

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)

«Студенческий бизнес-акселератор» (Второй поток)

Ижевск – 2023 г.

1. Цель реализации программы

Второй поток акселерационной программы «Студенческий бизнес акселератор» реализуется Удмуртским государственным университетом совместно с Фондом «Сколково», Открытым университетом «Сколково» и Технопарком «Нобель».

Целью акселерационной программы является увеличение числа стартапов в вузе, популяризация предпринимательства, развитие предпринимательских компетенций, повышение правовой и финансовой культуры студентов, обучающихся по программам бакалавриата и специалитета.

Задачи программы:

- вовлечение студентов и преподавателей вуза в проектную деятельность по генерированию и сопровождению стартапов по направлениям реализации НТИ Хоумнет, Хелснет, 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 Хоумнет, Хелснет, 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;

- подготовка студентов к написанию ВКР в формате «Стартап как диплом».

Для завершения обучения команда студентов готовит презентацию проекта на демо-день (Demo Day) 12 декабря 2023 года.

2. Требования к результатам обучения

Практико-ориентированная программа направлена на развитие у студентов предпринимательских компетенций и проработку бизнес-идей студентов до стадии бизнес-плана. Программа обобщает опыт преподавательской, экспертной и предпринимательской деятельности сотрудников Фонда «Сколково», Открытого университета «Сколково», Технопарка «Нобель», кафедры экономической теории и предпринимательства ИЭиУ УдГУ, экспертов WorldSkillsRussia (компетенции «Предпринимательство», «Технологическое предпринимательство»).

Место проведения: ФГБОУ ВО «УдГУ».

Даты проведения: 10 октября 2023 года – 12 декабря 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 12 часов лекций, 12 часов практических занятий (проектная деятельность), в том числе самостоятельная работа над проектом 12 часов. Программа дополнена трекерским сопровождением проектов и экспертизой проектов.

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

В результате обучения слушатели должны:

Знать: сущность и функции предпринимательской деятельности как одного из способов увеличения доходов и риски, связанные с ней; траекторию развития и валидации предпринимательской идеи; организационно-правовые формы предпринимательской деятельности; особенности инновационного предпринимательства, меры поддержки, предоставляемые институтами развития в РФ.

Знать методику постановки целей и задач профессиональной деятельности методом SMART, основные этапы генерирования и реализации проекта, инструменты выстраивания клиентоцентричного бизнеса, модели монетизации стартап-проекта, метрики и экономику стартап-проекта, структуру бизнес-плана и содержание его основных разделов.

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, обосновать технико-экономическую эффективность реализации проекта в профессиональной области, сформулировать основные этапы реализации 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: технологией разработки бизнес-плана по проекту в профессиональной области, навыками подготовки презентации по предпринимательскому проекту.

Владеть: приемами командообразования, навыками участия в командной работе, в бизнес - проектах, навыками распределения ролей в условиях командного взаимодействия, приемами развития эмоционального интеллекта.

3. Содержание программы

Учебный план

дополнительной (общеразвивающей) программы
«Студенческий бизнес-акселератор» (Второй поток)

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

Срок обучения – 36 час.

Форма обучения – очно-заочная, с применением ЭО и ДОТ.

№ п/п	Наименование тем программы	Всего, час	Виды учебных занятий		
			лекции	практические занятия (проектная деятельность)	самостоятельная работа
1	Предпринимательская идея. Актуальность идеи. Траектория развития и валидация предпринимательской идеи.	4	2	2	0
2	Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками	6	2	2	2
3	Проблема клиента: инструменты выстраивания клиентоцентричного бизнеса. Проблемный и продуктовый кастдев, формулирование и проверка гипотез о продукте и ценности для клиента	6	2	2	2
4	Обзор инновационной экосистемы РФ, мер поддержки, предоставляемых институтами развития».	2	2	0	2
5	Продукт: MVP, что это такое и зачем он нужен? Построение бизнес-модели развития продукта	6	2	2	2
6	Модели монетизации стартап-проекта. Метрики и экономика стартап-проекта	6	2	2	2
7	Питч-сессия (Demo Day) . Презентация проектов экспертам-предпринимателям	6	0	2	2
	ИТОГО	36	12	12	12

Содержание тем

Тема 1. Предпринимательская идея. Актуальность идеи. Траектория развития и валидация предпринимательской идеи. (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.): какие задачи решают, сферы применения, связь с технологиями будущего.

Понятие технологического предпринимательства. Предпринимательский стиль мышления и деятельности. Миссия и цель предпринимателя. Факторы предпринимательской деятельности. Источник прибыли предпринимателя. Статистика предпринимательской активности. Социальное предпринимательство.

Методы генерации предпринимательских идей. Обоснование выбора конкретного способа «выхода» на идею. Коммерциализация теоретических знаний. Целевая стоимость продукта, формула расчета. Разработка концепции продукта. Концепция – это приблизительное описание технологии, принципов действия и внешнего вида продукта, удовлетворяющих критериям потребительского выбора и обеспечивающих достижение показателей технических характеристик.

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. Портрет типичного клиента. Выбор целевого рынка. Методы анализа рынка товаров и услуг. Customer Development и Product Development.

Тема 3. Проблема клиента: инструменты выстраивания клиентоцентричного бизнеса. Проблемный и продуктовый кастдев, формулирование и проверка гипотез о продукте и ценности для клиента (4 часа аудиторных).

Методы проектирования гипотез о том, кто пользователь проекта и какая у него проблема. Подготовка и проведение проблемного интервью. Выявление перспективного сегмента пользователей.

Тема 4. Обзор инновационной экосистемы РФ, мер поддержки, предоставляемых институтами развития».

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" (направление финансирования "Креативные индустрии") и "СТАРТ" Фонда содействия инновациям.

Разбор кейса по механизму возмещения инвестиций частных инвесторов в стартапы Фонда «Сколково».

Понятие стартапа и виды стартапов: коммерческие, технологические, социальные и другие проекты. Особенности разработки бизнес-проектов. Положение «Стартап как диплом» в УдГУ. Критерии отнесения проекта к стартапу. Процедура защиты проекта.

Тема 5. Продукт: MVP, что это такое и зачем он нужен? Построение бизнес-модели развития продукта (4 часа аудиторных).

Объекты предпринимательской деятельности: товар, работа, услуга, сопутствующая услуга. Трансформация требований потребителей в технические требования; постановка и решение изобретательской задачи. Разработка модели «черный ящик», функциональной модели устройства. Расчет показателей технического решения. Назначение, область применения и основные характеристики продукта. Разработка MVP, прототипа. Архитектура MVP. Разработка плана дифференциации продукта.

Тема 6. Модели монетизации стартап-проекта. Метрики и экономика стартап-проекта (4 часа аудиторных).

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 7. Питч-сессия (Demo Day). Презентация проектов экспертам-предпринимателям (2 часа аудиторных):

Выпускная итоговая работа слушателей программы выполняется в виде презентации в PowerPoint. Эксперты заслушивают выступления команд, задают вопросы по всем разделам бизнес-плана. Критерии оценки защит бизнес-проектов соответствуют критериям оценки выступлений участников регионального

чемпионата Worldskills по компетенции «Предпринимательство» и «Технологическое предпринимательство».

Задания для самостоятельной работы:

1. Применить различные методы генерации бизнес-идей (мозгового штурма, автобус-кровать-ванна, метод фокальных объектов, АРИЗ и пр.)
2. Сформулировать коммерческую цель своего проекта по технологии SMART.
3. Провести тестирование предпринимательской идеи при помощи циклов HADI.
4. Привести 5 аргументов для демонстрации конкурентоспособности бизнес-идеи.
5. Определить потребителей, покупателей и целевые группы, отнесение целевой группы к определенной сфере (B2B, B2C, B2G).
6. Определить объем целевой аудитории в количественном и стоимостном отношении, доли рынка, которую планирует занять предприятие.
7. Определить каналы сбыта продукции.
8. Обосновать стратегию ценообразования.
9. Выдвинуть гипотезу о том, сколько покупок в среднем совершает один целевой пользователь за 30 дней (APC): обосновать данными из результатов проведения проблемных интервью и открытых Интернет-ресурсов.
10. Произвести оценку, сколько целевых пользователей можно привлечь за 30 дней (UserAcq): обосновать данными из результатов проведения проблемных интервью и открытых Интернет-ресурсов.
11. Произвести оценку коэффициента конверсии (C1): обосновать данными из открытых Интернет-ресурсов.
12. Рассчитать количество платящих пользователей за 30 дней (Buyers).
13. Рассчитать общее количество покупок за 30 дней (Orders).
14. Произвести оценку целевой цены продукта (AVP): обосновать данными из результатов проведения проблемных интервью и данными о ценах на прямые и непрямые аналоги.
15. Рассчитать доход с пользователей (Revenue) за 30 дней.
16. Рассчитать доход с одного пользователя (ARPU) за 30 дней.
17. Рассчитать сумму расходов на маркетинг (Marketing Costs) по всем каналам продвижения.
18. Рассчитать стоимость привлечения пользователя (CPA).
19. Рассчитать сумму постоянных издержек бизнеса (FixCosts).

20. Произвести оценку планового значения маржинальности (Margin) продукта: обосновать данными из открытых Интернет-ресурсов, сравнить со среднеотраслевыми значениями.
21. Рассчитать плановую прибыль (Profit) за 30 дней.
22. Рассчитать общую величину себестоимости продаж за 30 дней (COGS30).
23. Рассчитать прямые затраты на единицу продукта (COGS), являющиеся целевой себестоимостью разрабатываемого технического решения (COGS_TS).
25. Рассчитать точку безубыточности (BEPu) в натуральных показателях.
24. Назовите наиболее распространенных бизнес-моделей, не менее 5 по свой выбор, объясните их принцип работы.
25. Назовите риски с которыми может столкнуться ваш проект?
26. Какие шаги нужно предпринять, чтобы привлечь инвестора?
27. В чем суть разработки уникального торгового предложения?
28. Что такое MVP, его виды?
29. Дайте характеристику внешним источникам финансирования проектов.
30. Дайте характеристику собственным источникам финансирования проектов.
31. Какие виды финансовой поддержки существуют в вашем регионе?
32. Какие проблемы есть у стартапов?
33. С помощью чего можно продвигать продукт? Какие популярные социальные сети в РФ?
34. 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.
35. 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 «Студенческий бизнес-акселератор» представлен на образовательной платформе <https://drive.google.com/drive/folders/1ZPfEvKh6Eu0p16yabIxN-EEboq2qn-O?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 Паблишер, 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 Паблишер, 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%20svoej%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/samy_e_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 проектов на питч-сессии (Дэмо-дэй). Выпускная итоговая работа слушателей программы может быть представлена 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 нового дела, 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 5 минут. Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если студенты выйдут за предложенные временные рамки.

Выступление на защите соответствует требованиям:

Приводятся сильные стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности (не менее 3-х качеств каждого из участников). Чётко определяются роли каждого из участников в проекте (бизнесе). Приводятся аргументы принятия командных решений. Предъявляется бизнес-идея и общая логика ее развития. Обосновывается выбор конкретного способа выхода на идею. Разрабатывается бизнес-концепция, демонстрирующая полное 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.

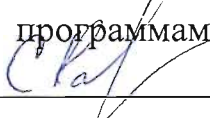
Необходимо четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта, привести доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов.

Критерии оценки защит бизнес-проектов соответствуют критериям оценки выступлений участников регионального чемпионата Worldskills по компетенции «Предпринимательство» и «Технологическое предпринимательство». Оценка происходит по 10-балльной шкале.

Лицам, успешно освоившим план дополнительной программы и прошедших итоговую аттестацию выдается сертификат.

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 фонда Сколково	Фонд Сколково	20	1,2,3,4,5,6	https://opus.sk.ru/2023-sklab-udgu 8 (800) 250 09 21
Радыгина С.В.	доцент	ИЭиУ, каф.ЭТиП	4	4,7	91-60-57 galina-inem@yandex.ru

Согласовано:

Директор ИДПО



М.Ю. Малышев