

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Садиева Марина Станиславовна

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 30.05.2025 09:33:51

Уникальный программный ключ:

dfadd478b96da38f4770fc09fde012ad53f159

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА (ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ)

«Проектная методология для работы со студенческими стартапами»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
Раздел 1. Нормативные правовые основы технологического суверенитета РФ и развития технологического предпринимательства		
1.1.	Технологический суверенитет РФ и технологическое предпринимательство	<i>Самостоятельная работа:</i> Технологический суверенитет РФ: понятие, особенности, история. Отрасли проекта технологического суверенитета и его механизм. Национальная технологическая инициатива (НТИ): понятие, цели и задачи, принципы, матрица и механизм, рынки, особенности, критерии-требования к рынкам НТИ. Национальные приоритеты в сфере рынков НТИ Технологическое предпринимательство: понятие, история, элементы, особенности. Специфика деятельности, связанная с технологическим предпринимательством. Этапы процесса создания технологического стартапа. Источники финансирования стартапа. Федеральный проект «Платформа университетского технологического предпринимательства» («ПУТП»): цели, задачи, ключевые показатели, мероприятия федерального проекта. Отличие разных форматов развития стартапов. Взаимосвязь мероприятий и бесшовность. <i>Практические занятия:</i> Анализ нормативной правовой базы и статистических данных по развитию технологического суверенитета РФ и рынкам НТИ.
1.2.	Инновационная экосистема РФ	<i>Самостоятельная работа:</i> Национальная инновационная система: понятие, элементы, структура. Инновационная экосистема РФ: цели и задачи, принципы и создание, подсистемы и механизмы, инфраструктура развития. Признаки экосистемы бизнеса. Экосистема НТИ. Меры поддержки. Преимущества экосистемы развития технологического предпринимательства НТИ для клиентов, компаний. <i>Практические занятия:</i> Анализ официальных интернет-источников НТИ, федерального проекта «ПУТП» и других элементов инфраструктуры экосистемы развития технологического предпринимательства в РФ.
Раздел 2. Особенности командообразования		
2.1	Создание команды. Роли в команде. Управление командой	<i>Самостоятельная работа:</i> Понятие создание и построение команды. Особенности создания команды. Виды ролей в команде. Особенности каждой роли. Понятие управление командой. Критерии эффективного управления командой. Алгоритм управления командой. <i>Практические занятия:</i> Определение своей роли различными методами. Анализ ролей выполняемых в течение дня. Определение возможной своей роли в командном проекте.
2.2	Командная диагностика.	<i>Самостоятельная работа:</i> Командная диагностика: понятие, механизм, модели. Повышение эффективности работы команд:

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	Повышение эффективности работы команд	понятие, виды. Методы коллективной работы над проектом (Agile, Scrum, Kanban, Waterfall, Lean, Six Sigma, Brainstorming, Mind Mapping). Понятие, виды конфликтов и мотивации, методы их разрешения при командной работе. <i>Практические занятия:</i> Тренинг по командообразованию. Командообразование по разным критериям (по интересам рынка НТИ, по ролям, по местоположению (географическому / профессиональному обучающихся). Определение проблемы и постановка цели проекта (по возможности).
Раздел 3. Этапы создания минимально-жизненного продукта		
3.1	Проект, продукт и прототип	<i>Самостоятельная работа:</i> Понятие проект и продукт. Отличия проекта от продукта. Жизненный цикл продукта. Цепочка создания продукта. Минимально жизненный продукт (MVP) и прототип: понятие виды, особенности.
3.2	Целевая аудитория	<i>Самостоятельная работа:</i> Целевая аудитория: понятие, виды. Лица, принимающее решение о покупке. Методы классификации клиентов (ABCDX сегментация). Лицо принимающее решение и лицо действительно принимающее решение. Модели взаимодействия бизнеса с заказчиками. <i>Практические занятия:</i> Анализ целевой аудитории по ABCDX сегментации.
3.3	Гипотеза и её виды	<i>Самостоятельная работа:</i> Гипотеза: понятие, виды. Гипотеза о проблеме, о сегменте. Стратегические и тактические гипотезы. <i>Практические занятия:</i> Формулирование тактических и стратегических гипотез по проекту.
3.4	Ценностное предложение для клиента	<i>Самостоятельная работа:</i> Понятия ценностное предложение, цена и ценность продукта. Разработка ценностного предложения: понятие, инструменты и методы. <i>Практические занятия:</i> Формулирование ценностных предложений для клиентов.
Раздел 4. Развитие рынка. Оценка рынка. Анализ конкурентов		
4.1	Оценка рынка. Метод TAM, SAM, SOM	<i>Самостоятельная работа:</i> Оценка рынка: цель и задачи, показатели оценки. Зачем стартапу оценивать объем рынка? Четыре вида и роль оценки рынка: PAM, TAM, SAM, SOM. Методы расчета PAM, TAM, SAM, SOM. Где брать информацию для оценки объема рынка? Пример расчета PAM, TAM, SAM, SOM. Описание рынка. Примеры обзора рынка. <i>Практические занятия:</i> Оценка рынка разрабатываемого проекта/продукта: TAM, SAM и SOM. Анализ развития рынка для разрабатываемого проекта/продукта.
4.2	Анализ конкурентов. Почему конкуренты – это хорошо.	<i>Самостоятельная работа:</i> Для чего анализируем конкурентов? Понятие анализ конкурентов и конкурентный анализ. Виды конкурентов (прямые, косвенные, альтернативные). Как проводить анализ конкурентов? Возможный перечень параметров для анализа конкурентов. Примеры анализа конкурентов. Где искать информацию для анализа? Особенности создания конкурентного преимущества. <i>Практические занятия:</i> Анализ конкурентов прямых и косвенных,

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		альтернативных. Формирование конкурентных преимуществ вашего продукта.
4.3	Развитие рынка. Интервью о проблеме. Интервью о решении	<i>Самостоятельная работа:</i> Понятие развитие рынка (Customer Development) и зачем он нужен. Что такое исследование и развитие отношений с клиентами Методология развития рынка. Полный цикл Customer development. Интервью о проблеме: структура анкеты, анализ интервью. Структура анкеты. Пример вопросов Поиск нового клиентского сегмента. Интервью о решении. <i>Практические занятия:</i> Составление списка вопросов (не менее 8-15) для проведения интервью по технологии Customer Development. Разработать анкету для опроса.
Раздел 5. Бизнес-моделирование		
5.1	Понятие, сущность, виды бизнес-моделирования.	<i>Самостоятельная работа:</i> Что такое бизнес-модель и зачем она нужна. Отличие бизнес-модели от бизнес-плана. Понятие дизайн бизнес-модели. Методы бизнес-дизайна (принципы построения бизнес-модели). Виды бизнес-моделей. Шаблон бизнес-модели (структурные блоки бизнес-модели). Блоки шаблона бизнес-модели Остервальдера. <i>Практические занятия:</i> прототипа бизнес-модели проекта, стартапа (возможно вымышленного) бизнеса, используя шаблон.
Раздел 6. Маркетинг и продвижение продуктов. PR в стартапе. Формирование бренда стартапа		
6.1	Маркетинг и продвижение продуктов	<i>Самостоятельная работа:</i> Маркетинг в стартапе: понятие и особенности. Эффективный маркетинг. Стратегии Майкла Портера, Филипа Котлера. Классификация потребителей нового продукта. Амбассадор бренда. Конкурентоспособность инновационного проекта (стартапа) или почему клиент должен купить ваш продукт. Встраивание маркетинга в продукт (growth hacking). Взлом роста. Конверсия. Инструменты маркетинга: нетворкинг, специальные платформы, сайт, тематические сми, реклама, контент, соцсети, партнерский маркетинг.
6.2	Формирование бренда стартапа. От стратегии к тактике	<i>Самостоятельная работа:</i> Понятия бренд и брендинг. Когда стартапу нужен бренд? Бренд стартапа. Этапы брендинга стартапа. Создание слогана. Нейминг. Приемы, помогающие придумать название. Критерии хорошего нейминга. Особенности разработки фирменного стиля. Критерии разработки логотипа. Айдентика бренда. <i>Практические занятия:</i> Разработка названия, логотипа и слогана проекта.
6.3	Пиар в стартапе. Как использовать контент для продвижения идеи, стартапа, команды	<i>Самостоятельная работа:</i> Пиар: понятие, виды. Необходимость и результат пиара. Что можно и нужно пиарить? Каналы для продвижения. Стратегия пиара. Этапы пиар-кампании. Аналитика. Виды пиар-статей. Требования к тексту пиара. <i>Практические занятия:</i> Разработка лендинга проекта.
Раздел 7. Финансы и UNit-экономика. Построение воронки продаж		
7.1	Финансы: доходы, расходы, прибыль, убыток. Основные формулы расчетов.	<i>Самостоятельная работа:</i> Основные дефиниции финансов: доходы, расходы, выручка, прибыль – понятие и виды. Активы и пассивы: понятие и виды. Амортизация. Собственные и заемные средства: понятие и виды. Балансовая модель. <i>Практические занятия:</i> Определение расходов и доходов проекта.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		Расчет прибыли.
7.2	Юнит-экономика: ключевые понятия и формулы расчета.	<i>Самостоятельная работа:</i> Понятие юнит и юнит-экономика. Метрики юнит-экономики: выручка, затраты на каждую продажу, валовая прибыль с единичной продукции, затраты на маркетинг, маржинальная прибыль, постоянные расходы, инвестиции, прибыль до вычета налогов и амортизации. Когортный анализ, анализ метрик и принятие решений. Понятие конверсия, воронка продаж, когорты. Затраты на привлечение пользователя. Особенности продаж на разных рынках взаимодействия бизнеса с заказчиками (b2b, b2c, b2g). <i>Практические занятия:</i> Расчет юнит-экономики стартапа по шаблону. Расчет воронки продаж.
Раздел 8. Привлечение инвестиций		
8.1	Институты развития. Программы развития. Меры поддержки.	<i>Самостоятельная работа:</i> Понятие стартап-инвестиции. Источники инвестиций (участники инвестирования). Стадии жизненного цикла стартапа с точки зрения привлечения инвестиций. Раунды инвестирования. Шаги по привлечению инвестиций. Как привлечь внимание инвесторов. Как инвесторы оценивают стартап. <i>Практические занятия:</i> Анализ запросов по разрабатываемому проекту (стартапу), определение возможных источников финансирования. Написание заявки на грант (паспорт проекта).
Раздел 9. Презентация и публичные выступления для привлечения инвестора		
9.1	Сущность презентации и публичных выступлений	<i>Самостоятельная работа:</i> Понятие, виды, особенности презентации и питча. Формула питча. Оформление, структура и основные элементы презентации. Сторителлинг. <i>Практические занятия:</i> Разработка, доработка презентации проекта по шаблону.
9.2	Организационные, технические, психологические аспекты подготовки к выступлению перед аудиторией	<i>Самостоятельная работа:</i> Внешний вид оратора. Анализ публички для эффективного выступления. Характеристика речи во время выступления. Невербальные средства взаимодействия с аудиторией. Организационные, технические, психологические аспекты подготовки к выступлению. Страхи выступления и борьба с ними. Ответы на вопросы. Эффектность и эффективность презентации. Ошибки в презентациях. Что делать после питча. Анализ качества выступления. Примеры лучших питчей. Вопросы стартапу. <i>Практические занятия:</i> Тренинг по подготовке к питчам.