

СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ



START-UP: СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК

спеціальність	не обмежено	обов'язковість дисципліни	вибіркова
освітня програма	не обмежено	факультет	економічних відносин та фінансів
освітній рівень	не обмежено	кафедра	економіки та бізнесу

ВИКЛАДАЧ

Сукачова Сніжана Миколаївна



Вища освіта – спеціальність «Економіка підприємства»

Науковий ступень – кандидат економічних наук, спеціальність 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг»

Вчене звання – доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі

Досвід роботи – 27 років

Показники професійної активності з тематики курсу:

- досвід участі у міжнародному проєкті з розвитку молодіжного підприємництва за програмою Еразмус+ «Higher education institutions for youth entrepreneurship» (589942-EPP-1-2017-1-UA-EPPKA2-CBY-EP-PE) з 2017 р. по 2019 р.;
- співвиконавець держбюджетних, бюджетних та госпдоговірних науково-дослідних тем;
- авторка 3 методичних розробок;
- співавторка 6 тематичних публікацій;
- учасниця наукових і методичних конференцій.

телефон

+380686121299

електронна пошта

s.trunina@btu.kharkov.ua

дистанційна підтримка

Moodle

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

Мета	формування комплексу теоретичних знань і прикладних навичок з започаткування та організації start-up, економічного обґрунтування напрямку його діяльності та забезпечення успішного розвитку
Формат	лекції, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, командна робота
Специфічні результати	- знати: логіку формування та розвитку start-up; відмінності бізнес-планування start-up; особливості розробки бізнес-моделі компанії в форматі start-up; особливості формування команди в контексті start-up; форми фінансування та залучення капіталу для створення start-up; прикладні методики відбору та оцінки персоналу компанії; особливості залучення інвестицій для реалізації проекту; основні аспекти ефективного брендінгу та просування start-up продуктів; технологію побудови партнерських зв'язків; особливості формування PR компанії start-up ; - вміти: генерувати креативні ідеї; оцінювати та обирати інноваційні ідеї для реалізації в форматі start-up ; формувати команду проекту; будувати партнерські зв'язки та проводити ділові переговори; обирати ефективні форми залучення капіталу; відстоювати свої інтереси бізнесу перед інвесторами; презентувати бізнес-ідеї інвесторам, постачальникам, споживачам; правильно обирати цільову аудиторію та засоби комунікацій; формувати програми соціальної відповідальності start-up.
Обсяг і форми контролю	4 кредити ECTS (120 годин): 16 годин лекції, 14 годин практичних занять; поточний контроль; підсумковий контроль – залік
Вимоги викладача	вчасне виконання завдань, активність, командна робота
Умови зарахування	вільне зарахування

СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

Розділ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ START-UP

Лекція 1.	Тема 1. Start-up як організаційна форма започаткування бізнесу.	Практичне заняття 1 (ПЗ 1)	Оцінювання рівня привабливості виду діяльності за спеціалізацією start-up. Вибір сфери діяльності start-up. Вибір та обґрунтування бізнес-ідеї. Вибір назви start-up. Проведення аналізу правильності вибору назви start-up. Визначення місії та цілей start-up. Розробка та оцінка фірмових констант start-up.	Самостійна робота	Напрями діяльності, привабливі для створення start-up. Нормативно-законодавча база функціонування start-up в Україні. Сутність підприємництва, риси підприємця, функції підприємця. Переваги та недоліки підприємницької діяльності.
Лекція 2.	Бізнес-моделювання у форматі start-up.	ПЗ 2	Аналіз пріоритетів споживачів як основного елемента бізнес-моделі компанії. Ідентифікація ключових компетенцій компанії. Діагностика зовнішнього середовища у процесі формування бізнес-моделі start-up. Розробка бізнес-моделі start-up. Оцінка та коригування бізнес-моделі start-up.		Система бізнес-процесів компанії. Управління життєвим циклом бізнес-моделі. Середовище бізнес-моделювання. Підходи до розробки бізнес-моделі. Преваги та недоліки кожного підходу.
Лекція 3.	Фінансування та залучення капіталу у start-up.	ПЗ 3	Дослідження наявних джерел фінансування start-up проєктів та формування стратегії їх вибору. Написання бліц-резюме та резюме проєкту «Executive Summary». Розробка плану переговорів з інвестором. Визначення варіантів аргументації доцільності інвестування. Опрацювання типових відмов інвесторів.		Типологія інвесторів та принципи роботи з ними. Венчурне фінансування розвитку бізнесу. Моделі роботи та специфіка залучення бізнес-ангелів, їх класифікація. Правила відбору інвесторів. Форми зацікавлення інвесторів. Принципи створення сторітелінгу.
Лекція 4.	Бренд-менеджмент та позиціонування start-up.	ПЗ 4	Створення бренду. Розробка та оцінювання програми бренд-менеджменту. Розробка програми просування бренду. Розрахунок комунікативного бюджету. Визначення потенційних покупців продукції start-up. Визначення конкурентних переваг start-up та створення унікальної конкурентної переваги.		Методи забезпечення цінності бренду. Обґрунтування вибору засобів поширення інформації. Забезпечення зворотного зв'язку з цільовою аудиторією. Ідентифікація купівельного профілю потенційного клієнта. Оцінка потенціалу ринку.

Розділ 2. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ START-UP

Лекція 5.	Відбір персоналу до start-up та побудова партнерства	ПЗ 5	Визначення критеріїв відбору персоналу до startup. Визначення оптимальної чисельності персоналу та планового фонду оплати праці. Формування стратегії відбору персоналу до start-up. Визначення кола партнерів start-up. Формування партнерських відносин start-up. Побудова моделі партнерства start-up.	Самостійна робота	Сутність та етапи планування персоналу. Планування дій для реалізації процедури підбору персоналу. Стратегія та тактика ведення переговорів. Правила та принципи укладання угоди про партнерство. Правові аспекти домовленостей.
Лекція 6	Розробка програм лояльності та соціальної відповідальності start-up.	ПЗ 6	Вивчення поведінки цільової групи споживачів start-up. Оцінювання та вибір варіанту програми лояльності. Розробка та обґрунтування доцільності впровадження програм лояльності. Розробка програм роботи з клієнтами. Формування корпоративного іміджу у зв'язках з громадськістю. Розробка заходів з допомоги суспільству.		Дисконтна програма як метод забезпечення лояльності. Особливості бонусних програм лояльності. Основні складові корпоративного іміджу, роль зв'язків з громадськістю в їх формуванні. Місце і роль засобів масової інформації у формуванні корпоративного іміджу.
Лекція 7	Розробка та обґрунтування бізнес-плану start-up	ПЗ 7	Розробка структури бізнес-плану start-up. Вибір методу прогнозування показників бізнес-плану. Розробка та обґрунтування розділів бізнес-плану. Оптимізація бізнес-плану.		Класифікація бізнес-планів. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану. Поняття та основні складові інформаційного поля. Вимоги до якості інформації, необхідної для опрацювання бізнес-плану. Особливості укладання угоди про конфіденційність.
Лекція 8	Презентація start-up і бізнес-плану		Визначення формату ділової презентації. Розробка сценарію презентації start-up. Розробка презентації бізнес-плану start-up. Оцінка результативності презентації.		Чинники, що впливають на ефективність презентації бізнес-плану. Ефективні прийоми презентування. Організація проведення презентації. Правила підготовки до публічного виступу. Правила оформлення та представлення презентаційних слайдів.

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

Література	1. Черненко Н.М., Соловейчук О.М. Організація start-up: навчальний посібник / Н. М. Черненко, О. М. Соловейчук. Одеса : Університет Ушинського, 2024. 180 с. 2. Гобела В. Менеджмент стартапів: навчальний посібник / Володимир Гобела, Галина Леськів. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. 188 с. 3. Менеджмент стартап-проектів: Навчальний наочний посібник [Електронний ресурс] / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 36 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 435 с. 4. Хаустов М. М. Стартапи: створення та масштабування : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с. 5. Стартапи: створення та масштабування : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с.	Методичне забезпечення	1. Start-up: створення та розвиток: конспект лекцій / С. М. Сукачова – Електрон. дані. – Х.: ДБТУ, 2024. – 112 с. 2. Сукачова С.М. Методичні вказівки та завдання до семінарських та практичних занять з дисципліни «Start-up: створення та розвиток» – Електрон. дані. – Х.: ДБТУ, 2024. – 71 с. 3. Сукачова С.М. Методичні вказівки для самостійної та індивідуальної роботи студентів з дисципліни «Start-up: створення та розвиток» – Електрон. дані. – Х.: ДБТУ, 2024. – 40 с.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

	СИСТЕМА	БАЛИ	ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ
Підсумкове оцінювання	100 бальна ECTS (стандартна)	до 100	виконання всіх видів навчальної роботи
Поточне оцінювання	100 бальна сумарна	до 80	усні відповіді на семінарських заняттях, розв'язання практичних завдань
		до 10	поточне тестування за розділами
		до 10	презентація індивідуального завдання

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.