

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет
Кафедра менеджменту

Затверджено

На засіданні кафедри менеджменту
Економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № _____ від _____ 20__ р.)

Завідувач кафедри _____
проф. Кундицький О.О.

СИЛАБУС

ДИСЦИПЛІНИ ВІЛЬНОГО ВИБОРУ СТУДЕНТА
СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНОГО ЦИКЛУ ГСЕ 2.01

START-UP МЕНЕДЖМЕНТ

Львів 2021 р.

Назва дисципліни

START-UP МЕНЕДЖМЕНТ

Адреса викладання
дисципліни

Просп. Свободи, 18, Львів
Економічний факультет
Платформа Microsoft Teams

**Факультет та
кафедра**, за якою
закріплена
дисципліна

Кафедра менеджменту
Економічний факультет

Викладачі
дисципліни



Кохан Маріанна Остапівна,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту

**Контактна
інформація**
викладачів

marianna.kokhan@lnu.edu.ua,
<https://econom.lnu.edu.ua/employee/kohan-m-o>

Консультації

Консультації в день проведення лекцій та практичних занять (за попередньою домовленістю). Також можливі он-лайн консультації через Microsoft Teams або Zoom. Для погодження часу он-лайн консультацій слід писати на електронну пошту викладача.

Сторінка курсу

<https://econom.lnu.edu.ua/course/start-up-menedzhment>

Інформація про
дисципліну

Запропонований курс має передусім прикладне спрямування, оскільки покликаний на прикладі розвитку студентами власної бізнес-ідеї за допомогою методології lean startup отримати відповідні вміння та навички із започаткування та розвитку бізнесу. Курс охоплює менеджмент початкових стадій життєвого циклу бізнесу і інтегрує вивчення економічних, управлінських, психологічних, технічних інструментів. Програмою передбачено залучення практиків до навчального процесу, виробничі екскурсії у компанії і бізнес-акселератори.

Коротка анотація
дисципліни

Дисципліна «Start-up менеджмент» є загальноуніверситетською дисципліною вільного вибору студентів соціально-економічного профілю вибірковою дисципліною з, яка викладається в 4 семестрі в обсязі 3 кредитів (за ECTS).

Мета та цілі
дисципліни

Ознайомити студентів підходами і технологіями менеджменту стартапів та виробити навички застосування практичного інструментарію із створення та управління стартапами.

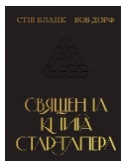
Обсяг курсу

32 годин аудиторних занять. З них 16 годин лекцій, 16 годин практичних занять

Ключові слова

Стартап, менеджмент, продукт, бізнес, ціннісна пропозиція, бізнес-модель, фінансовий план, цифровий маркетинг, сайт, SMM

Література для вивчення дисципліни



Рекомендована література

Основна

1. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. – К.: Наш формат, 2019. – 512 с. <https://www.youtube.com/watch?v=bxBBPejUmWI>
2. Ворона Т.В. Стартап на мільйон. Як українці заробляють статки на технологіях. – Х.: Віват, 2017. – 224 с.
3. Гільбо К. Стартап на 100\$. Як перетворити хобі на бізнес. – К.: Наш формат, 2017. – 264с.
4. Райс Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. – Х.: Віват, 2018. – 368 с.
5. Тіль П. Г. Від нуля до одиниці: Нотатки про стартапи / пер. з англ. Романа Обухіва Наш Формат, 2015. – 232 с .

Додаткова

6. Моборн Р. та ін. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. – Х.: Клуб сімейного дозвілля, 2015.-288с.
7. Сингер С. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. – К.: Yakaboo Publishing, 2016.
8. Остервальдер А., Пінье І. Побудова бізнес-моделей. Настільна книга стратега і новатораю – К.: Наш формат, 2018. – 288 с.
9. Остервальдер А., Пінье І., Бернарда Г. Розробляємо ціннісні пропозиції. – К.: Наш формат, 2018. – 324 с.

Онлайн –курси

1. Як створити стартап. Курс Стендфордського університету. Платформа: Prometheus. URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/info (мова: відео – англійська з українськими субтитрами, тексти – українська)
2. Startup Entrepreneurship. Платформа: Coursera. URL: <https://www.coursera.org/learn/startup-entrepreneurship-from-idea-to-startup#syllabus> (мова: англійська з англійськими субтитрами)
3. Дизайн-мислення для інновацій / Джин Лідтка. Університет Вірджинії. Платформа: Prometheus. Мова: український дубляж з українськими субтитрами. URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DTI101+2017_T3/info

Формат курсу

Дистанційний

Платформа Microsoft Teams

Проведення онлайн-лекцій, залучення практикуючих підприємців, проведення практичних занять та консультації для кращого розуміння тем

Очікувані результати навчання

Після завершення цього курсу студент буде :

знати:

- |ціль|поняття, види та життєвий цикл стартапів;
- підходи та стратегії аналізу ринку, ціноутворення, цифрового маркетингу, фінансування;
- основи конструювання бізнес-моделі, формування ціннісної пропозиції та побудови системи продажів;
- елементи ескосистеми підтримки стартапів у Львові, Україні та глобальні можливості розвитку;
- основи командоутворення та підходи формування філософії бізнесу.

уміти:

- практично застосовувати та реалізовувати теоретичні положення та практичні навички стартап менеджменту у бізнесі;
- сформувати бізнес-ідею, прототипувати продукт та презентувати його;
- аналізувати ділове середовище, досліджувати ринок, оформляти результати;
- сформувати бізнес-модель розвитку стартапу, виділити споживчу цінність, обрати модель ціноутворення, просування, розробити маркетингову стратегію
- обчислити витрати на проектні роботи та спрогнозувати рух грошових потоків у перший рік функціонування стартапу
- застосовувати гнучкі методи управління проектами.

Тематика курсу

1. Вступ до курсу.
2. Пошук ідеї
3. Цільова аудиторія
4. Побудова бізнес-моделі.
5. Фінансовий план.
6. Цифровий маркетинг стартапу.
7. Управління брендом та продажі.
8. Управління командою та презентація стартапу.
9. Легалізація бізнесу

Необхідне обладнання

Вивчення курсу потребує наявності у кожного студента персонального комп'ютера (ноутбука) і смартфона, доступу до інтернету з можливістю встановлення відеозв'язку в режимі реального часу, доступу до соціальних мереж, наявність пакету прикладних програм Office 365.

Пререквізити

Курс передбачає вивчення основ створення та управління бізнесом для студентів університету та не вимагає спеціальних знань з окремих дисциплін.

Навчальні методи та техніки під час викладання курсу

- Розробка власного проекту в команді.
- Залучення підприємців-практиків та експертів.
- Виробнича онлайн-екскурсія.
- Аналіз практичних кейсів та навчальних відео
- Цифрова комунікація та вільний доступ до матеріалів презентацій.

Підсумковий контроль, форма

Залік в кінці семестру оформляється за результатами роботи студента протягом семестру

Критерії оцінювання

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за накопичувальною системою наступним співвідношенням:

	Вид роботи	100
1	Робота на практичних заняттях: аналіз кейсів, участь в обговореннях, виконання завдань	35
2	Робота на онлайн лекціях: участь в дискусіях, опитуваннях, зворотній зв'язок	10
3	Модульний контроль: 2 тестові завдання	30
4	Оформлення і захист проекту	25

Залік оформляється за результатами роботи студента протягом семестру

Підсумкова мінімальна кількість балів 51

Письмові роботи: Очікується, що студенти виконають презентацію та текстову письмову роботу в процесі розробки і оформлення проекту

Академічна доброчесність: Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

Література. Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані на підсумковому тестуванні за результатами кожного з змістових модулів, а також бали, отримані за роботу на лекційних та практичних заняттях, і за результатами самостійної індивідуальної та командної роботи.

При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.

Питання до заліку

Питання до заліку, що опрацьовуються в рамках курсу

1. Поняття та природа стартапів.
2. Інновації. Фінансування інновацій.
3. Життєвий цикл стартапу.
4. Характеристики стартапів.
5. Українські стартапи.
6. Чинники успіху стартапів.
7. Історії успіху сучасних стартапів.
8. Стартап середовище.
9. Бізнес-інкубатори. Акселератори. Інноваційні центри.
10. Методики розвитку креативності.
11. Розвиток інноваційності.
12. Методики генерування ідей.
13. Перевірка ідеї на успішність.
14. Дизайн-мислення для інновацій.
15. Прототипування.
16. Тестування продукту.
17. Поняття та характеристики цільової аудиторії.
18. Потреби споживачів.
19. Сегментування ринку і цільова аудиторія.
20. Дослідження цільової аудиторії.
21. Профіль клієнта.
22. Ціннісна пропозиція. Формула цінності для споживача.
23. Стратегія маркетингу 4С
24. Бренд. Форма бренду. Зміст бренду. Бренд айдентика.
25. Бренд. Логотип. Колір. Форма. Кредо.
26. Приклади маркетингових стратегій
27. Інструменти цифрового маркетингу.
28. Цільові КРІ цифрового маркетингу.
29. Цифрова реклама. Таргетування. Google Adwords.
30. Система продажів. Лійка продажів.
31. Сайт. Критерії ефективності сайту. Емпатичність.
32. Клієнтський досвід. Пошукова оптимізація сайту SEO.
33. Цільова сторінка (Landing page).

34. Сторінки та групи у соціальні медіа (SMM). Блоги, Влоги, Вебінари.
35. Поштовий маркетинг та месенджери
36. Реклама - пошукова, банерна та контекстна.
37. Поняття та структура бізнес-моделі. Канва бізнес-моделі.
38. Багатосторонні платформи
39. Цінова стратегія.
40. Канали дистрибуції. Типи каналів.
41. Відносини з клієнтами.
42. Ключові ресурси. Ключові види діяльності. Ключові партнерства
43. Структура витрат
44. Життєвий цикл проекту і стадії інвестування.
45. Посівні інвестиції. Ангельські інвестиції. Венчурне інвестування.
46. Фінансове планування при відкритті стартапу.
47. Структура і динаміка видатків. Види витрат. Постійні і змінні витрати. Стартові видатки. Прогнози видатків.
48. Місткість ринку. Прогнози доходів.
49. Крива життєвого циклу і прогнози надходжень.
50. Потоки доходів.
51. Стратегії ціноутворення.
52. Звіт про прибутки і збитки. Модель точки беззбитковості. Термін окупності.
53. Залучення інвестицій. Типи інвестицій. КРІ стартапу для інвесторів. Краудфандинг.
54. Сутність керівництва. Навики лідера.
55. Команда. Створення команди. Оптимізація команди.
56. Розподіл ролей в команді.
57. Презентації стартапу для інвестора. Пітчінг. Концентрація на основному.
58. Донесення цінності. Стратегії виходу стартапів на ринок
59. Реєстрація бізнесу
60. Форми ведення бізнесу
61. Реєстраційна документація
62. Фінансові платежі
63. Оподаткування
64. Звітність

Опитування

Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.

START-UP МЕНЕДЖМЕНТ. СХЕМА КУРСУ

Тиждень	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)
1-2	<p>Тема 1. Поняття та природа стартапів.</p> <p>Поняття стартапу. Інновації. Фінансування інновацій. Життєвий цикл стартапу. Характеристики стартапів. Українські стартапи. Чинники успіху стартапів. Сучасні бізнес-тренди. Історії успіху сучасних стартапів. Стартап середовище. Бізнес-інкубатори. Акселератори. Інноваційні центри.</p>	<p>Лекція</p> <p>Практикум самостійна робота <i>Завдання 1. Самоаналіз і пошук ніші</i></p>
3-4	<p>Тема 2. Пошук ідеї</p> <p>Творчість. Творчий процес. Характеристики творчості. Методики розвитку креативності. Розвиток інноваційності. Пошук успішної бізнес-ідеї. Методики генерування ідей. Перевірка ідеї на успішність. Історії успіху сучасних стартапів. Дизайн-мислення для інновацій. Формулювання ідеї. Прототипування. Тестування продукту.</p>	<p>Лекція</p> <p>Практикум. Групова робота <i>Завдання 2. Формування команд і пошук ідей</i></p>
5-6	<p>Тема 3. Цільова аудиторія</p> <p>Поняття та характеристики ЦА. Потреби споживачів. Сегментування ринку і цільова аудиторія. Що таке ринок та покупець в сьогоdnішніх умовах. Теорія голубого та червоного океану. Дослідження ЦА. Анкетування. Інтерв'ю. Спостереження. Аналіз даних. Експеримент. Профіль клієнта. Психологічні та поведінкові аспекти. Формула цінності для споживача. Ціннісна пропозиція. Методика Марка Шерінгтона 5W.</p>	<p>Лекція</p> <p>Практикум. Групова робота <i>Завдання 3. Розробка «портрета клієнта» та ціннісної пропозиції</i></p>
7-8	<p>Тема 4. Формування бізнес-моделі</p> <p>Поняття та структура бізнес-моделі. Підприємець та підприємство. Соціальне підприємництво. Бізнес для бізнесу. Бізнес для споживача. Масовий ринок. Нішевий ринок. Сегментованість. Диверсифікованість. Багатосторонні платформи. B2B, B2C, B2G. Соціальне підприємництво Канва бізнес-моделі. Шаблон ціннісної пропозиції. Характеристики продукту. Цінова стратегія. Цільова аудиторія. Контактні аудиторії. Сегменти бізнес-моделі. Сегменти клієнтів. Ціннісна пропозиція. Канали дистрибуції. Типи каналів. Відносини з клієнтами. Потіки доходів. Ключові ресурси. Ключові види діяльності. Ключові партнерства. Структура витрат</p>	<p>Лекція</p> <p>Практикум. Групова робота <i>Завдання 4. Формування бізнес-моделі за методологією KANVA</i></p>
13-14	<p>Тема 5. Фінанси стартапу</p> <p>Фінансове планування при відкритті стартапу. Структура і динаміка витратків. Види витрат. Постійні і змінні витрати. Стартові витатки. Прогнози витатків. Стратегії ціноутворення. Завоювання ринку багатосторонньою платформою. «Безкоштовно» як бізнес-модель «Бритва й лезо» «Довгий хвіст». Стратегія цінового лідера. Місткість ринку. Прогнози доходів. Крива життєвого циклу технологій. Цінова стратегія та політика. Потіки доходів. Продаж.</p>	<p>Лекція</p> <p>Практикум. Групова робота <i>Завдання 5. Формування прогнозного фінансового плану</i></p>

	<p>Плата за користування. Абонентна плата. Кредитування. Оренда. Лізинг. Ліцензування. Франчайзинг. Оплата посередницьких послуг. Реклама.</p> <p>Звіт про прибутки і збитки. Модель точки беззбитковості. Термін окупності.</p> <p>Життєвий цикл проекту і стадії інвестування. Посівні інвестиції. Ангельські інвестиції. Венчурне інвестування. Залучення інвестицій. Типи інвестицій. KPI стартапу для інвесторів. Краудфандинг.</p>	
9-10	<p>Тема 6. Маркетинг стартапу</p> <p>Основи маркетингу власної справи. Поняття маркетингу. Маркетинг 4P. 4 P (Product, Place, Price, Promotion). Стратегія маркетингу 4C</p> <p>Брендинг. Бренд. Форма бренду. Зміст бренду. Бренд айдентика. Логотип. Колір. Форма. Кредо.</p> <p>Продажі та сутність роботи з клієнтом</p> <p>Система продажів. Лійка продажів. Приклади маркетингових стратегій</p>	<p>Лекція</p> <p>Практикум. Групова робота <i>Завдання 6. Розробка бренд-айдентики</i></p>
11-12	<p>Тема 7. Цифрові комунікації</p> <p>Digital-маркетинг. Інструменти цифрового маркетингу. Цільові KPI. Цифрова реклама. Таргетування. Google Adwords. Копірайтинг. Сайт. Критерії ефективності сайту. Емпатичність. Клієнтський досвід. Пошукова оптимізація сайту SEO.</p> <p>Цільова сторінка (Landing page). Прес-релізи в онлайн медіа, розміщення в каталогах. Сторінки та групи у соціальні медіа (SMM). Блоги, Влоги, Вебінари. Поштовий маркетинг (E-mail-розсилки). Розсилки у месенджер (Viber, FB Messenger). Реклама - пошукова, банерна та контекстна. Віртуальна / доповнена реальність (VR/AR). Co-creation.</p> <p>Реклама бренду в соцмережах.</p>	<p>Лекція</p> <p>Практикум. Групова робота <i>Завдання 7. Розробка цифрової комунікаційної стратегії</i></p>
15-16	<p>Тема 8. Командоутворення та презентація стартапу</p> <p>Команда. Життєвий цикл команди. Оптимізація команди. Рольова модель Белбіна. Розподіл ролей в команді. Командна взаємодія</p> <p>Сутність керівництва. Навики лідера.</p> <p>Презентації стартапу для інвестора. Пітчінг. Концентрація на основному. Донесення цінності. Стратегії виходу стартапів на ринок</p>	<p>Лекція</p> <p>Практикум. Групова робота <i>Завдання 8. Підготовка презентації</i></p> <p>Практикум самостійна робота</p>