

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ  
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету менеджменту

Павлук Т.С. \_\_\_\_\_  
(підпис) (ініціали та прізвище)

« 27 » січня 2025

м. Запоріжжя  
Україна

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП  
ПРОЄКТАМИ

(назва навчальної дисципліни)

підготовки бакалавр \_\_\_\_\_

(назва освітнього ступеня)

денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійної програми Підприємництво та комерційна логістика  
(назва)

спеціалізації / предметної спеціальності \_\_\_\_\_  
(за наявності) (шифр і назва)

спеціальності D7 Торгівля \_\_\_\_\_

галузі знань 07 «Бізнес, адміністрування та право»  
(шифр і назва)

(шифр, назва спеціальності)

ВИКЛАДАЧ (-ЧІ): к.е.н., доцент Павлук Т.С. \_\_\_\_\_  
(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено  
на засіданні кафедри ПМОіЛ

Протокол № 6 від « 27 » січня 2025 р.

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

(підпис)

Павлук Т.С.

(ініціали, прізвище)

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми

(підпис)

Павлук Т.С.

(ініціали, прізвище)

2025 рік



# ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП ПРОЄКТАМИ

**Зв'язок з викладачем (викладачами):** к.е.н., доц. Павлюк Тетяна Сергіївна

**E-mail:** pavliuktetiana.znu@gmail.com

**Сезн ЗНУ повідомлення:** <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4156>

**Телефон:** (061) 289-41-15 (кафедра)

**Інші засоби зв'язку:** Telegram – 0505574450

**Кафедра:** кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики, VI корпус, ауд.415

## 1. Опис навчальної дисципліни

Основна мета вивчення цієї дисципліни полягає у формуванні в студентів комплексу знань та практичних навичок, необхідних для успішного створення та розвитку власного стартапу.

Конкретні цілі:

- Формування системного мислення: Розуміння взаємозв'язку різних аспектів стартап-проекту, від ідеї до масштабування.
- Набуття знань про інноваційні процеси: Ознайомлення з сучасними інноваційними технологіями, трендами та підходами в бізнесі.
- Оволодіння інструментарієм управління проектами: Вивчення методів планування, організації, контролю та координації проектів.
- Розвиток підприємницьких компетенцій: Формування навичок пошуку ідей, аналізу ринку, розробки бізнес-моделей, залучення інвестицій, управління командою.
- Підготовка до роботи в динамічному середовищі: Розвиток адаптивності, креативності та здатності приймати рішення в умовах невизначеності.
- Створення основи для подальшої професійної діяльності: Надання студентам знань та навичок, які будуть корисними для роботи в стартапах, венчурних фондах, інноваційних компаніях та інших сферах, пов'язаних з підприємництвом.

*Цей курс охоплює широке коло питань серед яких:*

Основи інноваційного підприємництва: що таке інновації? Типи інновацій. Інноваційна культура. Роль стартапів в економіці: Аналіз впливу стартапів на економічне зростання та соціальні зміни. Цикл життя стартапу. Ідея та валідація. Бізнес-модель. Залучення інвестицій. Масштабування. Управління стартапом. Будівництво команди. Маркетинг та продажі. Дизайн-мислення. Lean Startup. Agile-методології. Інкубатори та акселератори. Венчурні фонди.

Цей курс є ключовим для студентів, які бажають розвинути свої підприємницькі навички та отримати практичні знання, необхідні для успішного запуску та масштабування стартапів. Ось чому він такий важливий:

- Розуміння інновацій: Курс допомагає студентам зрозуміти, що таке інновації, як вони виникають та як їх впроваджувати в бізнес. Це дозволяє їм генерувати оригінальні ідеї та розробляти інноваційні продукти або послуги.
- Розробка бізнес-моделей: Студенти навчаються створювати ефективні бізнес-моделі, які дозволяють перетворити ідею в прибутковий бізнес. Вони вивчають різні підходи до монетизації та масштабування.

# ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

## Силабус навчальної дисципліни



- Залучення інвестицій: Курс готує студентів до взаємодії з інвесторами. Вони навчаються складати інвестиційні пропозиції, презентувати свої ідеї та переконувати інвесторів у перспективності проекту.

- Управління командою: Студенти отримують навички лідерства та управління командою, що є критично важливим для успіху будь-якого стартапу.

- Маркетинг та продажі: Курс охоплює аспекти маркетингу та продажів, що дозволяють студентам залучати клієнтів та будувати міцні відносини з ними.

- Адаптація до змін: Курс готує студентів до роботи в динамічному середовищі, де необхідно швидко адаптуватися до змін та приймати рішення.

Завдяки цьому курсу студенти отримують такі ключові компетенції:

- Підприємницьке мислення: Здатність бачити можливості, генерувати ідеї та перетворювати їх у бізнес.

- Креативність: Здатність мислити нестандартно та шукати нові рішення.

- Адаптивність: Здатність швидко адаптуватися до змін та непередбачуваних ситуацій.

- Навички вирішення проблем: Здатність аналізувати проблеми та знаходити ефективні рішення.

- Командна робота: Здатність працювати в команді та досягати спільних цілей.

Отже, курс "Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами" надає студентам не тільки теоретичні знання, але й практичні навички, які допоможуть їм реалізувати свої підприємницькі амбіції та створити успішний бізнес.

### Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	<b>Вибіркова</b>	
Семестр	8-й	8 -й
Кількість кредитів ECTS	<b>5</b>	
Кількість годин	<b>150</b>	
Лекційні заняття	32 год.	0 год.
Практичні заняття	16 год.	0 год.
Самостійна робота	102 год.	0 год.
Консультації	<i>консультації очні або дистанційні (вівторок та четвер за попередньою домовленістю у telegram</i>	
Вид підсумкового семестрового контролю:	<b>залік</b>	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	<a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4156">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4156</a>	



## 2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

КОМПЕТЕНТНОСТІ/ результати навчання	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
<p>- Здатність бачити можливості, генерувати ідеї та перетворювати їх у бізнес.</p> <p>- Здатність мислити нестандартно та шукати нові рішення.</p> <p>- Здатність швидко адаптуватися до змін та непередбачуваних ситуацій.</p> <p>- Здатність аналізувати проблеми та знаходити ефективні рішення.</p> <p>- Здатність працювати в команді та досягати спільних цілей.</p>	<p>1. Інформаційно-лекційні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Лекції з використанням мультимедійних засобів</li> <li>- Електронні лекції</li> <li>- Консультування</li> </ul> <p>2. Проблемно-дослідницькі методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Аналіз проблемних ситуацій</li> <li>- Ділові ігри</li> <li>- Case-study</li> <li>- Дослідницькі проекти (Курсова робота)</li> </ul> <p>3. Інтерактивні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Дискусії</li> <li>- Семінари</li> <li>- Круглі столи</li> <li>- Мозковий штурм</li> </ul> <p>4. Самостійні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Вивчення рекомендованої літератури</li> <li>- Виконання практичних завдань</li> <li>- Підготовка рефератів та доповідей</li> <li>- Робота над індивідуальними проектами</li> </ul>	<p>1. Поточний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Усне опитування</li> <li>- Тестування</li> <li>- Виконання практичних завдань</li> <li>- Написання рефератів та доповідей (есе тощо)</li> </ul> <p>2. Рубіжний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Тестування</li> <li>- Захист рефератів</li> <li>- Індивідуальні усні співбесіди</li> </ul> <p>3. Підсумковий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Екзамен (усна або письмова форма)</li> <li>- тестування, усне співбесіда</li> <li>- Захист курсової роботи (окрема оцінка)</li> </ul>
<p>Програмні результати навчання</p>		
<p>- Вміння генерувати інноваційні ідеї: Студент зможе застосовувати методики креативного мислення для генерації нових ідей та їхньої оцінки.</p> <p>- Здатність розробляти бізнес-плани: Студент зможе скласти детальний бізнес-план, який включає опис продукту або послуги, аналіз ринку, маркетингову стратегію та фінансовий план.</p> <p>- Вміння презентувати свої ідеї: Студент зможе</p>	<p>1. Інформаційно-лекційні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Лекції з використанням мультимедійних засобів</li> <li>- Електронні лекції</li> <li>- Консультування</li> </ul> <p>2. Проблемно-дослідницькі методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Аналіз проблемних ситуацій</li> <li>- Ділові ігри</li> <li>- Case-study</li> <li>- Дослідницькі проекти (Курсова робота)</li> </ul> <p>3. Інтерактивні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Дискусії</li> </ul>	<p>1. Поточний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Усне опитування</li> <li>- Тестування</li> <li>- Виконання практичних завдань</li> <li>- Написання рефератів та доповідей</li> </ul> <p>2. Рубіжний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Тестування</li> <li>- Захист рефератів</li> <li>- Індивідуальні усні співбесіди</li> </ul> <p>3. Підсумковий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Екзамен (усна або письмова форма)</li> <li>- тестування, усне співбесіда</li> <li>- Захист курсової роботи</li> </ul>



<p>ефективно презентувати свій проект перед різною аудиторією, використовуючи презентаційні навички.</p> <p>- Здатність працювати в команді: Студент зможе ефективно співпрацювати з іншими членами команди, досягати спільних цілей та вирішувати конфлікти.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Семінари</li> <li>- Круглі столи</li> <li>- Мозковий штурм</li> <li>4. Самостійні методи:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- Вивчення рекомендованої літератури</li> <li>- Виконання практичних завдань</li> <li>- Підготовка рефератів та доповідей</li> <li>- Робота над індивідуальними проектами</li> </ul> </li> </ul>	<p>(окрема оцінка)</p>
---	--	------------------------

### 3. Зміст навчальної дисципліни

#### Змістовий модуль 1. Теоретичні основи інноваційного підприємництва

Стартап екосистема. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу. Дизайн мислення, визначення проблеми потенційних клієнтів і користувачів, емпатія. Дизайн мислення, пошук і вибір ідеї. Валідація ідеї стартапу. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.

#### Змістовий модуль 2. Практичні навички управління стартапом

Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез. Мінімально життєздатний продукт (MVP). Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Маркетинг для стартапів. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів. Динаміка команди . Презентація стартапу. Пітч-дек.

### 4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
Змістовий модуль 1	Теоретичні основи інноваційного підприємництва			
Лекція 1	<p><b>Тема 1: Стартап-екосистема</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Визначення стартапу та стартап-екосистеми.</li> <li>- Основні компоненти стартап-екосистеми (акселератори, інкубатори, венчурні фонди тощо).</li> <li>- Роль держави та бізнесу у розвитку стартап-екосистеми.</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>



Лекція 2	<p><b>Тема 2: Команда стартапу</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Основні ролі в команді стартапу (засновник, CEO, CTO, маркетолог тощо).</li> <li>- Принципи формування ефективної команди.</li> <li>- Лідерство та мотивація в стартапі.</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 3-4	<p><b>Тема 3: Дизайн мислення та пошук ідеї</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Що таке дизайн мислення?</li> <li>- Процес дизайн мислення: емпатія, визначення проблеми, генерація ідей, прототипування, тестування.</li> <li>- Методи пошуку та оцінки бізнес-ідей.</li> </ul>	4	1	<i>щотижня</i>
Лекція 5	<p><b>Тема 4: Валідація ідеї стартапу</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Що таке валідація?</li> <li>- Методи валідації ідеї (інтерв'ю з клієнтами, A/B тестування, лендінги тощо).</li> <li>-</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 6-7	<p><b>Тема 5: Канва бізнес-моделі</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Що таке бізнес-модель?</li> <li>- Структура бізнес-моделі (сегменти клієнтів, ціннісна пропозиція, канали збуту, відносини з клієнтами тощо).</li> </ul>	4	1	<i>щотижня</i>
Лекція 8	<p><b>Тема 6: Основи інвестицій, фінанси та юридичні особливості стартапів</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Види інвестування (ангельські інвестиції, венчурне фінансування, краудфандинг тощо).</li> <li>- Фінансові показники стартапу.</li> <li>- Юридичні аспекти створення та розвитку стартапу.</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
<b>Змістовий модуль 2</b>	Практичні навички управління стартапом			

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



Лекція 9	<b>Тема 7: Дослідження клієнтів та ринку</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Методи дослідження клієнтів (інтерв'ю, фокус-групи, опитування).</li> <li>- Аналіз конкурентного середовища.</li> <li>-</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 10	<b>Тема 8: Оцінка ринку та аналіз конкурентів</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Методи оцінки ринку (SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз).</li> <li>- Порівняльний аналіз конкурентів.</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 11-12	<b>Тема 9: Мінімально життєздатний продукт (MVP)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Концепція MVP.</li> <li>- Поняття мінімально життєздатного продукту та його прилади</li> <li>- Процес розробки MVP.</li> </ul>	4	1	<i>щотижня</i>
Лекція 13	<b>Тема 10: Маркетинг для стартапів</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Маркетингові інструменти для стартапів (SMM, SEO, контент-маркетинг тощо).</li> <li>- Продвиження стартапу на ранніх етапах.</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 14	<b>Тема 11: Оцінка ринку та аналіз конкурентів</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Методи оцінки ринку (SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз).</li> <li>- Порівняльний аналіз конкурентів.</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 15	<b>Тема 12: Динаміка команди</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Управління конфліктами в команді.</li> <li>- Зміни в команді.</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 16	<b>Тема 13: Презентація стартапу</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Структура пітч-деку.</li> <li>- Навички ефективної презентації.</li> </ul>	2	0,5	<i>щотижня</i>
Самостійні роботи	Прописані в методичних рекомендаціях для виконання самостійних робіт з дисципліни	102	80	<i>індивідуально</i>
<b>Разом</b>		150	150	



## 5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/роботи	Вид поточного контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання*	Усього балів
1	2	3	4	5
<b>Поточний контроль</b>				
Практичне заняття 1 виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 1 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=521066">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=521066</a>	Скласти візію та місію для вигаданого підприємства. прикріпити файл (або текстовий документ, або презентація, або картинка)	При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію.	<b>6</b>
Практичне заняття 2 виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 2 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=521067">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=521067</a>	1) 1.Кожній стартап-команді необхідно створити одне спільне опитування (15 питань щодо проблеми, яку ви будете розробляти у якості ідеї для стартапу.  2. Створити Google форму та надіслати мін 10 особам ці питання з проханням пройти опитування.  3. Надати відповіді у формі таблиці та додати посилання на гугл-форму  Краще робити у групах 2-5 осіб (вказати у файлі прізвища всіх)	Враховуються: - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. -вміння бачити різні точки зору на проблему. -вміння формулювати проблемні питання. -вміння знаходити креативні рішення проблем. -вміння чітко та лаконічно висловлюватися. -вміння уважно слухати інших. -вміння вести конструктивний діалог.	<b>6</b>
Практичне заняття 3 виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 3 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=521068">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=521068</a>	1.Команді стартапу необхідно створити (схематично накреслити/намалювати/візуалізувати карту емпатії своїх потенційних клієнтів. 2. Завантажити фото /скан своєї карти емпатії	При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень.	<b>6</b>



ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



		(кожному члену команди зі свого мудл акаунту)/Якщо файл не завантажується надати посилання на нього, а саме фото розташувати на гугл диску свого гугл акаунту.	- вміння використовувати відповідну термінологію. - вміння працювати у команді.	
Практичне заняття 4 виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 4 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=521070">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=521070</a>	Опишіть проблему, яку ви будете вирішувати.	При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію.	6
Практичне заняття 5 виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 5 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270546">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270546</a>	Колективне завдання.  Напишіть 3 найкращі ідеї, які вам вдалося нагенерувати. Опишіть, як саме кожна з цих ідей вирішує обрану вами проблему	При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію.	6
Практичне заняття 6 виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 6 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270549">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270549</a>	Проаналізуйте, які альтернативи існують сьогодні щодо вирішення вашої проблеми. Які у них є переваги і недоліки? Які бізнеси (можливо конкретні назви фірм/компаній) та як вирішують цю проблему.	Враховується: Глибина та обґрунтованість розкриття теми. Чи чітко та логічно викладено основні положення теми? Чи підтверджуються твердження автора фактами та даними? Використання джерел інформації. Чи використані автором достатні та авторитетні джерела інформації? Чи правильно оформлені посилання на джерела? Наукова новизна. Чи містить робота нові ідеї, думки, результати досліджень?	6
Практичне заняття 7 виконання	Завдання 7 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270549">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270549</a>	За допомоги онлайн інструментів <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a>	Враховуються: - аналітичні здібності: - вміння аналізувати	6



ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	w.php?id=270551	або <a href="https://miro.com/">https://miro.com/</a> створить візуалізацію за методом "Дерево проблеми - дерево рішення" для проблеми, що буде вирішувати ваша команда. Цю візуалізацію додайте в розділ "Ціннісна пропозиція" вашої канви БМ.	інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формулювати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися.	
Практичне заняття 8 виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 8 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270553">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270553</a>	Продовжити заповнення канви ціннісної пропозиції для вашого стартапу. скласти SWOT-аналіз та профіль клієнта).	Враховуються: - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формулювати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися. - вміння уважно слухати інших. - вміння вести конструктивний діалог.	6
Самостійне виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 9 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270555">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270555</a>	<p>Кейс_Український стартап" Ціннісна пропозиція (Завдання 9)</p> <p>індивідуальне завдання. (ДОДАТКОВО)</p> <p>1. Обрати будь-який український стартап за 2018-2023 рік (посилання в МУДЛ в секції курсу "Модуль 1).</p> <p>2. Прочитати/продивитись інфо про нього.</p> <p>3. Створити візуалізацію на jamboard ціннісної пропозиції (клієнтські завдання, болі, переваги) для цього</p>	Враховуються: - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формулювати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися. - вміння уважно слухати інших. - вміння вести конструктивний діалог.	6





		стартапу.		
Самостійне виконання завдання СЕЗН Moodle ЗНУ	Завдання 10 <a href="https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270556">https://moodle.znu.edu.ua/mod/assign/view.php?id=270556</a>	<p>Завдання 10! Канали дистрибуції та взаємовідносини з клієнтами в канві БМ.</p> <p>1. Визначить яким буде ваш продукт та канал розповсюдження/доведення до клієнта. В якому квадранті матриці був би ваш продукт? Запишіть інформацію (текстом) в канву БМ, додайте візуалізацію.</p> <p>2. Яка ваша гіпотеза стосовно можливого залучення та подальшого утримання клієнтів. Оберіть відповідну стратегію та тактику та впишіть в канву БМ. (використовуйте інформацію з таблиці 2)</p> <p>Інформація для використання (по п.1):</p> <p>продукт(віртуальний /фізичний); канал (прямий/непрямий, через посередника);</p> <p>Прямі канали продажів:</p> <p>-фізичні продажі ( через магазини/продавців)</p> <p>- через сайти/соціальні мережі</p> <p>- через мобільний додаток</p> <p>Продажі через посередників:</p> <p>- системні інтегратори (напр. Hotline)</p> <p>-</p>	<p>Враховуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- аналітичні здібності:</li> <li>- вміння аналізувати інформацію та робити висновки.</li> <li>- вміння бачити різні точки зору на проблему.</li> <li>- вміння формувати проблемні питання.</li> <li>- вміння знаходити креативні рішення проблем.</li> <li>- вміння чітко та лаконічно висловлюватися.</li> <li>- вміння уважно слухати інших.</li> <li>- вміння вести конструктивний діалог.</li> </ul>	6



ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



		дилерська/дистрибуційна мережа;  - дистрибуція через ритейлерів;  - <i>Value-added reseller</i> (VAR); інше		
<b>Усього поточний контроль</b>	<b>10</b>			<b>60</b>
<b>Підсумковий контроль</b>				
<b>Залік</b>	Теоретичне завдання (2 питання з переліку (рандомний вибір))	Питання для підготовки: розміщені у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) <a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4156">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4156</a>		<b>20</b>
	Практичне завдання	Тестові завдання розміщені у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) <a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4156">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=4156</a>		<b>20</b>
<b>Усього підсумковий контроль</b>	<b>2</b>			<b>40</b>

**Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS**

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

**6. Основні навчальні ресурси**

**Рекомендована література**

**Основна:**





1. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Б. Дорф, С. Бленк. 2018. Наш Формат. Київ. 512 с.
2. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або Як створити майбутнє - Пітер Тіль, Блейк Мастерс. URL: <https://akonit.net/356399-vid-nulya-do-odinici-notatki-pro-startapi-abo-yak-stvoriti-majbutnye>. 2019. Наш Формат. Київ. 218 с. (Дата звернення: 23.08.2024)
3. Рейд Гоффман, Бен Касноча. Сам собі стартап. Як адаптуватися до майбутнього, інвестувати в себе і трансформувати свою кар'єру. КМ-Букс. Київ. 2021. 224 с.
4. Ерік Райз Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля .Віват, 2016 368 с.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» . URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. (Дата звернення: 23.08.2024)

#### Додаткова:

6. Кетлін Кетрін, Метьюз Джейна Управління стартапом. Як керувати компанією на різних етапах зростання 2011, 176 с.
7. Колесник В.І. Управління стартапами в Україні: проблеми та перспективи. Економіка харчової промисловості. 2017. Т. 9, Вип. 4. С. 57-61.
8. Левченко Ю. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / Ю. Г. Левченко. - К. : Кондор, 2015. - 448 с.
9. Михайлова Л.І., Гуторов О.І., Турчіна С.Г., Шарко І.О. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. Вид. 2-ге, доп. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 234 с.
10. Монтрін І. І., Танська Л. В. Стартапи: теоретико-методичні аспекти розвитку інноваційного бізнесу. Ефективна економіка. 2021. № 10. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9438> (Дата звернення: 23.08.2024)

#### Інформаційні ресурси:

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI. URL : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17\\_3](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17_3) (Дата звернення: 23.08.2024)
2. Програма підтримки розвитку підприємництва у м. Харкові на 2012-2015 роки URL : [http://www.dozvil.kh.ua/viddil\\_rozvitku\\_pidpriemnitstva\\_harkivskoi\\_miskoi\\_radi.htm](http://www.dozvil.kh.ua/viddil_rozvitku_pidpriemnitstva_harkivskoi_miskoi_radi.htm) (Дата звернення: 23.08.2024)
3. Стартап-центр "FIRST CAPITAL". URL : <http://fcapital.biz>. (Дата звернення: 23.08.2024)
4. SUCSID – TEMPUS Cross Regional Joint Project. URL : <http://sucid.competence.in.ua>. (Дата звернення: 23.08.2024)
5. Міністерство освіти і науки України. Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.mon.gov.ua> (дата звернення: 19.08.2024).
6. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=50da6022-ffe8-4ddb-9248-8a24ab606d3c&title=ProzorroZmenshuKoruptsiuRezultatiOpituvanniaBiznesu>. (дата звернення: 21.08.2024).
7. Президент України. Офіційне інтернет-представництво. URL: <http://www.president.gov.ua> (дата звернення: 22.08.2024).

## 7. Регуляції і політики курсу

**Відвідування занять. Регуляція пропусків.**



# ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



*Відвідування усіх занять є обов'язковим. Заняття, що були пропущені з поважної причини можна відпрацювати на консультаціях (за попередньою домовленістю через telegram)*

## **Політика академічної доброчесності**

*Всі роботи, які студенти роблять з дисципліни протягом семестру: курсові, реферати, ессе, тощо будуть ретельно перевірятися викладачем на плагіат та на використання штучного інтелекту. Роботи тих*

*студентів, що порушили академічну доброчесність до захисту прийматися не будуть та не будуть враховані при оцінюванні, тобто будуть мати 0 балів.*

## **Визнання результатів неформальної/інформальної освіти**

*Якщо здобувач має сертифікати, що підтверджують отриманих за рахунок неформальної/інформальної освіти знання з даного курсу, то їх буде враховано при поточному контролі (з перевіркою на відповідність тем). Однак при оцінюванні курсових робіт ці сертифікати враховуватись не будуть.*

## **ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ**

**ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р.** доступний за адресою: <https://tinyurl.com/yckze4jd>.

**НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ.** Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методик проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

**ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ.** Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

**ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ.** Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

**ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА.** Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

**УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ**  
Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**

Електронна адреса:

Гаряча лінія: Тел.



# ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



**РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.** Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

## РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

**НАУКОВА БІБЛІОТЕКА:** <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

**СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):**

<https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: [moodle.znu@znu.edu.ua](mailto:moodle.znu@znu.edu.ua).

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

**ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ:** <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

**ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ:**

<https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

**ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ):** <http://sites.znu.edu.ua/confucius>