

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.**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА 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
ПК-3.3. Готов к управлению проектами в области	ПК-3.3. Осуществляет разработки в области информационных	Знает: - основные механизмы прав интеллектуальной собственности и возможности их применения в области

информационных технологий	систем и технологий, выдвигает предпринимательские инициативы	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 условия 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
---------------------------	---	---

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.

№ п/п	Тема/Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы*, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)/ с указанием занятий, проводимых в интерактивных формах					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Лекции	Семинары/практические	Консультации	ИКР	СРС	
1	Вводная лекция. Основные понятия стартап-среды	6	2	2		0	2	Семинар
2	Мотивации предпринимателя и ее	6	2	0		2	4	Экспресс-опрос

	виды. Заблуждения, которые могут повлиять на развитие бизнеса							
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, с которыми сталкиваются основатели стартапов	6	2	2		0	2	Семинар Практическая работа
8	Финансирование стартапов: виды	6	2	2		2	2	Практическая работа

инвесторов, формирование отношений с инвестором, причины, по которым инвесторы отказываются от проектам, инвестиционная презентация							
Итоговая форма контроля	2						зачет
итого:		14	14		10	34	

4.3. Содержание разделов дисциплины (модуля)

№	Наименование раздела (подраздела, темы) дисциплины	Содержание
1	Вводная лекция. Основные понятия стартап-среды	Определение стартапа, отличия от традиционного бизнеса. Роль цифровой среды.
2	Мотивации предпринимателя и ее виды. Заблуждения, которые могут повлиять на развитие бизнеса	Мотивация предпринимателя (финансовая, самореализация, вызов). Заблуждения и мифы. Психология успешного основателя.
3	Команда стартапа: как сформировать минимальную команду в зависимости от целей компании, формы и виды мотивации команды	Как найти сооснователей. Мотивация команды: денежная и нематериальная. Культура открытости и обратной связи.
4	Анализ конкурентов	Оценка объема рынка (TAM, SAM, SOM). Тренды (PEST-анализ). Сегментация потребителей. Конкуренты: прямые, косвенные, потенциальные. Сбор данных о конкурентах. Уникальное торговое предложение (УТП).
5	Бизнес-модель (подходы) и модели монетизации стартапов в цифровой среде	Модели монетизации: freemium, подписка, транзакционная, рекламная. Инструменты цифрового маркетинга: SEO, контекст, таргет, SMM, контент-маркетинг, лидогенерация. Бюджетирование маркетинга.
6	Особенности и отличия аудиторий	Как проводить проблемные интервью: гипотезы, сценарий, анализ. Методы

	стартапов от аудитории корпораций, цикл принятия новых продуктов, проблемные интервью	количественных исследований. Построение CJM (Customer Journey Map).
7	Маркетинг стартапа: ценностное предложение, конкурентное преимущество стартапа, инструменты онлайн-продвижения	Ценностное предложение: выгоды для клиента.
8	Оценка эффективности стартапа и Метрики	Основные метрики: CAC (стоимость привлечения), LTV (пожизненная ценность), Retention (удержание), Churn (отток), MAU/DAU. Unit-экономика. Методы оценки стоимости стартапа: Беркуса, scorecard, венчурный метод, DCF.
9	Управленческие ошибки и трудности, с которыми сталкиваются основатели стартапов	Типичные ошибки: отсутствие спроса, плохая команда, неверный выбор модели, игнорирование маркетинга. Понятие пивота (смена стратегии). Управление рисками: идентификация, оценка, митигация. Правовые формы (ИП, ООО), налогообложение, патентование, товарные знаки, договоры с контрагентами.
10	Финансирование стартапов: виды инвесторов, формирование отношений с инвестором, причины, по которым инвесторы отказывают проектам, инвестиционная презентация	Этапы финансирования: pre-seed, seed, раунды А, В, С. Источники: собственные средства, гранты (Фонд содействия инновациям, Skolkovo), бизнес-ангелы, венчурные фонды, краудфандинг. Инвестиционная презентация: структура (проблема, решение, рынок, бизнес-модель, команда, финансы). Подготовка питча.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1	2	3	4
1.	Вводная лекция. Основные понятия стартап-среды	Лекция 1. Семинар	Вводная лекция с элементами проблемного изложения. Семинар-дискуссия: анализ известных стартапов (российских и зарубежных).
2	Мотивации предпринимателя и ее виды. Заблуждения, которые могут повлиять на развитие бизнеса	Лекция 2. Семинар	Лекция-беседа с опросом студентов об их мотивах Дискуссия «Почему стартапы проваливаются?».

3	Команда стартапа: как сформировать минимальную команду в зависимости от целей компании, формы и виды мотивации команды Анализ конкурентов	Лекция 3. Практическое занятие	Лекция с демонстрацией кейсов примеры расчёта TAM/SAM/SOM Деловая игра «Распределение ролей и мотивация в стартапе». Практикум по поиску данных в открытых источниках (Statista, Росстат, отчёты).
4	Бизнес-модель (подходы) и модели монетизации стартапов в цифровой среде	Лекция 4. Практическое занятие	Лекция с применением техники обратной связи Мозговой штурм в малых группах по генерации идей для ИТ-стартапов. Работа в группах по заполнению Lean Canvas для своей идеи. Взаимное рецензирование.
5	Особенности и отличия аудитории стартапов от аудитории корпораций, цикл принятия новых продуктов, проблемные интервью	Лекция 5. Практическое занятие	Лекция по методологии Стива Бланка. Лекция с обзором инструментов (Google Forms, Typeform, Anketolog). Практикум: разработка гипотез и сценария проблемного интервью. Ролевая игра «Интервью с потенциальным клиентом». Проведение мини-опроса в аудитории, анализ результатов.
6	Маркетинг стартапа: ценностное предложение, конкурентное преимущество стартапа, инструменты онлайн-продвижения Оценка эффективности стартапа и Метрики	Лекция 6. Практическое занятие	Лекция с разбором модели Value Proposition Canvas. Формулировка УТП для своего проекта. Мастер-класс: составление медиаплана и расчёт бюджета на продвижение.
7	Управленческие ошибки и трудности, с которыми сталкиваются основатели стартапов	Лекция 7. Семинар Практическое занятие	Лекция с анализом провальных кейсов (Webvan, Juicero). «Почему стартапы умирают». Практикум: анализ договоров (NDA, оферта), поиск патентов в базе ФИПС.
8	Финансирование стартапов: виды инвесторов, формирование	Лекция 8.	Лекция с примерами фондов и программ. Лекция с разбором структуры питч-дека (10 слайдов).

отношений с инвестором, причины, по которым инвесторы отказываются от проектам, инвестиционная презентация	Практическое занятие	Мастер-класс: подготовка и защита питча своего проекта перед «инвесторами» (группой студентов и преподавателем). Семинар-дискуссия «Краудфандинг vs венчур».
--	----------------------	--

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.

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

Текущий контроль выполнения заданий (контроль формирования компетенций) осуществляется регулярно, начиная с первой недели семестра (входящий контроль).

Контроль и оценивание выполнения (например, эссе) осуществляется на 2 неделе семестра. 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.

Пример тестового задания

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; SAC (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).

6.1. 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

6.2. 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>

6.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Пример тестового задания

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; CAC (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).

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.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Список литературы и источников

Основная:

1. С.Бланк, Б. Дорф. Стартап: настольная книга основателя // М.: Альпина Паблшер, 2015 г.

2. Э. Рис. Метод стартапа: Предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании. // М.: Альпина Паблишер, 2018 г.
3. Э Рис. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. // М.: Альпина Паблишер, 2017 г.

Дополнительная:

1. А. Остервальдер, Ив Пинье. Построение бизнес-моделей // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
2. Ю. Воскресенский. Стартап в медиа: Опыт создания делового радио // М.: Альпина Паблишер, 2017 г.
3. М. Зобнина. Стартап-гайд: Как начать и... не закрыть свой интернет-бизнес // М.: Альпина Паблишер, 2016 г.
4. К. Кристенсен, Дилемма инноватора // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
5. М. Шик, К. Франкенбергер. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов// М.: Альпина Паблишер, 2017 г.
6. И. Пинье, А. Остервальдер. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега инноватора, // М.: Альпина Паблишер, 2016 г.
7. Р. Фитцпатрик. Спроси маму. Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? // М.: Альпина Паблишер, 2017 г.
8. А.Остервальдер. Разработка ценностных предложений: Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг // М.: Альпина Паблишер, 2018г.
9. Д. Мур Преодоление пропасти. Как вывести технологический продукт на массовый рынок. // М.: Альпина Паблишер, 2017 г.
10. К. Кристенсен, М. Рейнор, «Решение проблемы инноваций в бизнесе: Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост» // М.: Альпина Паблишер, 2016 г.
11. Гуревич С.М., Иваницкий В.Л., Назаров А.А., Щепилова Г.Г. Основы медиамаркетинга. – М.: МедиаМир, 2007.
12. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
13. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.: Вильямс, 2009.
14. Carla V.Bustamante, Startup Founders and their LinkedIn Connections: Are WellConnected Entrepreneurs More Successful? // Journal of Business Research, 2017
15. Huong VanLeMin-hoSuh, Changing trends in internet startup value propositions, from the perspective of the customer // Technological Forecasting and Social Change, 2017
16. Antonio Ghezzi, AngeloCavallo. Agile Business Model Innovation in Digital Entrepreneurship: Lean Startup Approaches // Journal of Business Research, 2018
17. Tamara Oukes, Ariane von Raesfeld, Aard Groen, PCDIAB Consortium. Power in a startup's relationships with its established partners: Interactions between structural and behavioural power. // Industrial Marketing Management, 2017
18. Thomas Kohler, Corporate accelerators: Building bridges between corporations and startups // Business Horizons, Volume 59, Issue 3, May–June 2016, Pages 347-357

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

- Библиографические записи электронных ресурсов составляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.0.100-2018 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

Культура РФ: <https://www.culture.ru/> [Электронный ресурс]: сайт (дата обращения 19.12.25)

Доступ в ЭБС:
ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ».

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. 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.

Литература: Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. – Главы 1-2.

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.

Литература: Фитцпатрик Р. Спроси маму. – Главы 3-5.

8.2. Методические рекомендации к самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя такие виды и формы как: подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии, презентации, подготовка доклада, конспектирование изучаемой литературы, аналитический обзор новой литературы по изучаемой теме, написание эссе и др.

Для более углубленного изучения материала задание для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий для самостоятельной работы, по возможности, следует ориентироваться на наглядное представление материала

Самостоятельная работа включает:

- изучение теоретического материала по учебникам и онлайн-курсам;
- выполнение домашних заданий (анализ, расчёты, подготовка презентаций);
- подготовку к тестированию и контрольным работам;
- сбор материалов для итогового проекта (проведение интервью, анализ данных);
- подготовку питч-дека и выступления на экзамене.

Рекомендуется использовать следующие онлайн-платформы для углублённого изучения:

- Coursera (курсы по предпринимательству, Lean Startup);
- Универсариум (курс «Стартап: как создать?»);
- Открытое образование (курсы вузов по технологическому предпринимательству).

Методические рекомендации по подготовке презентации

1. Выбрать тему выступления (у каждого студента своя тема).
2. Изучить литературу по теме.
3. Подготовить презентацию **10-15 слайдов** (в презентацию необходимо вставить не только текст, но и картинки, схемы, таблицы, графики и тд.)
 - Первый слайд-тема, ФИО студента
 - Второй слайд – план выступления
 - Третий слайд – основные понятия по теме, определения понятий
 - Ваш текст.....
 - Ваш текст.....
 - Ваш текст.....
 - Ваш текст.....
 - Ваш текст.....
 - Последние слайды- подведение итогов и список литературы, которую вы использовали для подготовки к семинару.
4. Можно использовать видеотрекеры для иллюстрации вашего выступления по теме.
5. Длительность выступления 5-7 минут.
6. Презентацию необходимо принести на флешке и выступить в аудитории.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

При изучении дисциплины обучающимися используются следующие информационные технологии:

- аудиовизуальное представление обучающимся с помощью компьютера содержания отдельных тем дисциплины на лекционных занятиях;
- предоставление обучающимся доступа к учебному плану, рабочей программе дисциплины в электронной форме, к электронно-библиотечной системе института, содержащей учебно-методические материалы по дисциплине в электронной форме, к информационным справочным системам, которые используются при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, посредством электронной информационно-образовательной среды института из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- фиксация хода образовательного процесса по дисциплине посредством электронной информационно-образовательной среды института;
- формирование электронного портфолио обучающегося по дисциплине посредством электронной информационно-образовательной среды института.

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине используется следующее лицензионное программное обеспечение:

- Word, Excel, Power Point;
- Adobe Photoshop;

Adobe Premiere;
Power DVD;
Media Player Classic.

10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины требует наличия лекционного кабинета со следующим оборудованием:

Проектор для демонстрации слайдов Microsoft PowerPoint;

Экран для демонстрации слайдов Microsoft PowerPoint.

Для преподавания дисциплины необходим доступ к электронной информационно-образовательной среде (ЭИОС) филиала, электронному каталогу библиотеки института, а также оборудование для мультимедийных презентаций.

Освоение дисциплины предполагает использование академической аудитории для проведения лекционных и практических занятий с необходимыми техническими средствами (оборудование для мультимедийных презентаций).

11. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (при наличии)

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

● для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

● для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

● для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация

может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
 - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ СТАРТАП В СФЕРЕ ИТ

код и наименование подготовки
09.03.02 Информационные системы и технологии

профиль/специализация **Информационные системы и цифровые технологии в культуре**

Цель дисциплины (*модуля*):

Ознакомление обучающихся с основными направлениями деятельности по обеспечению информационной безопасности и защите информации, рассмотрение аспектов нормативно-правовой базы, регламентирующей данную деятельность, задач руководителей, специалистов по сохранности информационных ресурсов, средств и механизмов, в том числе аппаратно-программных, используемых для этих целей, и, конечно, методов их применения.

Задачи:

Сформировать общее представление об информационной безопасности как о состоянии защищенности информационного ресурса сложной системы, понимание необходимости системного подхода к практической реализации такого состояния; передать знания о порядке организации и практической реализации типовых мероприятий по обеспечению информационной безопасности и защите информации; сформировать навыки анализа информационных ресурсов по следующим факторам: важность, конфиденциальность, уязвимость

Дисциплина (*модуль*) направлена на формирование следующих компетенций:

- ПК-3.3. Осуществляет разработки в области информационных систем и технологий, выдвигает предпринимательские инициативы

В результате освоения дисциплины (*модуля*) обучающийся должен:

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 условия 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

По дисциплине (*модулю*) предусмотрена промежуточная аттестация в форме *зачета*

Общая трудоемкость освоения дисциплины (*модуля*) составляет 2 зачетные единицы.