

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего образования

«Удмуртский государственный университет»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УРиВС
М.М. Кибардин
2023 г.



ПРОГРАММА

дополнительная (общеразвивающая)

«Генерация идей стартапов и студенческих проектов по направлениям реализации
НТИ Сейфнет, Нейронет и Технет (ИТ-Акселератор)»

Ижевск – 2023 г.

1. Цель реализации программы

Программа «Генерация идей стартапов и студенческих проектов по направлениям реализации НТИ Сейфнет, Нейронет и Технет (ИТ-Акселератор)» реализуется в рамках акселерационной программы «ИТ-акселератор» Удмуртским государственным университетом совместно с Фондом «Сколково», Открытым университетом «Сколково» и Технопарком «Нобель».

В рамках акселерационной программы «ИТ-акселератор» Фонд «Сколково», Открытый университет Сколково проводит лабораторию по генерации идей технологических проектов Sklab.

Целью акселерационной программы является увеличение числа технологических стартапов в вузе, быстрый запуск студенческих технологических стартапов, получение экспертной оценки идеи технологического стартапа, поиск единомышленников, проработка идеи в команде, развитие предпринимательских компетенций, повышение правовой и финансовой культуры студентов, обучающихся по программам бакалавриата и специалитета.

Задачи программы:

- вовлечение студентов вуза в проектную деятельность по генерированию и технологических стартапов по направлениям реализации НТИ Технет, Сейфнет, Нейронет, Эдунет;

- популяризация в вузе деятельности в области технологического предпринимательства и достижений в сфере обеспечения технологического суверенитета Российской Федерации;

- стимулирование развития научной деятельности в вузе, регистрации результатов интеллектуальной деятельности по направлениям реализации НТИ Технет, Сейфнет, Нейронет, Эдунет.

- формирование у обучающихся экономического мышления, умения организовать командную работу при реализации профессиональных задач, приобретения навыков практического воплощения (коммерциализации) теоретических знаний для самореализации в профессиональной деятельности;

- разработка командами презентации проектной идеи технологического стартапа для инвесторов и партнеров, на основе проведенного исследования рынка и предпочтений потенциальных пользователей;

- проработка идеи для курсовой и дипломной работы для последующей защиты в формате «Стартап как диплом».

Для завершения обучения команда студентов готовит презентацию идеи технологического стартапа в командах 20 октября 2023 года.

2. Требования к результатам обучения

Практико-ориентированная программа по генерации идей технологических стартапов Sklab направлена на быстрый запуск студенческих технологических стартапов по рынкам НТИ: Технет, Сейфнет, Нейронет, Эдунет.

Программа обобщает опыт преподавательской, экспертной и предпринимательской деятельности экспертов - ключевых сотрудников Фонда «Сколково». На протяжении всей программы участников будут сопровождать опытные модераторы, в том числе выпускники «Академии наставников».

Место проведения: ФГБОУ ВО «УдГУ».

Даты проведения: 18 октября 2023 года – 20 октября 2023 г.

Ответственный: Радыгина Светлана Владимировна, к.э.н, доцент, зав. кафедрой экономической теории и предпринимательства, телефон: (3412) 916-057, 8-906-819-09-23, E-mail: rsv_prepod@mail.ru, адрес: ул. Университетская, 1, корп. IV, ауд. 409

Статус участников: студенты очного отделения бакалавриата и специалитета ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет».

Объем: 36 академических часов, в том числе 26 часов практических занятий (воркшопы, мастер-классы, индивидуальные консультации с трекерами), в том числе самостоятельная работа над проектом 10 часов. Программа дополнена трекерским сопровождением проектов и экспертизой проектов экспертами предпринимателями.

Результат: подготовка студенческих технологических проектов высокой степени проработки, готовых к запуску бизнеса.

В результате обучения слушатели должны:

Знать: тренды и перспективные научно-технические направления, рынки НИТИ, методы генерации и тестирования предпринимательских идей, практику проведения проблемных интервью, сегментацию целевой аудитории, особенности построения бизнес-модели стартапа.

Знать методику постановки целей и задач профессиональной деятельности методом SMART, основные этапы генерирования и реализации проекта, инструменты для создания клиентоориентированного продукта, инструмент для команды инновационного проекта «Team canvas».

Уметь: применять базовые принципы проектной деятельности и предпринимательства при решении профессиональных задач, находить способы решения профессиональных задач путем формирования и реализации проекта.

Уметь сформулировать цель и задачи реализации проекта, определить целевую аудиторию проекта;

Уметь определять свою роль в команде, распределять роли в команде для повышения общей эффективности деятельности команды, оценивать роль каждого участника команды проекта.

Владеть: навыками генерирования предпринимательской идеи, поиска оптимальных способов и путей решения поставленных задач.

Владеть: навыками подготовки презентации по предпринимательскому проекту.

Владеть: приемами командообразования, навыками участия в командной работе, навыками распределения ролей в условиях командного взаимодействия.

3. Содержание программы

Учебный план

дополнительной (общеразвивающей) программы

«Генерация идей стартапов и студенческих проектов по направлениям реализации НТИ Сейфнет, Нейронет и Технет (ИТ-Акселератор)»

Категория слушателей – студенты очной формы обучения вуза по программам бакалавриата и специалитета.

Срок обучения – 36 час.

Форма обучения – очно-заочная, с применением ДОТ.

| № п/п | Наименование тем программы | Всего, час | Виды учебных занятий | |
|-------|---|------------|---|------------------------|
| | | | практические занятия (проектная деятельность) | самостоятельная работа |
| 1 | Глобальные тренды. Сквозные технологии и рынки НТИ. | 5 | 4 | 1 |
| 2 | Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками. | 3 | 2 | 1 |
| 3 | Исследование потребителей. Создание клиентоориентированного продукта (Customer development). Методология создания продуктов или стартапов, через проверку гипотезы проекта. | 5 | 4 | 1 |
| 4 | Команда в проекте. Распределение ролей в команде проекта. «Team canvas» инструмент для команды инновационного проекта. | 3 | 2 | 1 |
| 5 | Актуальность идеи. Траектория развития и валидация предпринимательской идеи | 3 | 2 | 1 |
| 6 | Проблема клиента: инструменты выстраивания клиентоцентричного бизнеса. | 3 | 2 | 1 |
| 7 | Основы маркетинга для продуктовой команды. Ценность, образ продукта, конкуренты. Подход JTBD. | 3 | 2 | 1 |
| 8 | Инновации в бизнес-моделях. Проектирование продукта. | 3 | 2 | 1 |
| 9 | Публичные выступления и работа | 7 | 5 | 2 |

| | | | | |
|----|--|----|----|----|
| | с аудиторией. Подготовка к выступлениям. Презентация идеи для технологического стартапа экспертам-предпринимателям | | | |
| 10 | Траектория развития после программы | 1 | 1 | 0 |
| | ИТОГО | 36 | 26 | 10 |

Содержание тем

Тема 1. Глобальные тренды. Сквозные технологии и рынки НТИ (4 часа аудиторных).

Современные тенденции развития бизнеса в России и в мире. Выработка концепции и содержание Научно-технологической инициативы. Рынки НТИ. Сквозные технологии (AI, AR, VR, дроны, цифровые двойники, IoT, 3D-прототипирование и т.д.), сфера применения, типы задач для решения, связь с технологиями будущего.

Занятие проводится в форме игры «Мегатренды», на которой исходя из мировых и российских трендов развития бизнеса студенты выявляют рыночные ниши и находят актуальные бизнес-идеи в своей профессиональной области. В процессе генерации бизнес-идеи учитывается специфика применения сквозных технологий в области естественных наук, таких как новые и портативные источники энергии, робототехника, фотоника, большие данные, беспроводная связь, технологии виртуальной и дополненной реальностей, технологии управления свойствами биологических объектов. Студенты описывают первые идеи для стартапа и получают игровые «инвестиции» от других участников.

Воркшоп: «Анализ трендов для поиска инновационных идей» погружает в работу с современными трендами, студенты на основе комбинации трендов, рынков и технологий студенты генерируют первые гипотезы и идеи для стартапа.

Воркшоп: «Технологический стек. Технология и ее ценность» рассматривает возможности, которые дают технологии, студенты анализируют, как они могут поменять рынки.

Тема 2. Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками (2 часа аудиторных).

Сбор и обработка данных о проблемах пользователей. Понятие целевой аудитории. Методы исследования целевой аудитории. Определение целевых пользователей для разработки технического решения и разработка ценностного предложения. Сегментирование рынка, отличие типов рынка. Выбор целевого рынка для старта. Анализ рыночных возможностей для своей миссии. Идеи или технологии.

Занятие проводится в форме Мастер-класса «Целевая аудитория, рынок и сегментация. С чего начинается создание успешных продуктов?» и Воркшоп: «Поиск рыночных возможностей. Сегментация рынка».

Тема 3. Исследование потребителей. Создание клиентоориентированного продукта (Customer development). Методология создания продуктов или стартапов, через проверку гипотезы проекта (4 часа аудиторных).

Методология создания продуктов или стартапов, через проверку идеи или прототипа будущего продукта на востребованность с помощью потенциальных потребителей. Основная цель Customer Development. Модель Customer Development. Методы проектирования гипотез о том, кто пользователь проекта и какая у него проблема. Основные инструменты проверки идеи в стартапе. Подготовка проблемного интервью. Подготовка и проведение проблемного интервью, анализ проблемных интервью. Конкуренты, виды конкурентов, формулирование и проверка гипотез о продукте и ценности для клиента. Выявление перспективного сегмента пользователей.

Занятие проводится в форме Мастер-класса «Исследование потребителей. Создание клиентоориентированного продукта (Customer development)».

Тема 4. Команда в проекте. Распределение ролей в команде проекта. «Team canvas» инструмент для команды инновационного проекта (2 часа аудиторных).

Понятие команды и коллектива. Принципы формирования команды. Техники и методики командообразования, управления командной работой, оценка ее эффективности. Групповая динамика. Модерационные технологии. Предпринимательская команда: формирование команды, цели, распределение ролей между членами команды, ценности и правила. занятие лидерских позиций. Занятие проводится в форме воркшопа: «Team canvas» инструмент для команды инновационного проекта».

На занятии проводятся индивидуальные консультации с командами. Нетворкинг и объединение в команды. По итогам занятия формируются команды для дальнейшей работы над проектами.

Тема 5. Актуальность идеи. Траектория развития и валидация предпринимательской идеи (2 часа аудиторных).

Понятие технологического предпринимательства. Предпринимательский стиль мышления и деятельности. Миссия и цель предпринимателя. Факторы предпринимательской деятельности. Источник прибыли предпринимателя. Статистика предпринимательской активности. Бизнес-идея и общая логика ее развития. Методы генерации предпринимательских идей. Обоснование выбора конкретного способа «выхода» на идею.

Занятие проводится в форме мастер-класса «Что такое хорошая идея стартапа? Работа с гипотезами». Мастер-класс учит правильно формулировать проблемную гипотезу стартапа, разбирает типичные ошибки при проверке гипотез.

Воркшоп «Формулировка проблемной гипотезы и идеи предпринимательского проекта» осуществляет подготовку к предварительной оценке жизнеспособности идей, формулируются идеи в формате гипотез.

Индивидуальные консультации с трекерами. Проверка гипотезы и формулировка предпринимательской идеи. Работа в команде и доработка индивидуальных идей участников.

Тема 6. Проблема клиента: инструменты выстраивания клиентоцентричного бизнеса (2 часа аудиторных).

Методы проектирования гипотез о том, кто пользователь проекта и какая у него проблема. Подготовка и проведение проблемного интервью, формулирование и проверка гипотез о продукте и ценности для клиента. Выявление перспективного сегмента пользователей.

Занятие проводится в форме Воркшопа: «Песочница. Практика проведения проблемных интервью». На воркшопе отрабатывается один из самых полезных и сложных инструментов для исследования целевой аудитории – интервью.

Тема 7. Основы маркетинга. Ценность, образ продукта, конкуренты. Подход JTBD (2 часа аудиторных).

Основы маркетинга для продуктовой команды. Объекты предпринимательской деятельности: товар, работа, услуга, сопутствующая услуга. Трансформация требований потребителей в технические требования, постановка и решение изобретательской задачи. Ценность, образ продукта, конкуренты, что делает продукт привлекательным для клиента? Подход JTBD: определение того какую проблему человек решает с помощью продукта (определение мотивов и путей решений с помощью продуктов).

Формулирование и проверка гипотез о продукте и ценности для клиента. Выстраивание сегментов пользователей. Продукт: MVP, что это такое и зачем он нужен? Построение бизнес-модели развития продукта. Разработка MVP, прототипа. Архитектура MVP. Разработка плана дифференциации продукта.

Занятие проводится в форме мастер-класса «Основы маркетинга для продуктовой команды. Ценность, образ продукта, конкуренты. Подход JTBD».

Тема 8. Инновации в бизнес-моделях (2 часа аудиторных).

Мастер-класс «Инновации в бизнес-моделях».

Особенности построения бизнес-моделей. Модели монетизации стартап-проекта. Метрики и экономика стартап-проекта. Бюджет проекта. Источники финансирования проекта: текущие и будущие (кредиты, займы, субсидии, гранты, краудфандинг и пр.) Ценообразование (статьи переменных расходов на единицу продукции/услуг, маржа, маржинальная доходность). Бюджет инвестиций. План доходов и расходов (объем продаж в натуральном и стоимостном выражении, доходы, переменные расходы, постоянные расходы, включая проценты по кредитам и займам, амортизацию, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, чистая прибыль). Финансовое моделирование для оценки инвестиционной привлекательности проекта. Расчет показателей экономической эффективности проекта.

Расчет прибыли проекта: прогноз доходов проекта и формирование структуры расходов проекта. Финансовая отчетность по проекту. Основы юнит-экономики.

Тема 9. Публичные выступления и работа с аудиторией. Подготовка к выступлениям. Презентация идеи для технологического стартапа экспертам-предпринимателям (5 часов аудиторных).

Мастер-класс: «Публичные выступления и работа с аудиторией». Разбор правил успешной презентации стартапа, правила подготовки презентации и правила выступления. Анализ контекста предстоящего выступления.

Воркшоп «Подготовка к выступлениям»: обсуждение подготовки к финальному выступлению на встрече с экспертами.

Выступления команд перед экспертами. Презентация идеи для технологического стартапа экспертам-предпринимателям. Итоговая работа слушателей программы выполняется в виде презентации в PowerPoint. Эксперты заслушивают выступления команд, задают вопросы по разделам бизнес-плана. Критерии оценки защит бизнес-проектов соответствуют критериям оценки выступлений участников регионального чемпионата Worldskills по компетенции «Предпринимательство» и «Технологическое предпринимательство».

Тема 10. Траектория развития после программы (2 часа аудиторных).

Мастер-класс «Траектория развития после программы». Варианты развития проекта. Акселерационные программы в университете и регионе. Обзор основных элементов инновационной экосистемы РФ:

- грантовые конкурсы Фонда содействия инновациям;
- программы Росмолодежь. Бизнес;
- меры поддержки студенческих проектов Платформы НТИ;
- Кэш-бэк инвесторам Фонда "Сколково";
- меры поддержки Корпорации развития Удмуртской Республики и Министерства экономики Удмуртской Республики и другие инструменты поддержки молодежных проектов.

Обзор условий грантовых конкурсов "Студенческий стартап" и "СТАРТ" Фонда содействия инновациям.

Задания для самостоятельной работы:

1. Что такое стартап, виды стартапов?
2. Применить различные методы генерации бизнес-идей (мозгового штурма, автобус-кровать-ванна, метод фокальных объектов, АРИЗ и пр.).
3. Сформулировать коммерческую цель своего проекта по технологии SMART.
4. Провести тестирование предпринимательской идеи при помощи циклов HADI.
5. Привести 5 аргументов для демонстрации конкурентоспособности бизнес-идеи.

6. Какие методы оценки рынка существуют, и что такое TAM, PAM, SOM, SAM. В каких единицах они измеряются?
7. Рассчитайте TAM в денежных единицах для своего проекта?
8. Рассчитайте TAM в количестве пользователей для своего проекта?
9. Рассчитайте SAM в денежных единицах для своего проекта?
10. Рассчитайте SAM в количестве пользователей для своего проекта?
11. Рассчитайте SOM в денежных единицах для своего проекта?
12. Рассчитайте SOM в количестве пользователей для своего проекта?
13. Определить потребителей, покупателей и целевые группы, отнесение целевой группы к определенной сфере (B2B, B2C, B2G).
14. Определить объем целевой аудитории в количественном и стоимостном отношении, доли рынка, которую планирует занять предприятие.
15. Произвести оценку коэффициента конверсии (C1): обосновать данными из открытых Интернет-ресурсов.
16. Определить каналы сбыта продукции.
17. Обосновать стратегию ценообразования.
18. Рассчитать прямые затраты на единицу продукта (COGS), являющиеся целевой себестоимостью разрабатываемого технического решения (COGS_TS).
19. Рассчитать точку безубыточности (BEPu) в натуральных показателях.
20. Назовите наиболее распространенных бизнес-моделей, не менее 5 по свой выбор, объясните их принцип работы.
21. Назовите риски, с которыми может столкнуться ваш проект?
22. Какие шаги нужно предпринять, чтобы привлечь инвестора?
23. В чем суть разработки уникального торгового предложения?
24. Что такое MVP, его виды?
25. Дайте характеристику внешним источникам финансирования проектов.
26. Дайте характеристику собственным источникам финансирования проектов.
27. Какие виды финансовой поддержки существуют в вашем регионе?
28. Какие проблемы есть у стартапов?
29. С помощью чего можно продвигать продукт? Какие популярные социальные сети в РФ?
30. Подготовить рекламный пост о продукте: оформить рекламный пост в соответствии с техническими требованиями, предъявляемым социальными сетями к рекламным материалам, выложить пост не менее, чем в три разные социальные сети.
31. Программы поддержки молодежных стартапов.
32. Подготовка презентации в PowerPoint.

4. Материально-технические условия реализации программы

| Наименование учебных аудиторий | Вид занятий | Наименование оборудования, программного обеспечения |
|--------------------------------|----------------------|---|
| Учебная аудитория | Лекции | Компьютер, мультимедийный проектор, колонки, интерактивная доска, маркерная доска, флип-чарт. |
| Учебная аудитория | Практические занятия | Компьютер, мультимедийный проектор, колонки, интерактивная доска, маркерная доска, флип-чарт. |

5. Учебно-методическое обеспечение программы

Курс в системе дистанционного обучения «Генерация идей стартапов и студенческих проектов по направлениям реализации НТИ Сейфнет, Нейронет и Технет (ИТ-Акселератор)» представлен на образовательной платформе https://drive.google.com/drive/folders/1513Eho2JKeS3q0xPPM4r75FXUrVaD_z?usp=sharing

Основная литература

1. Александров Д.В. Моделирование и анализ бизнес-процессов [Электронный ресурс]: учебник / Д.В. Александров. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 226 с.
2. Афонасова М.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие / М.А. Афонасова. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2015. — 108 с.
3. Бикбаева Д. Включите сердце и мозги. Как построить успешный творческий бизнес. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 316с.
4. Звягинцев С.А. Бизнес с нуля. Как заявить о себе? (2-е издание) [Электронный ресурс] : практическое пособие / С.А. Звягинцев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 126 с.
5. Мазилкина Е.И. Бизнес-планирование: учебное пособие для бакалавров / Е.И. Мазилкина. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 336 с.
6. Как? Пошаговое руководство по созданию бизнеса / Рид Стюарт [и др.]. — М.: Альпина Пабlishер, 2017. — 248 с.
7. Мартин Сайкс, Никлас Малик, Марк Вест, «От слайдов к историям. Пошаговая методика создания убеждающих презентаций», М: Манн, Иванов и Фербер, 2021 – 160с.
8. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / Остервальдер Александр, Пинье Ив. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Пабlishер, 2017. — 287 с.

9. Основы бизнеса. Под ред. А.В.Трачука, Н.В.Линдер – М.:КНОРУС, 2017. – 346с.
10. Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Зарубина Ж.Н. Основы предпринимательской деятельности . – С.-Петербург: Университет ИТМО, 2016. – 130с.
11. Тиньков О. Как стать бизнесменом – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 252с.
12. Ким Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 304с.
13. Уоткинс М. Первые 90 дней. Стратегии успеха новых лидеров всех уровней – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 288с.Кови Стивен Р. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 375 с.
14. Фитцпатрик Р. Спроси маму: Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? // https://e.profkiosk.ru/eServices/service_content/file/a9284388-fe09-46e2-aba9-0b824527ab06.pdf;Sprosi%20mamu%20Kak%20obshhatsya%20s%20klientami%20i%20podtverdit%20pravotu%20svoejj%20biznes-idei,%20esli%20vse%20krugom%20vrut.pdf
15. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития : (исслед. предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер.с нем. В.С. Автономова и др.; вступ.ст. А.Г. Милейковского и В.И. Бомкина; Общ. ред. А.Г. Милейковского. - М. Прогресс, 1982. – 453с..

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. http://asi.ru/upload/iblock/345/Forsight_0.4_2017.pdf
2. <https://rf2035.net/>
3. http://worldskills.ru/assets/docs/media/WSdoklad_12_okt_rus.pdf
4. https://youtu.be/_cpWkGwZMSI
5. https://drive.google.com/file/d/0B_ig52OR2K_VNnhjQTIEREQ0c1E/view
6. http://expert.ru/russian_reporter/2013/34/shkola-zavtra-nenuzhna/
7. <https://asi.ru/nti/>
8. <http://www.nti2035.ru/>
9. <http://economy.udmurt.ru/> - сайт Министерства экономики Удмуртской Республики.
10. <http://invest.rin.ru> – инвестиции, бизнес, экономика.
11. <http://www.finansy.ru> – материалы по социально-экономическому положению и развитию в России.
12. <http://www.nalog.ru> – официальный сайт Федеральной налоговой службы России.

13. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера).
14. <http://www.library.fa.ru/exhib.asp?id=55>- деловой этикет
15. <http://www.udbiz.ru/> - бизнес-портал "Предпринимательство в Удмуртии".
16. <http://www.udminvest.ru> - освещение вопросов инвестиций и инвестиционных возможностей Удмуртской Республики.
17. Фильм «Кремниевая долина»
<https://www.youtube.com/watch?v=9lO06Zxhu88&t=12s>
18. Канал П.Г. Щедровицкого <https://www.youtube.com/user/schedrovitsky>
19. <https://worldskills.udsu.ru/competencies>
20. https://new-retail.ru/marketing/reklama/samye_gromkie_reklamnye_provaly_mirovykh_brendov9361/
21. <https://www.youtube.com/watch?v=YC4MWl8Imso>
22. Лекция Дмитрия Пескова "Будущее, которое не наступит"
<https://www.youtube.com/watch?v=UPIW4EXKiBU&t=1838s>
23. Доклад «Навыки будущего. Что нужно знать и уметь в новом сложном мире»
http://worldskills.ru/assets/docs/media/WSdoklad_12_okt_rus.pdf.
24. <https://worldskills.ru> Основной портал Союза «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)
25. <https://rb.ru/opinion/marketcapacity/> 4 главных показателя для оценки вашего рынка
26. <https://vc.ru/finance/48822-gayd-razobratsya-v-yunitekonomike-za-odin-den>
Гайд: разобраться в юнит-экономике за один день
27. <https://habr.com/ru/post/446448/> Правила проведения проблемных интервью для выявления потребностей потребителя

Перечень информационных справочных систем:

<http://iprbookshop.ru>,
<http://e.lanbook.com>,
<http://www.biblio-online.ru>,
elibrary.udsu.ru

6. Оценка качества освоения программы

Обучение по программе завершается презентацией идеи для технологического стартапа в командах перед экспертами – предпринимателями. Результат работы должен быть представлен в виде публичной защиты презентации в PowerPoint по шаблону презентации.

Публичная защита организуется для оценки проектов приглашенными экспертами – предпринимателями, представителями промышленных инновационных предприятий региона, представителями органов государственной

власти, региональными представителями институтов поддержки. Защита проектов включает публичное выступление, сопровождаемое приемлемыми средствами визуализации, в котором раскрывается разработка бизнес-проекта технологического стартапа, начиная от рождения проектной идеи и до организации своего бизнеса. Эксперты заслушивают выступления команд, задают вопросы.

При подготовке бизнес-проекта к защите оформление слайдов должно соответствовать сложившимся правилам оформления деловых презентаций и шаблону презентации. Само представление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если студенты выйдут за предложенные временные рамки.

Выступление на защите соответствует требованиям:

Чётко определяются роли каждого из участников в проекте (бизнесе). Приводятся аргументы принятия командных решений. Предъявляется бизнес-идея технологического стартапа и общая логика ее развития. Обосновывается выбор конкретного способа выхода на идею. Разрабатывается бизнес-концепция, демонстрирующая понимание студентами собственного проекта и ясную бизнес-стратегию - от проработки бизнес идеи и цели проекта, анализа целевой аудитории и конкурентов, до маркетинговой стратегии и бизнес модели.

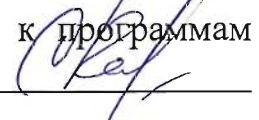
Необходимо четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта, привести доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов.

Лучшие проекты будут участвовать в Демо-дне 6 декабря 2023 года и презентовать свои проекты представителям Фонда «Сколково», Технопарка «Нобель», Корпорации развития Удмуртской Республики и предпринимателям республики.

По итогам программы участники получают два документа: сертификат УдГУ, сертификат Фонда «Сколково».

7. Руководитель программы

Руководитель программы зав. кафедрой экономической теории и предпринимательства (ЭТиП), к.э.н., доцент Радыгина Светлана Владимировна.

С приказом №854/01-01-04 от 27 июня 2017г. «О требованиях к программам дополнительного профессионального образования» ознакомлен  ✓
«29» сентября 2023 г.

Преподаватели, участвующие в реализации программы ДПО

| Ф.И.О. | Должность | Наименование института/структурного подразделения | Кол-во часов | Наименование темы | Контактная информация (телефон, адрес электронной почты) |
|------------------------------|------------------|---|--------------|----------------------|--|
| Представитель фонда Сколково | Сотрудник Sk Lab | Фонд Сколково, Sk Lab | 26 | 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 | https://opus.sk.ru/2023-skilab-udgu 8 (800) 250 09 21 |

| | | | | | |
|---------------|--------|-------------------|---|---------------------------------------|--|
| Радыгина С.В. | доцент | ИЭиУ, каф.ЭТиП | 2 | Индивидуальные консультации, зачет | 91-60-57 galina-inem@yandex.ru |
|---------------|--------|-------------------|---|---------------------------------------|--|

Согласовано:

Директор ИДПО



М.Ю. Малышев