

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ярошенко Николай Николаевич
Должность: проректор по учебно-методической деятельности
Дата подписания: 04.06.2026 09:48:21
Уникальный программный ключ:
25cc77c6d2a242799b1569189212ec549db4bb3f

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Московский государственный институт культуры**

**УТВЕРЖДЕНО
Председатель УМС
Библиотечно-информационного
факультета
Боронина Н.В.**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
СТАРТАП В СФЕРЕ ИТ**

**Направление подготовки/специальности (код, наименование) 09.03.02
Информационные системы и технологии**

**Профиль подготовки/специализация Информационные системы и цифровые
технологии в культуре**

Квалификация (степень) выпускника бакалавриат

Форма обучения очная

*(РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов)*

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели:

Формирование у студентов системных знаний и практических навыков, необходимых для создания и развития стартапов в сфере информационных технологий; развитие предпринимательского мышления, понимания специфики инновационного бизнеса, методов поиска идей, их валидации, построения бизнес-моделей и привлечения инвестиций; подготовка специалистов, способных инициировать и реализовывать ИТ-проекты в условиях высокой неопределённости и ограниченных ресурсов.

Задачи:

Изучить теоретические основы технологического предпринимательства, этапы жизненного цикла стартапа; освоить методы генерации идей, анализа рынка и конкурентов, выявления потребностей целевой аудитории; получить навыки разработки бизнес-модели, ценностного предложения и модели монетизации; научиться формировать команду, распределять роли и мотивировать участников; овладеть инструментами маркетинга и продвижения стартапа в цифровой среде; изучить источники финансирования, методы оценки стоимости стартапа и подготовки инвестиционной презентации; развить умение управлять рисками, адаптироваться к изменениям и презентовать проект перед инвесторами.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «СТАРТАП В СФЕРЕ ИТ» входит в состав Блока 1 «Дисциплины (модули)» и относится к обязательной части /части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП по направлению подготовки 09.03.02 Информационные системы и технологии, профиль - Информационные системы и цифровые технологии в культуре.

Дисциплина «СТАРТАП В СФЕРЕ ИТ» изучается в 6 семестре. Входные знания, умения и компетенции, необходимые для изучения данного курса, формируются в процессе изучения таких дисциплин, как: “Управление проектами в области ИТ”, “Информационный менеджмент”. В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и навыки, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: “Государственные ИС и ИТ-проекты”, “Креативные проекты в сфере ИТ”, “Преддипломная практика” и других дисциплин.

Взаимосвязь курса с другими дисциплинами ООП способствует планомерному формированию необходимых компетенций и углубленной подготовке студентов к решению специальных практических профессиональных задач.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование компетенций ПК-3.3 в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки 09.03.02 Информационные системы и технологии

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
--	---------------------------	---------------------

<p>ПК-3 Готов к управлению в проектами в области в информационных в технологий в</p>	<p>ПК-3.3. Осуществляет разработки в области информационных систем и технологий, выдвигает предпринимательские инициативы</p>	<p>Знает: - основные механизмы прав интеллектуальной собственности и возможности их применения в области информационных систем и технологий, порядок регистрации программ для ЭВМ и баз данных - стартап-инструменты и особенности их применения в области информационных систем и технологий Умеет: оформлять заявку на регистрацию программы для ЭВМ и базы данных; разрабатывать стартап-проекты и адекватно определять условиях их реализации Владеет: ориентацией на инновационное развитие профессиональной сферы и интеллектуальную активность, представлениями о возможностях коммерциализации прав интеллектуальной собственности; пониманием возможностей и рисков стартапов в информационной сфере, навыками самооценки результатов интеллектуальной деятельности и предпринимательских инициатив</p>
---	---	--

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (модуля)

4.1 Объем дисциплины (модуля)

Объем (общая трудоемкость) дисциплины «СТАРТАП В СФЕРЕ ИТ» составляет 2 зе, 72 акад. часов, из них контактных 38 акад.ч., СРС 34 акад.ч., формы контроля зачет.

4.2. Структура дисциплины для очной формы обучения.

<p>№ п/п</p>	<p>Тема/Раздел дисциплины</p>	<p>Семестр</p>	<p>Виды учебной работы*, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)/ с указанием занятий, проводимых в интерактивных формах</p>					<p>Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)</p>
			<p>Лекции</p>	<p>Семинары/ практические</p>	<p>Консультации</p>	<p>ИКР</p>	<p>СРС</p>	

1	Вводная лекция. Основные понятия стартап-среды	6	2	2		0	2	Семинар
2	Мотивации предпринимателя и ее виды. Заблуждения, которые могут повлиять на развитие бизнеса	6	2	0		2	4	Экспресс-опрос
3	Команда стартапа: как сформировать минимальную команду в зависимости от целей компании, формы и виды мотивации команды Анализ конкурентов	6	2	2		2	8	Экспресс-опрос, Практическая работа
4	Бизнес-модель (подходы) и модели монетизации стартапов в цифровой среде	6	2	2		0	6	Доклад/презентация, Практическая работа
5	Особенности и отличия аудитории стартапов от аудитории корпораций, цикл принятия новых продуктов, проблемные интервью	6	2	2		2	6	Практическая работа
6	Маркетинг стартапа: ценностное предложение, конкурентное преимущество стартапа, инструменты онлайн-продвижения Оценка эффективности стартапа и Метрики	6	2	2		2	4	Практическая работа
7	Управленческие ошибки и трудности,	6	2	2		0	2	Семинар Практическая работа

	с которыми сталкиваются основатели стартапов							
8	Финансирование стартапов: виды инвесторов, формирование отношений с инвестором, причины, по которым инвесторы отказывают проектам, инвестиционная презентация	6	2	2		2	2	Практическая работа
	Итоговая форма контроля	2						зачет
	итого:		14	14		10	34	

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

Текущий контроль выполнения заданий (контроль формирования компетенций) осуществляется регулярно, начиная с первой недели семестра (входящий контроль). Текущий контроль освоения отдельных разделов дисциплины осуществляется при помощи контрольных работ и тестовых заданий в завершении изучения каждого раздела. Система текущего контроля успеваемости служит не только оценке уровня компетентностной подготовки обучающегося и способствует в дальнейшем наиболее качественному и объективному оцениванию его в ходе промежуточной аттестации, но и самооценке учащегося, стимулируя его усилия.

СЕМИНАРЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Семинар по теме 1 «Вводная лекция. Основные понятия стартап-среды»

Цель: сформировать у слушателей чёткое понимание сущности стартапа, его отличий от традиционного бизнеса и роли цифровой среды в развитии стартапов.

Работа в группах: анализ 2–3 кейсов стартапов и традиционных компаний (например, Airbnb vs. отель, Uber vs. такси); выделить ключевые отличия по критериям: бизнес-модель, темпы роста, подход к клиентам, использование технологий. Каждая группа представляет свои выводы, обсуждение в аудитории.

Семинар 2 по теме 7. Маркетинг стартапа: ценностное предложение, конкурентное преимущество стартапа, инструменты онлайн-продвижения

1. Ценностное предложение: определение и структура (проблема клиента, решение, выгоды); шаблон ценностного предложения Остервальдера
2. Конкурентное преимущество
3. Инструменты онлайн-продвижения (SEO, контекстная реклама, таргетированная реклама; SMM, контент-маркетинг, email-маркетинг; выбор каналов в зависимости от целевой аудитории и бюджета)

ПРАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ ПО ТЕМАМ

Тема 2: Анализ мотиваций и заблуждений на примере 2–3 известных стартапов (кейсы).

Тема 3: Составление профиля идеального сооснователя и плана мотивации для гипотетической команды.

Тема 4: Проведение мини-анализа конкурентов (TAM/SAM/SOM, PEST, сегментация) для выбранного продукта.

Тема 5: Разработка бизнес-модели и модели монетизации для стартапа (шаблон Остервальдера).

Тема 6: Составление сценария проблемного интервью и CJM для гипотетического продукта.

Тема 8: Расчёт ключевых метрик (CAC, LTV, Retention) и оценка стоимости стартапа одним из методов.

Тема 9: Анализ типичных управленческих ошибок на кейсах, разработка плана пивота для гипотетического стартапа.

Тема 10: Подготовка краткой инвестиционной презентации (10–15 слайдов) для гипотетического проекта.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ/ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие. Бизнес-модель

Вопросы для обсуждения:

1. Что такое бизнес-модель и чем она отличается от стратегии?
2. Девять блоков Business Model Canvas А. Остервальдера.
3. Lean Canvas для стартапов: отличия, преимущества.
4. Разбор примеров бизнес-моделей известных ИТ-компаний (Uber, Airbnb, Spotify).

Задания:

- В группах по 3-4 человека заполнить Lean Canvas для своей идеи.
- Презентовать результаты другим группам, получить обратную связь.

Практическое занятие. Проблемные интервью

Вопросы для обсуждения:

1. Зачем нужны проблемные интервью?
2. Как формулировать гипотезы?
3. Структура интервью: введение, вопросы, завершение.
4. Типичные ошибки интервьюера.

Задания:

- Разработать сценарий проблемного интервью для своего проекта (не менее 10 вопросов).
- Провести ролевую игру: один студент – интервьюер, другой – респондент. Остальные – наблюдатели с чек-листом.
- Обсудить результаты, скорректировать гипотезы.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Вариант 1

Закрытые вопросы:

1. Что означает термин MVP в контексте стартапов?
 - а) максимально возможный продукт;
 - б) минимально жизнеспособный продукт;
 - в) модель внутренней прибыли;
 - г) метод валидации проекта.
2. Какой этап стартапа следует после создания прототипа?
 - а) IPO;
 - б) закрытая бета-версия;
 - в) ликвидация;
 - г) масштабирование без тестирования.
3. Кто такие «бизнес-ангелы»?
 - а) консультанты по маркетингу;
 - б) частные инвесторы на ранних стадиях;
 - в) сотрудники стартапа;
 - г) государственные инспекторы.
4. Какая модель монетизации предполагает бесплатный базовый функционал и платные дополнительные опции?
 - а) подписка;
 - б) freemium;
 - в) разовая продажа;
 - г) лицензирование.
5. Что такое «пивот» в стартапе?
 - а) полное закрытие проекта;
 - б) изменение стратегии или продукта;
 - в) привлечение крупного инвестора;
 - г) выход на IPO.

Открытые вопросы:

1. Перечислите 3 ключевых признака, отличающих стартап от традиционного малого бизнеса.
2. Назовите 2 преимущества краудфандинга для ИТ-стартапа.
3. Опишите суть методологии Lean Startup.
4. Приведите пример успешного ИТ-стартапа и укажите его ключевую инновацию.
5. Какие 2 метрики наиболее важны для оценки роста стартапа на ранней стадии? Поясните.

Вариант 2

Закрытые вопросы (выберите один правильный ответ):

1. Какой этап финансирования стартапа обычно идёт первым?
 - а) Series A;
 - б) seed-раунд;
 - в) IPO;
 - г) M&A.
2. Что такое pitch deck?
 - а) финансовый отчёт для налоговой;
 - б) презентация для привлечения инвесторов;
 - в) техническое задание на разработку;
 - г) договор с партнёрами.
3. Какая из причин чаще всего приводит к провалу ИТ-стартапов?
 - а) отсутствие офисного помещения;
 - б) недостаток уникальных идей;
 - в) отсутствие рыночного спроса на продукт;
 - г) слишком большой стартовый капитал.
4. Что означает термин «валидация гипотезы» в стартапах?
 - а) юридическое оформление компании;
 - б) проверка идеи на соответствие рынку;
 - в) найм команды разработчиков;
 - г) запуск рекламной кампании.
5. Какой инструмент помогает визуализировать бизнес-модель стартапа на одной странице?
 - а) SWOT-анализ;
 - б) Business Model Canvas;
 - в) диаграмма Ганта;
 - г) PEST-анализ.

Открытые вопросы (дайте краткий, но содержательный ответ):

6. Назовите 3 основных источника финансирования ИТ-стартапов на посевной стадии и кратко охарактеризуйте каждый.
7. Опишите 2 стратегии выхода инвестора из стартапа и укажите плюсы/минусы каждой.
8. В чём ключевое отличие венчурного капитала от банковского кредита для стартапа? Приведите 2 аргумента.
9. Приведите пример неудачного ИТ-стартапа и укажите 1–2 причины его провала.
10. Какие 3 элемента обязательно должны быть в pitch deck для ИТ-стартапа? Кратко поясните их важность.

Ключи к тестам

Вариант 1:

Закрытые вопросы:

1. б); 2. б); 3. б); 4. б); 5. б).

Открытые вопросы (примерные ответы):

6. Ориентация на инновации, быстрый рост, масштабируемость, высокая неопределённость, поиск воспроизводимой бизнес-модели.
7. Доступ к широкой аудитории (быстрый сбор средств от множества людей), проверка спроса (если проект собрал деньги — есть интерес), нет долгов (в отличие от кредитов).
8. Методология, основанная на быстрой проверке гипотез через создание MVP, цикле «создай-измери-изучи» и гибком реагировании на обратную связь.
9. Пример: Canva (инновация — простой онлайн-редактор графики для непрофессионалов).
10. MAU (месячная активная аудитория) — показывает востребованность; САС (стоимость привлечения клиента) — эффективность маркетинга.

Вариант 2:**Закрытые вопросы:**

1. б); 2. б); 3. в); 4. б); 5. б).

Открытые вопросы (примерные ответы):

6. Бизнес-ангелы (частные инвестиции на ранней стадии), краудфандинг (средства от сообщества), гранты (безвозвратное финансирование от государства/фондов).
7. Продажа доли стратегическому инвестору (быстро, но ниже оценка) или IPO (высокая оценка, но долго и дорого).
8. Венчурный капитал — рискованные инвестиции с долей в компании, не требуют залога и фиксированных выплат; кредит — долг с процентами и залогом, независимо от успеха проекта.
9. Пример: Juicero (дорогостоящая соковыжималка с закрытыми пакетами сока; провал из-за отсутствия реальной потребности и высокой цены).
10. Проблема и решение (почему продукт нужен), бизнес-модель (как зарабатывать), команда (кто реализует идею).

СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ

Форма контроля	Компетенция	Оценка
Текущий контроль: - опрос - участие в дискуссии на семинаре Практическое задание Тестирование	ПК-3.3	зачтено/не зачтено зачтено/не зачтено
Промежуточная аттестация Зачет	ПК-3.3	зачтено /не зачтено

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценка по Дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
Зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне «достаточный».</p>
Неудовлетворительно	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ

1. Понятие стартапа, его основные характеристики. Отличие от малого бизнеса.
2. Жизненный цикл стартапа: этапы и их содержание.
3. Мотивация предпринимателя: типы, факторы успеха.
4. Источники идей для стартапа. Методы генерации и отбора идей.
5. Бизнес-модель: определение, элементы. Шаблоны Osterwalder и Lean Canvas.
6. Ценностное предложение: как его сформулировать и проверить.
7. Команда стартапа: роли, компетенции, как найти сооснователей.
8. Мотивация команды в стартапе: финансовые и нефинансовые методы.
9. Анализ рынка: TAM, SAM, SOM. Методы сбора информации.
10. Анализ конкурентов: виды конкурентов, методы анализа, карта позиционирования.
11. Customer Development: концепция, этапы, отличие от традиционного маркетинга.
12. Проблемные интервью: цели, методика проведения, анализ результатов.
13. Методы исследования потребителей: количественные и качественные.
14. Модели монетизации в ИТ-стартапах: примеры, достоинства и недостатки.
15. Маркетинг стартапа: инструменты онлайн-продвижения (SEO, SMM, контекст и др.).
16. Метрики стартапа: CAC, LTV, Retention, Churn – определения, формулы, взаимосвязь.
17. Unit-экономика: как рассчитать и для чего нужна.

18. Оценка стоимости стартапа: метод Беркуса, scorecard, венчурный метод.
19. Источники финансирования стартапов: bootstrapping, гранты, бизнес-ангелы, венчурные фонды, краудфандинг.
20. Этапы финансирования: pre-seed, seed, раунды А, В, С.
21. Инвестиционная презентация (pitch deck): структура, ключевые слайды, типичные ошибки.
22. Как подготовиться к встрече с инвестором: советы и рекомендации.
23. Типичные ошибки основателей стартапов (анализ провальных кейсов).
24. Понятие пивота: когда и зачем менять стратегию.
25. Управление рисками в стартапе: идентификация, оценка, способы снижения.
26. Правовые аспекты создания стартапа: выбор организационно-правовой формы, налогообложение.
27. Интеллектуальная собственность в ИТ-стартапе: патентование, товарные знаки, авторское право.
28. Экосистема стартапов в России: институты развития, технопарки, акселераторы.
29. Роль цифровой среды в развитии стартапов (платформы, инструменты, тренды).
30. Защита проекта: критерии оценки, требования к презентации и выступлению.