой неповторимый уют. В США есть площадка «народных» инвестиций, называемых краудфандингом, — Kickstarter. На этой площадке можно купить понравившуюся вещь еще до того, как она будет произведена, та ким образом инвестируя в ее производство.

Задание:

Студенты делятся на докладчиков — авторов проектов, и потенциальных инвесторов данного проекта.

Один из студентов рассказывает о проекте в одной из двух установленных форматах:

1. Презентация идеи (Idea Pitch).
2. Презентация для привлечения инвестиций (Funding Pitch).

Остальные студенты выступают в роли инвесторов. У каждого имеется определенная сумма средств, которую можно вложить во все представленные проекты (например, 100 тысяч долларов).

При этом инвесторы могут задавать вопросы докладчику и давать краткие комментарии.

Результат

Выявить проект, который соберет наибольшее количество средств инвесторов.

Вопросы для обсуждения по результатам деловой игры.

1. Что в представленных проектах является выигрышным?
2. Какие недостатки имелись в презентации?
3. Как эти недостатки повлияли на успешность выступления перед инвесторами?
4. Что в представленных проектах являлось ключевой информацией?
5. Какую информацию (слайды) следовало бы удалить из презентации?

6. Какие презентации вызвали вашу личную заинтересованность и почему?

7. Чувствовалась ли во время выступления личная заинтересованность докладчика и как она про являлась?

Преподаватель оценивает работу каждого студента и выставляет оценки.

в) Кейс «Построение бизнес-модели» по теме № 2 «Бизнес-модель стартапа»

1. Текст

Компания X-prank (численность — пять человек) выводит на рынок услугу, связанную с поиском пропавших вещей. Уникальность услуги заключается в специальном программном обеспечении, позволяющем со смартфона или планшета устанавливать связь с потерянной вещью без специальных устройств. Суть технологии заключается в создании базы данных физических свойств объекта (материал, температура, размер, масса и т. п.). По средством специально установленного приложения любое мобильное устройство может сканировать внешнюю среду по заданным параметрам и находить утерянную вещь.

2. Вопросы и задания к кейсу

Сформулируйте основные элементы бизнес-модели в соответствии с концепцией М. Джонсона, К. Кристенсена и Х. Кагерманна:

Элемент бизнес-модели	Описание элемента
Ценностное предложение	
Формула прибыли	
Ключевые ресурсы	
Ключевые процессы	

3. Вспомогательные материалы

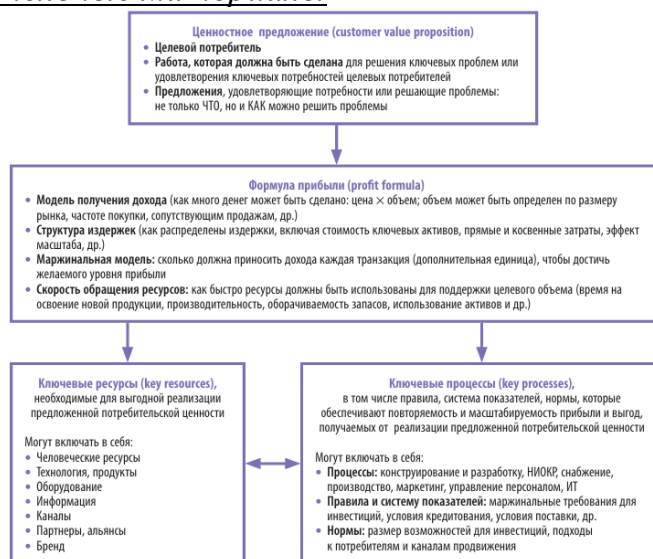


Рисунок - Основные элементы бизнес-модели (М. Джонсон, К. Кристенсен И Х. Кагерманн)

4. Оценка работы каждого студента преподавателем в зависимости от участия в решении кейса

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в оценочных средствах для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

7.3.2 Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине проводится в форме зачета.

Промежуточной аттестации (зачету) по дисциплине предшествует *ассесмент профессиональных компетенций будущего*, представляющий собой отдельную от нее процедуру оценивания профессиональных компетенций будущего.

Ассесмент обязателен для всех обучающихся, независимо от количества баллов, набранных ими в течение семестра в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы.

Ассесмент осуществляется в конце семестра по завершении теоретического обучения перед экзаменационной сессией в течение ассесмент-недели в день, установленный расписанием, составленным учебным отделом.

Ассесмент проводит комиссия, принимающая промежуточную аттестацию по данной дисциплине, члены которой выступают в роли экспертов.

Ассесмент по данной дисциплине состоит из 2 групповых разнотипных заданий. Задания для ассесмента приведены в подпункте «а» настоящего пункта РПД.

Профессиональные компетенции будущего, указанные в таблице 1.3, оцениваются экспертами по шкале, представленной в таблице 7.2.2. Показателями оценивания являются индикаторы достижения профессиональных компетенций будущего, указанные в таблице 1.3; критериями оценивания – знания, умения и опыт деятельности, указанные в той же таблице для индикаторов достижения профессиональных компетенций будущего.

В ходе выполнения заданий эксперты наблюдают за каждым обучающимся, по окончании ассесмента после обсуждения своих наблюдений эксперты заполняют и подписывают итоговый протокол (форма приведена в таблице 7.3.2), бланк которого предоставляет преподаватель дисциплины.

Результаты ассесмента, внесенные в итоговый протокол, учитываются на промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине при определении оценки обучающегося по данной дисциплине: обучающемуся, продемонстрировавшему на ассесменте уровень владения какой-либо профессиональной компетенцией будущего на уровне «Не соответствует ожиданиям», оценка «зачтено» не может быть выставлена, в том числе при наличии 50 и более баллов в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой

системы; в указанном случае обучающийся выполняет на промежуточной аттестации дополнительное задание для повторного определения уровня сформированности профессиональной компетенции будущего

По окончании процедуры промежуточной аттестации обучающихся итоговый протокол прикладывается к зачетной ведомости по данной дисциплине и является ее неотъемлемой частью (хранится в деканате вместе с указанной ведомостью).

Таблица 7.3.2 – Итоговый протокол ассесмента профессиональной компетенции будущего

ЮЗГУ

Итоговый протокол ассесмента профессиональной компетенции будущего

Факультет _____

Группа _____ Курс 2 Семестр 3

Образовательная программа: 07.04.01 Архитектура, направленность «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре»»

Дисциплина Стартап с нуля

Председатель комиссии _____

(ученая степень, звание, Фамилия И.О.)

Контролируемая профессиональная компетенция будущего:

ПКБ-5 Способен организовывать и осуществлять предпринимательскую деятельность в выбранной сфере

№	Ф.И.О. обучающегося	Уровни сформированности профессиональной компетенции будущего				
		<i>ПКБ-5</i>				
		Не соответствует ожиданиям	Требуются улучшения	Соответствует базовым ожиданиям	Соответствует ожиданиям	Превосходит ожидания
1	Иванов И.И.			+		
2	Петров П.П.		+			
3	Сидоров С.С.					+
...

Председатель комиссии:

(подпись) (Фамилия И.О.)

Члены комиссии:

(подпись) (Фамилия И.О.)

(подпись) (Фамилия И.О.)

(подпись) (Фамилия И.О.)

После ассесмента в другой день ассесмент-недели, указанный в расписании, составленном учебным отделом, проводится процедура промежуточной аттестации в форме зачета, которая является обязательной для обучающихся, имеющих менее 50 баллов в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы и (или) продемонстрировавших на ассесменте уровень владения профессиональной компетенцией будущего «НЕ соответствует ожиданиям».

Процедура промежуточной аттестации (зачет) по дисциплине состоит из 2 частей:

- теоретической (*написание и защита эссе*);
- практической (*кейса, разбор конкретной ситуации*).

Обучающиеся, продемонстрировавшие на ассесменте уровень сформированности профессиональной компетенции будущего «НЕ соответствует ожиданиям», на практической части зачета выполняют *дополнительное задание – разбор конкретной ситуации*, что позволяет комиссии повторно оценить их профессиональные компетенции будущего.

На теоретической части зачета проверяются знания, умения и компетенции обучающихся. Обучающимся необходимо *заранее* написать эссе объемом не менее 3 страниц формата А4 печатного текста (размер шрифта – 14, интервал – полуторный) на тему, самостоятельно выбранную из предлагаемого перечня.

Эссе должно быть представлено на русском языке и иметь резюме на английском языке (не более 5-7 строк). Пользоваться онлайн-переводчиками и нейросетями при выполнении задания разрешается.

Обучающийся зачитывает свои эссе и резюме, затем отвечает на вопросы преподавателя по его содержанию.

На практической части зачета проверяются компетенции (включая умения и опыт деятельности). Компетенции (включая умения и опыт деятельности) проверяются с помощью компетентностно-ориентированных задач (кейса, разбора конкретной ситуации).

Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

а) Задания для ассесмента профессиональных компетенций будущего

1. ПЕРВОЕ ГРУППОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ АССЕСМЕНТА – КЕЙС «Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера и И. Пенье»

1.1 Текст кейса.

Компания «Цветочный рай» — это стартап, представляющий собой интернет-платформу по продаже цветов, цветочных композиций, фруктовых букетов и т. п. Платформа работает с сегментами B2C (покупатели, частные

производители/дизайнеры/флористы) и B2B (организации). Численность стартапа — три человека, находится в Санкт-Петербурге. Бизнес-идея стартапа — предоставление сервиса для покупки уникальных дизайнерских композиций из цветов и фруктов. Для частных заказов сервис будет бесплатным, для мастеров-изготовителей — платным.

1.2 Вопросы и задания к кейсу

Опираясь на кейс компании «Цветочный рай», сформируйте шаблон бизнеса. Построение бизнес-модели мы начинаем справа налево, двигаясь от потребительских сегментов к структуре издержек и доходов, последовательно прорабатывая каждый блок канвы. Необходимо заполнить шаблон бизнес-модели (рисунок 1).

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностные предложения	Взаимоотношения с клиентами	Потребительские сегменты
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	
Структура издержек			Потоки поступления доходов	

Рисунок 1. Шаблон бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пинье

Блоки шаблона бизнес-модели, необходимые для заполнения:

1. Потребительские сегменты.
2. Ценностное предложение.
3. Каналы сбыта.
4. Взаимоотношения с клиентами.
5. Потоки поступления дохода.
6. Ключевые ресурсы.
7. Ключевые виды деятельности.
8. Ключевые партнеры.
9. Структура издержек

1.3 Тайминг:

– время на выполнение заданий – 40 минут,

- время на представление комиссии презентации – 5 минут,
- время на обсуждение – 10 минут.

1.4 Вспомогательные материалы

Таблица 1 содержащая вопросы, необходимые для заполнения шаблона бизнес-модели

Таблица 1 Девять структурных блоков шаблона бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пинье

Название блока	Основные вопросы	Описание
Потребительские сегменты	Для кого мы создаем ценностное предложение? Какие клиенты для нас наиболее важны?	Основные типы потребительских сегментов: 1. Массовый рынок. Бизнес-модели, относящиеся к предложению товаров широкого потребления, не делают различий между потребительскими сегментами. 2. Нишевой рынок. Бизнес-модели нишевых рынков ориентированы на особые потребительские сегменты. 3. Дробное сегментирование. Некоторые бизнес-модели выделяют сегменты рынка, незначительно отличающиеся по потребностям и запросам. 4. Многопрофильное предприятие. Организация с многопрофильной бизнес-моделью обслуживает два совершенно разных потребительских сегмента с различными потребностями и запросами. 5. Многопрофильные платформы. Некоторые организации обслуживают два или больше взаимосвязанных потребительских сегмента
Ценностное предложение	Какие ценности мы предлагаем потребителю? Какие проблемы помогаем решить нашим клиентам? Какие потребности удовлетворяем? Какой набор товаров и услуг мы можем предложить каждому потребительскому сегменту?	Некоторые элементы, из которых складывается ценность продукта или услуги для потребителя: 1. Новизна. 2. Производительность. 3. Изготовление на заказ. 4. Дизайн. 5. Бренд/статус. 6. Цена. 7. Сокращение расходов. 8. Снижение рисков. 9. Доступность. 10. Удобство при использовании

Каналы сбыта	<p>Какие каналы взаимодействия были бы желательны для наших потребительских сегментов?</p> <p>Как мы взаимодействуем с ними сейчас?</p> <p>Как связаны наши каналы между собой?</p> <p>Какие из них наиболее эффективны?</p> <p>Какие более выгодны?</p>	<p>Основные каналы сбыта:</p> <p>Прямые (торговые агенты, продажи через Интернет, фирменные магазины).</p> <p>Непрямые (партнерские магазины, оптовики).</p> <p>Этапы сбыта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Информационный. Как мы повышаем осведомленность потребителя о товарах и услугах нашей компании? 2. Оценочный. Как мы помогаем клиентам оценивать ценностные предложения нашей компании? 3. Продажный. Каким образом мы предоставляем клиентам возможность приобретения определенных товаров и услуг? 4. Доставка. Как мы доставляем клиентам наши ценностные предложения? 5. Постпродажный. Как мы обеспечиваем клиентам постпродажное обслуживание?
Взаимоотношения с клиентами	<p>Отношений какого типа ждет каждый потребительский сегмент?</p> <p>Какие отношения установлены? Каких расходов они требуют?</p> <p>Как они интегрированы в общую схему бизнес-модели?</p>	<p>Типы взаимоотношений с клиентами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Персональная поддержка. 2. Самообслуживание. 3. Автоматизированное обслуживание. 4. Сообщества. 5. Совместное создание
Потоки поступления дохода	<p>За что клиенты действительно готовы платить?</p> <p>За что они платят в настоящее время?</p> <p>Каким образом платят?</p> <p>Как они предпочли бы платить?</p> <p>Какую часть общей прибыли приносит каждый поток поступления доходов?</p>	<p>В бизнес-модели могут существовать два типа потоков доходов:</p> <p>доход от разовых сделок;</p> <p>регулярный доход от периодических платежей, получаемых от клиентов за ценностные предложения или постпродажное обслуживание.</p> <p>Способы генерирования дохода:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа активов. 2. Плата за использование. 3. Оплата подписки. 4. Аренда/рента/лизинг. 5. Лицензия. 6. Брокерские проценты. 7. Реклама
Ключевые ресурсы	<p>Какие ключевые ресурсы нужны для наших ценностных предложений? наших каналов сбыта? Взаимоотношений с клиентами?</p>	<p>Классификация основных ресурсов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Материальные ресурсы. 2. Интеллектуальные ресурсы. 3. Персонал. 4. Финансы

	ентами? Поток доходов?	
Ключевые виды деятельности	Каких видов деятельности требуют наши ценностные предложения? Наши каналы сбыта? Наши взаимоотношения с клиентами? Наши потоки поступления доходов?	Классификация основных видов деятельности: 1. Производство. 2. Разрешение проблем. 3. Платформы
Ключевые партнеры	Кто является нашими ключевыми партнерами? Кто наши основные поставщики? Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров? Какой ключевой деятельностью занимаются наши партнеры?	Можно выделить четыре типа партнерских отношений: 1. Стратегическое сотрудничество между неконкурирующими компаниями. 2. Сококонкуренция: стратегическое партнерство между конкурентами. 3. Совместные предприятия для запуска новых бизнес-проектов. 4. Отношения производителя с поставщиками для гарантии получения качественных комплектующих. Основные методы создания партнерских отношений: 1. Оптимизация и экономия в сфере производства. 2. Снижение риска и неопределенности. 3. Поставка ресурсов и совместная деятельность
Структура издержек	Какие наиболее важные расходы предполагает наша бизнес-модель? Какие ключевые ресурсы наиболее дороги? Какие ключевые виды деятельности требуют наибольших затрат?	По структуре издержек имеет смысл разделить бизнес модели на два класса: с преимущественным вниманием к издержкам и с преимущественным вниманием к ценности (большинство бизнес-моделей находятся где то между этими двумя крайностями). Структура издержек: 1. Фиксированные издержки — издержки, которые остаются неизменными вне зависимости от объема товаров или услуг. 2. Переменные издержки — издержки, которые меняются в зависимости от объема товаров или услуг

2. ВТОРОЕ ГРУППОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ АССЕСМЕНТА – СИТУАЦИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА «WiseCards»

1.1 Текст

Приложение WiseCards помогает пользователям контролировать дебетовые и кредитные карты. Приложение автоматически заносит операции в базу данных, собирает и анализирует данные о картах пользователя, скид-

ках, зачислениях и тратах.

Предпосылки к реализации идеи

При создании продукта принимались во внимание следующие потребительские запросы:

«Не нужно детальное разделение операций на категории».

«Мне лень вбивать каждую покупку руками. Часто я прекращал использовать очередной сервис из-за того, что несколько дней не заносил покупки. В итоге просто сводил балансы одной операцией».

«Посмотреть, какие операции были по карте два или три месяца назад, мне все-таки интересно, поэтому хочу получать историю операций».

«Хочу использовать карты максимально выгодно, для этого нужны напоминания об окончании беспроцентного периода и справочник скидок по картам».

«Приложение должно фоном считать, как выгоднее использовать карты, и давать рекомендации».

Текущий продукт

Итогом работы стало приложение, которое умеет далеко не все, что хочется, но при желании и востребованности будет развиваться дальше.

Приложение анализирует и собирает информацию о картах и скидках. Уже сейчас приложение анализирует SMS от банков, в том числе SMS об изменении лимита карты. Каждую операцию не нужно подтверждать руками. Есть модуль расчетов, в котором реализована вся специфика кредитных карт и внедрены различные подходы к погашению задолженностей по нескольким картам (метод «снежного кома», например). Даже в текущем виде сервисом можно пользоваться для того, чтобы быстро проверять баланс, задолженность и срок платежа, не запуская мобильные банки и не отправляя SMS. Можно посмотреть аналитику по зачислениям и тратам за текущий месяц, изучить историю операций и будущие платежи (графики перестраиваются «на лету» после каждой операции). Пользователи ставят лимиты не только на сумму расходов по карте, но и на сумму минимального платежа, если привыкли пользоваться кредитными картами таким способом.

В планах:

Разработка модуля по комиссиям и бонусам (например, чтобы пользователи смогли смотреть, какой их ждет кэшбэк по текущим операциям).

Работа над автоматической разбивкой по категориям операций (хотя выше описано, что это не всегда нужно потребителям, категории требуются для расчета бонусов).

Разработка сервиса рекомендаций, который сможет давать подсказки относительно того, какую из карт в какой ситуации лучше использовать, основываясь на данных по существующим операциям.

Ценовая политика

Приложение бесплатно для потребителя. Монетизация осуществляется за счет рекламы, которая предварительно требует увеличения объема скачиваний. В настоящий момент найден инвестор. Предположительные первоначальные вложения — 10 000 000 рублей.

Политика распределения и продвижения

Приложение представлено на AppStore, GooglePlay и WindowsMarket. Активных действий по продвижению продукта не производилось и в настоящий момент не производится.

1.2 Вопросы и задания к анализу ситуации

1. Какая потребность скорее лежит в основе спроса на данный продукт?
 - А. В безопасности.
 - В. В отдыхе, досуге.
 - С. В общении.
2. Какие барьеры вероятнее всего могут возникнуть на пути удовлетворения потребности в данном товаре?
 - А. Сомнение в безопасности.
 - В. Барьер нехватки времени.
 - С. Барьер нехватки денежных средств.
3. Достаточны ли, на ваш взгляд, предпосылки к выводу на рынок подобного товара и его рыночного успеха?
 - А. Индивидуальные.
 - В. Корпоративные.
 - С. И те, и другие в равной степени
5. Смоделировать потребность (на основе модели Шета, Ньюмана и Гросса).
6. Описать факторы, как внешние, так и внутренние, воздействующие на потребителей в процессе поиска, выбора и потребления подобного товара.

1.3 Тайминг:

- время на выполнение заданий – 40 минут,
- время на представление комиссии презентации – 5 минут,
- время на обсуждение – 10 минут.

1.4 Вспомогательные материалы

1. Модель потребности на основе подхода Шета, Ньюмана и Гросса

Вид ценности	Определение
Функциональная ценность	Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью играть утилитарную роль
Социальная ценность	Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его социальной ролью
Эмоциональная ценность	Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью возбуждать чувства
Эпистемическая ценность	Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью возбуждать любопытство, создавать новизну, нести новые знания
Условная ценность	Воспринимаемая полезность блага, обусловленная специфической ситуацией, в которой находится субъект

2. Внешние и внутренние факторы потребительского поведения

Внешние	
Культура	Ценности (общественные, групповые). Нормы (по степени достижимости — идеалы, образцы, по степени жесткости — право, мораль, обычаи, религия, мода). Санкции (позитивные, негативные).

	Язык (вербальный, невербальный — время, пространство, дружба, вещи, символы, этикет)
Социальные классы и статусные группы	Экономические детерминанты класса-статуса (профессия, доход, собственность). Детерминанты взаимодействия (личные достижения, круг общения, общественные связи). Политические детерминанты (власть, классовое сознание, мобильность). Степень кристаллизации статуса
Референтные группы — человек или группа людей, чьи предполагаемые позиции или ценности используются индивидом как основа для текущего поведения	Тип группы (по принадлежности, по привлекательности, по степени формализованности, по интенсивности межличностных коммуникаций). Характер влияния (нормативное, идентификационное — ценностно ориентированное, информационное)
Семья и домохозяйство	Социально-демографические характеристики (этап жизненного цикла и возраст семьи, количество человек в семье, количество поколений в семье, количество детей в семье, половозрастной состав семьи, принадлежность к национальности, принадлежность к расе, социально-групповые характеристики семьи (принадлежность к социальному слою, классу), имущественные характеристики семьи (доход, условия жизни), образовательные характеристики (уровень и профиль образования членов семьи), профессиональные характеристики членов семьи (занятие, работа, профессия), религиозные характеристики членов семьи. Личностные особенности семьи (принятая в семье система ценностей, господствующее мировоззрение, убеждения членов семьи, жизненные цели, стремления семьи, подверженность влиянию извне, сложившиеся в семье стереотипы, существующие иллюзии, заблуждения, семейные традиции, уровень преданности им, стиль жизни семьи, уровень согласия в семье и важность поддержания согласия для членов семьи). Характеристики физического состояния членов семьи (состояние здоровья членов семьи, отношение к состоянию здоровья, готовность тратить деньги на поддержание здоровья, отношение к здоровому образу жизни)
Внутренние	
Индивидуальные различия	Социально-демографические характеристики (пол, возраст, национальность, раса, гражданство, место проживания, религия). Личная система ценностей (мировоззрение, убеждения, жизненные цели, существующие иллюзии, заблуждения, комплексы). Знания (о товаре, о цене, об использовании товара, о возможном месте и времени покупки); характер организации знаний в представлении потребителя. Отношение к товару (мнение, чувства, намерения). Мотивация (см. потребности). Самовосприятие индивида. Тип личности. Эмоциональность.

	Ресурсы (экономические, временные, познавательные, физические). Стиль жизни
Психологические процессы	Особенности характера обработки информации индивидом на каждом этапе (восприятие, внимание, понимание, принятие, запоминание). Подверженность обучению

б) Примеры типовых заданий для теоретической части зачета (написание и защита эссе)

Темы эссе

1. Стартапы: сущность и основные составляющие развития
2. Современные модели финансирования стартапов
3. Бизнес-идея как основа проектируемого бизнеса
4. Инновационные акселераторы: бизнес-инкубатор и технопарк как инструменты поддержки и развития стартапов
5. Анализ причин гибели и долгосрочные стратегии развития стартапов
6. Стартап-предпринимательство и производственные факторы
7. Социальные стартапы
8. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения
9. Инновационные стартап-проекты: опыт, оценка, противоречия реализации
10. Инновационные стартапы в России: проблемы функционирования и основные факторы успеха
11. Успешные отечественные и зарубежные стартапы
12. Причины провала стартапов (на конкретных примерах)
13. История возникновения стартапов
14. Выбор типа инновационной стратегии развития стартапа
15. Ключевые особенности стартапов
16. Жизненный цикл стартапа: сущность, признаки, проблемы и пути их предотвращения.
17. Генерация идей стартапа. Тимбилдинг (командообразование) в стартапах.
18. Бизнес-модели реализации стартапов.
19. Особенности инвестирования в стартапы
20. Как заинтересовать возможного инвестора поддержать стартап

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в оценочных средствах для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета и методическими материалами кафедр:

- положение П 02.016 «О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ»;

- положение П 02.095 «Проектирование и реализация основных профессиональных программ высшего образования – программ магистратуры по модели элитного обучения»;

- методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для *текущего контроля успеваемости* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется порядок начисления баллов, представленный в таблице 7.4.

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках балльно-рейтинговой системы

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
1	2	3	4	5
Формы текущего контроля, указанные в графе 7 таблицы 4.1.2 для 1-4 недель <i>первой</i> контрольной точки БРС	6	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по УК на <i>пороговом</i> уровне, по ПКб – на уровне <i>«требует улучшения»</i> .	12	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по УК на <i>продвинутом или высоком</i> уровне; по ПКб – на уровне <i>«соответствует ожиданиям»</i> или <i>«превосходит ожидания»</i> .
Формы текущего контроля, указанные в графе 7 таблицы 4.1.2 для 5-8 недель <i>второй</i> контрольной точки БРС	6	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по УК на <i>пороговом</i> уровне, по ПКб – на уровне <i>«требует улучшения»</i> .	12	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по УК на <i>продвинутом или высоком</i> уровне; по ПКб – на уровне <i>«соответствует ожиданиям»</i> или <i>«превосходит ожидания»</i> .
Формы текущего	6	При выполнении заданий	12	При выполнении заданий

контроля, указанные в графе 7 таблицы 4.1.2 для 9-11 недель <i>третьей</i> контрольной точки БРС		текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по УК на <i>пороговом</i> уровне, по ПКб – на уровне <i>«требует улучшения»</i> .		текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по УК на <i>продвинутом или высоком</i> уровне; по ПКб – на уровне <i>«соответствует ожиданиям»</i> или <i>«превосходит ожидания»</i> .
Формы текущего контроля, указанные в графе 7 таблицы 4.1.2 для 12-14 недель <i>четвертой</i> контрольной точки БРС	6	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по УК на <i>пороговом</i> уровне, по ПКб – на уровне <i>«требует улучшения»</i> .	12	При выполнении заданий текущего контроля обучающийся продемонстрировал знания, умения и опыт деятельности по УК на <i>продвинутом или высоком</i> уровне; по ПКб – на уровне <i>«соответствует ожиданиям»</i> или <i>«превосходит ожидания»</i> .
Итого	24	-	48	-
Посещаемость	0	-	16	Оценивается согласно требованиям положения П 02.016
Зачет	0	-	36	Порядок начисления баллов приведен ниже
Итого	24	-	100	-

Для *промежуточной аттестации обучающихся* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется порядок начисления баллов, установленный в оценочных средствах для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

Максимальное количество баллов по промежуточной аттестации – 36, из них максимальный балл за эссе – 30, решение компетентностно-ориентированной задачи – 6.

Для обучающегося, продемонстрировавшего на ассесменте уровень сформированности профессиональных компетенций будущего «НЕ соответствует ожиданиям», выполняющего на промежуточной аттестации дополнительное задание (разбор конкретной ситуации), максимальный балл за эссе – 30, максимальный балл за решение компетентностно-ориентированной задачи – 3, максимальный балл за выполнение дополнительного задания (разбор конкретной ситуации), позволяющего повторно оценить сформированность профессиональных компетенций будущего, – 3.

Шкала оценивания эссе, шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи, шкала оценивания выполнения дополнительного задания (разбора конкретной ситуации) и критерии их оценивания приведены в пунктах 3.1, 3.2 и 3.3 оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

8.1 Основная учебная литература

1. Двоглазов, В. В. Технологическое предпринимательство и управление проектами : учебное пособие / В. В. Двоглазов ; под общ. ред. В. В. Двоглазова. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2023. – 126 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=714629>(дата обращения 15.08.2024) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

2. Рожкова, Е. В. Управление стартапами в социальном предпринимательстве : учебное пособие / Е. В. Рожкова. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 144 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696841> (дата обращения: 15.08.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

3. Сухорукова, М. В. Введение в предпринимательство для ИТ-проектов / М. В. Сухорукова, И. В. Тябин. – 2-е изд., испр. – Москва : Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016. – 124 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429077>(дата обращения 15.08.2024) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

8.2 Дополнительная учебная литература

4. Бланк, С. Стартап : настольная книга основателя : практическое пособие / С. Бланк, Б. Дорф ; науч. ред. Н. Митюшин, И. Антипов, Е. Овчинникова, М. Ушакова [и др.]. – 3-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 615 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279605> (дата обращения: 15.08.2024). - Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

5. Беликова, И. П. Организационное проектирование и управление проектами : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2014. - 88 с. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438686> (дата обращения 15.08.2024) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

6. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Е. Н. Барикаев, Ю. Т. [и др.] ; под ред.: В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2017. - 592 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684707> (дата обращения 15.08.2024) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

7. Лёвкина (Вылегжанина), А. О. Разработка проекта : учебное пособие / А. О. Лёвкина (Вылегжанина). - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 293 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275277> (дата обращения 15.08.2024) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

8. Маркетинговое управление разработкой продукта : учебное пособие / И. И. Скоробогатых, М. А. Солнцев, Ж. Б. Мусатова, П. Ю. Невоструев ;

под общ. ред. И. И. Скоробогатых. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 176 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697045> (дата обращения: 15.08.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

9. Основы проектной деятельности : учебное пособие / Р. М. Богданова, В. Ю. Боев, М. Ю. Денисов [и др.] ; под ред. В. Ю. Боева. - Ростов-на Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2022. - 680 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711217> (дата обращения 15.08.2024) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

10. Стратегическое планирование : учебник / М. С. Санталова, И. П. Гладилина, Г. В. Дёгтев [и др.] ; под науч. ред. М. С. Санталовой ; Университет Правительства Москвы. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 332 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=709877> (дата обращения: 15.08.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

11. Технологическое предпринимательство и управление проектами : практикум / В. В. Двоглазов, О. С. Белокур, Н. В. Васильева [и др.]. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2024. – 114 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=718017> (дата обращения: 15.08.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

8.3 Перечень методических указаний

1. Стартап с нуля: методические рекомендации для практических занятий и самостоятельной работы для студентов направления 07.04.01 Архитектура, направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии будущего в архитектуре» / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: Е.С. Симоненко. - Курск, 2024. - 52 с. - Текст : электронный.

8.4 Другие учебно-методические материалы

Отраслевые научно-технические журналы в библиотеке университета:

1. Известия ЮЗГУ.
2. Известия ЮЗГУ. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент.
3. Вопросы статистики.
4. Вопросы экономики.
5. Инновации.
6. Управление рисками.
7. Менеджмент в России и за рубежом.
8. Маркетинг в России и за рубежом.
9. Эксперт РА.
10. Финансовый менеджмент.
11. Российский экономический журнал.

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Университетская библиотека онлайн - www.biblioclub.ru
2. Научная библиотека Юго-Западного государственного университета - <http://www.lib.swsu.ru/2011-02-23-15-22-58/2012-08-30-06-40-55.html>
3. Научная электронная библиотека eLibrary.ru (официальный сайт) - <http://elibrary.ru>
4. Электронно-библиотечная система «Лань» - <http://e.lanbook.com/>
5. Справочно-поисковая система КонсультантПлюс - www.consultant.ru
6. Федеральная служба государственной статистики - <http://www.gks.ru>

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины являются лекции и практические занятия.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия и положения каждой новой темы; важные положения аргументируются и иллюстрируются примерами из практики; объясняется практическая значимость изучаемой темы; делаются выводы; даются рекомендации для самостоятельной работы по данной теме. На лекциях необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных вопросов. В ходе лекции студент должен конспектировать учебный материал. Конспектирование лекций – сложный вид работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это лично студентом в режиме реального времени в течение лекции. Не следует стремиться записать лекцию дословно. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем кратко записать ее. Желательно заранее оставлять в тетради пробелы, куда позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно внести дополнительные записи. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, который преподаватель дает в начале лекционного занятия. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале.

Необходимым является глубокое освоение содержания лекции и свободное владение им, в том числе использованной в ней терминологией. Работу с конспектом лекции целесообразно проводить непосредственно после ее прослушивания, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях. Работа с конспектом лекции предполагает перечитывание конспекта, внесение в него, по необходимости, уточнений, дополнений, разъяснений и изменений. Некото-

рые вопросы выносятся за рамки лекций. Изучение вопросов, выносимых за рамки лекционных занятий, предполагает самостоятельное изучение студентами дополнительной литературы, указанной в п.8.2.

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины продолжается на практических занятиях, которые обеспечивают контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала. При работе с источниками и литературой необходимо:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прочитанное;
- фиксировать основное содержание прочитанного текста; формулировать устно и письменно основную идею текста; составлять план, формулировать тезисы.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному освоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю. Обязательным элементом самостоятельной работы по дисциплине является самоконтроль. Одной из важных задач обучения студентов способам и приемам самообразования является формирование у них умения самостоятельно контролировать и адекватно оценивать результаты своей учебной деятельности и на этой основе управлять процессом овладения знаниями. Овладение умениями самоконтроля приучает студентов к планированию учебного труда, способствует углублению их внимания, памяти и выступает как важный фактор развития познавательных способностей. Самоконтроль включает:

- оперативный анализ глубины и прочности собственных знаний и умений;
- критическую оценку результатов своей познавательной деятельности.

Самоконтроль учит ценить свое время, позволяет вовремя заметить и исправить свои ошибки. Формы самоконтроля могут быть следующими:

- устный пересказ текста лекции и сравнение его с содержанием конспекта лекции;
- составление плана, тезисов, формулировок ключевых положений текста по памяти;
- пересказ с опорой на иллюстрации, чертежи, схемы, таблицы, опорные положения.

Самоконтроль учебной деятельности позволяет студенту оценивать эффективность и рациональность применяемых методов и форм умственного труда, находить допускаемые недочеты и на этой основе проводить необходимую коррекцию своей познавательной деятельности.

При подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине необходимо повторить основные теоретические положения каждой изученной темы и основные термины, самостоятельно решить несколько типовых компетентностно-ориентированных задач.

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Информационные технологии:

1. MSDN subscriptions: Windows 7, Windows 8, Windows 10
2. Microsoft Office - Office 2007 Suites - Office Standard 2010 МАК - Office Std 2013 МАК - Office Standard 2016 МАК

Программное обеспечение (свободно):

- LibreOffice (<https://ru.libreoffice.org/download/>)
- OpenOffice (<https://ru.libreoffice.org/download/>)

Информационные справочные системы (по подписке):

Справочно-правовая система «Консультант +»

12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудиторные занятия по дисциплине проводятся в учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа и лаборатории кафедры региональной экономики и менеджмента, оснащенных стандартной учебной мебелью (столы и стулья для обучающихся; стол и стул для преподавателя; доска).

В образовательном процессе используется следующее лабораторное оборудование: компьютеры (компьютерный класс – аудитория а-40), проектор.

Для организации образовательного процесса применяются технические средства обучения:

- Мониторы 15" TFT Proview;

- ПК S1155 Intel i3-2130 3.4 Hz / DDR III-4Gb / HDD SATA III 320 Gb / DVD + R/RW, 23" LCD Samsung;
- Экран Screen Media Apollo 153*203 на штативе; -
- Мультимедиа центр: ноутбук ASUS X50VL PMD T2330/14"/1024Mb/160Gb/сумка/проектор inFocus IN24+ (2 шт.);
- Проектор Vivitek D517;
- Моторизованный экран для формирования отчетной документации и демонстрации итоговых результатов. В компьютерном классе кафедры региональной экономики и менеджмента обеспечена доступность студентам к сети Интернет.

13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочесть задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лица, проводившего изменения
	измененных	замененных	аннулированных	новых			