

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)

«Молодежные стартапы» (Акселератор-Креатив)

Ижевск – 2023 г.

1. Цель реализации программы

Интенсив «Молодежные стартапы» нацелен на акселерацию проектов, подготовленных в ходе предшествующих акселерационных программ. В ходе интенсива проводится поиск путей повышения уровня технологичности проектов, совершенствование проектов за счет применения в проектах сквозных технологий.

На программе «Молодежные стартапы» участники узнают о трендах и перспективных научно-технических направлениях, имеют возможность сгенерировать и проработать идею для своей курсовой или дипломной работы для последующей ее защиты в формате стартапа.

Интенсив «Молодежные стартапы» является частью акселерационной программы «Акселератор-Креатив».

Целью акселерационной программы является увеличение числа стартапов в вузе, популяризация предпринимательства, развитие предпринимательских компетенций, повышение правовой и финансовой культуры студентов Удмуртского государственного университета, обучающихся по программам бакалавриата и специалитета для обеспечения технологического суверенитета Российской Федерации.

Задачи программы:

- вовлечение студентов и преподавателей вуза в проектную деятельность по генерированию и сопровождению стартапов по направлениям реализации НТИ Спортнет, Веарнет, 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 Спортнет, Веарнет, 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».

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 кафедры экономической теории и предпринимательства ИЭиУ УдГУ и экспертов WorldSkillsRussia (компетенции «Предпринимательство», «Технологическое предпринимательство»).

Место проведения: ФГБОУ ВО «УдГУ».

Даты проведения: 26 сентября 2023 года – 5 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» и других вузов УР.

Объем: 36 академических часа, в том числе 12 часов лекций, 10 часов практических занятий (проектная деятельность), в том числе самостоятельная работа над проектом 14 часа. На протяжении всей программы участников будут сопровождать опытные модераторы.

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

В результате обучения:

Знать: виды стартапов: технологический стартап, социальный проект, стартап в области креативной индустрии, методы генерации и тестирования предпринимательских идей, сегментацию целевой аудитории, бизнес-модель стартапа, организационно-правовые формы бизнеса, формы налогообложения, методы разработки бизнес-плана стартапов.

Знать методiku постановки целей и задач профессиональной деятельности методом SMART, основные этапы генерирования и реализации 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, определять целевую аудиторию проекта, юнит-экономику проекта, 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
«Молодежные стартапы» (Акселератор-Креатив)

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	Понятие стартапа. Виды стартапов: технологический стартап, социальный проект и стартап в области креативной индустрии	2	2	0	0
2	Предпринимательская идея. Сквозные технологии и рынки НТИ.	2	2	0	0
3	Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками стартапа	4	2	0	2
4	Разработка параметров стартапа. Анализ критериев потребительского выбора. Целевая стоимость проекта	4	0	2	2
5	Обзор инновационной экосистемы РФ, мер поддержки, предоставляемых институтами развития	2	2	0	0
6	Положение «Стартап как диплом» в УдГУ. Критерии отнесения проекта к стартапу. Процедура защиты проекта	2	2	0	0
7	Бизнес-модель стартапа. Unit-экономика	6	0	2	4
8	Формы организации бизнеса. Выбор формы налогообложения на старте.	4	2	0	2
9	Составление бизнес-плана стартапа. Эффективная презентация	4	0	2	2
10	PR в стартапе. Как использовать контент для своего продвижения. Формирование бренда стартапа.	4	0	2	2
11	Зачет	2	0	2	0
	ИТОГО	36	12	10	14

Содержание тем

Тема 1. Понятие стартапа. Виды стартапов: технологический стартап, социальный проект и стартап в области креативной индустрии (2 часа аудиторных).

Понятие стартапа и виды стартапов: коммерческие, технологические, социальные и другие проекты. Цели стартапов. Отличительные особенности стартапа. Инфраструктура стартапов. Этапы разработки и стадии развития стартапов. Чем интересен стартап для инвесторов и разработчиков. Инвестиции в стартап: основные источники финансирования.

Тема 2. Предпринимательская идея. Сквозные технологии и рынки НТИ (2 часа аудиторных).

Современные тенденции развития бизнеса в России и в мире. Концепция 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. Бизнес-идея и общая логика ее развития. Методы генерации и тестирования предпринимательских идей. Обоснование выбора конкретного способа «выхода» на идею.

Тема 3. Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками стартапа (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 4. Разработка параметров стартапа. Анализ критериев потребительского выбора. Целевая стоимость проекта (2 часа аудиторных).

Критерии потребительского выбора - то, что определяет выбор потребителя на предлагаемом сегменте рынка. Составление рейтинга критериев потребительского выбора и расчет абсолютного значения показателя. Четыре типа параметров технологического стартапа: требования назначения, функциональные требования, технические требования, требования к реализации. Модель Кано для формирования дополнительных функциональных требований к продукту. Целевая стоимость проекта.

Тема 5. 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».

Тема 6. Положение «Стартап как диплом» в УдГУ. Критерии отнесения проекта к стартапу. Процедура защиты проекта (2 часа аудиторных).

Основные положения «Стартап как диплом» (приказ от 24.02.22 №181/01-01-04), критерии отнесения ВКР к стартапу, содержание ВКРС. Процедура и пакет документов для защиты диплома в формате «Стартап как диплом».

Тема 7. Бизнес-модель стартапа. Unit-экономика (2 часа аудиторных).

Бизнес-модели, их виды. Бизнес-модели по типу клиента (классические бизнес-модели): B2B, B2C, B2G, C2C (P2P), C2B, C2G и G2C. Бизнес-модели по способу монетизации: Аренда вместо покупки, Аукцион, Подписка, F2P, Freemium, SaaS, PaaS, Long Tail, Lock-In, Франчайзинг, Низкое/высокое касание, Краудфандинг, Самообслуживание, Двусторонний рынок (Посредник), Pay-per-use, «Айкидо». Как выбрать бизнес-модель для своего стартапа. Шаблон Lean Canvas: сегменты потребителей, ценностное предложение, каналы взаимодействия, взаимоотношения с потребителями, потоки доходов, ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнеры, затраты (описание как организация создает, поставляет клиентам и приобретает стоимость (экономическую, социальную, иную).

Расчет прибыли проекта: прогноз доходов проекта и формирование структуры расходов проекта, средний чек, среднее число покупок, конверсия из пользователя в покупателя. Финансовая отчетность по проекту. Основы юнит-экономики: расчет экономики продукта. Показатели: LTV (Lifetime Value) — прибыль, которую приносит клиент за все время работы с ним, САС (Customer Acquisition Cost) — стоимость привлечения клиента, RPC, или average revenue per client, — доход на клиента; ARPU, или average revenue per user, — доход на пользователя; ARPU – CPA — доход на пользователя с учетом рекламы.

Тема 8. Формы организации бизнеса. Выбор формы налогообложения на старте (2 часа аудиторных).

Субъекты предпринимательской деятельности: самозанятые, индивидуальные предприниматели и юридические лица. Выбор оптимальной формы организации бизнеса. Организационная структура: понятие и классификация. Критерии выбора оптимальной организационной структуры. Изменение организационной структуры на каждом этапе реализации проекта. Аутсорсинг. Выбор системы налогообложения бизнеса. Налоги с бизнеса. Особенности налогообложения индивидуальных предпринимателей. Расчет налогов и платежей во внебюджетные фонды.

Тема 9. Составление бизнес-плана. Эффективная презентация (2 часа аудиторных).

Роль бизнес-плана. Структура бизнес-плана. Этапы работы над бизнес-планом. Способы визуализации бизнес-процессов. Проработка всех разделов бизнес-плана. Структура и содержание эффективной презентации проекта. Правила подготовки выступления перед потенциальным инвестором. Разбор шаблона презентации проекта на защиту.

Тема 10. PR в стартапе. Как использовать контент для своего продвижения. Формирование бренда стартапа.

Продвижение продукта. 4P - Marketing Mix. PRODUCT: дизайн продукта, функционал и характеристики, клиентский сервис, качество, имя бренда. PRICE: скидки, способы оплаты, цена. PLACE: рынок продаж (географически и «ниша»). PROMOTION: реклама, PR. Программа продвижения. Инструменты рекламы: интернет-реклама, телевизионная реклама, наружная/печатная реклама, реклама в точках продаж (BTL). PR технологии в интернете. PR технологии в маркетинге. Инструменты PR: пресс-релизы, экспертные комментарии, публичные выступления, мероприятия, спонсорство. Бренд и его формирование. Позиционирование бренда. Стратегия бренда и ее элементы.

Тема 11. Зачет (2 часа):

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. Что такое стартап, виды стартапов?
2. Назовите метрики юнит-экономики?
3. Применить различные методы генерации бизнес-идей (мозгового штурма, автобус-кровать-ванна, метод фокальных объектов, АРИЗ и пр.)
4. Сформулировать коммерческую цель своего проекта по технологии SMART.
5. Провести тестирование предпринимательской идеи при помощи циклов HADI.
6. Привести 5 аргументов для демонстрации конкурентоспособности бизнес-идеи.
7. Определить потребителей, покупателей и целевые группы, отнесение целевой группы к определенной сфере (b2b, b2c, b2g)
8. Изобразить портрет типичного клиента (не менее 7 показателей)
9. Определить объем целевой аудитории в количественном и стоимостном отношении, доли рынка, которую планирует занять предприятие

10. Рассчитать потребность проекта в информационных, финансовых, материальных ресурсах.
11. 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.
11. Произвести оценку, сколько целевых пользователей можно привлечь за 30 дней (UserAcq): обосновать данными из результатов проведения проблемных интервью и открытых Интернет-ресурсов.
12. Произвести оценку коэффициента конверсии (C1): обосновать данными из открытых Интернет-ресурсов.
13. Рассчитать количество платящих пользователей за 30 дней (Buyers).
14. Рассчитать общее количество покупок за 30 дней (Orders).
15. Произвести оценку целевой цены продукта (AVP): обосновать данными из результатов проведения проблемных интервью и данными о ценах на прямые и непрямые аналоги.
16. Рассчитать доход с пользователей (Revenue) за 30 дней.
17. Рассчитать доход с одного пользователя (ARPU) за 30 дней.
8. Рассчитать сумму расходов на маркетинг (Marketing Costs) по всем каналам продвижения.
19. Рассчитать стоимость привлечения пользователя (CPA).
20. Рассчитать сумму постоянных издержек бизнеса (FixCosts).
21. Произвести оценку планового значения маржинальности (Margin) продукта: обосновать данными из открытых Интернет-ресурсов, сравнить со среднеотраслевыми значениями.
22. Рассчитать плановую прибыль (Profit) за 30 дней.
23. Рассчитать общую величину себестоимости продаж за 30 дней (COGS30).
24. Рассчитать прямые затраты на единицу продукта (COGS), являющиеся целевой себестоимостью разрабатываемого технического решения (COGS_TS).
25. Рассчитать точку безубыточности (BEPU) в натуральных показателях
26. Назовите наиболее распространенные бизнес-модели (не менее 5, на свой выбор) объясните их принцип работы.
27. Рассчитайте показатели унифицированной значимости (важности) по пятибалльной шкале всех критериев потребительского выбора.
29. Что такое «черный ящик», функциональна модель?
30. Рассчитать целевую стоимость каждого критерия потребительского выбора с учетом их важности.
31. Рассчитать целевую стоимость каждого технического показателя с учетом матрицы «критерии потребительского выбора – технические показатели» и стоимости каждого критерия потребительского выбора.

32. Описать основную задачу технического решения по схеме вход-выход в соответствии с методикой инжиниринга продукта: энергетические, информационные, материальные потоки на входе и выходе разрабатываемого продукта.

33. Разработать функциональную схему разрабатываемого продукта: разбить задачу на простые подзадачи в соответствии с методикой инжиниринга продукта: описать функциональные элементы продукта и подфункции, не отражая при этом принципы решения задачи.

34. Назовите риски, с которыми может столкнуться ваш проект?

35. Какие шаги нужно предпринять, чтобы привлечь инвестора?

36. В чем суть разработки уникального торгового предложения?

37. Что такое MVP, его виды?

38. Дайте характеристику внешним источникам финансирования проектов.

39. Дайте характеристику собственным источникам финансирования проектов.

40. Какие виды финансовой поддержки существуют в вашем регионе?

41. Какие проблемы есть у стартапов?

42. С помощью чего можно продвигать продукт? Какие популярные социальные сети в РФ?

43. 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.

11. Программы поддержки молодежных проектов

12. 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 «Молодежные стартапы» представлен на образовательной платформе

https://drive.google.com/drive/folders/1cX3_8JrOWwWETc7bjTXLNkl67f4mKOv8?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. Мазилкина Е.И. Бизнес-планирование: учебное пособие для бакалавров / Е.И. Мазилкина. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 336 с.
3. Как? Пошаговое руководство по созданию бизнеса / Рид Стюарт [и др.]. — М.: Альпина Пабlishер, 2017. — 248 с.
4. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / Остервальдер Александр, Пинье Ив. — Электрон. текстовые данные. — М.: Альпина Пабlishер, 2017. — 287 с.
5. 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.;
6. Основы бизнеса. Под ред. А.В.Трачука, Н.В.Линдер – М.:КНОРУС, 2017. – 346с.
7. Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Зарубина Ж.Н. Основы предпринимательской деятельности . – С.-Петербург: Университет ИТМО, 2016. – 130с.
8. Жуков Ю.М., Журавлев А.В., Павлова Е.Н. Технологии командообразования: Учеб. пособие для студентов вузов. Москва: Издательство "Аспект Пресс", 2018. – 386с.
9. Баркалов, С. А. Лидерство и управление организацией: учебное пособие / Воронеж : Научная книга, 2012. - 354 с.
10. Евтихов О.В. Стратегии и приемы лидерства: теория и практика. - СПб.: Речь, 2017. – 240 с.
11. Савинова С.Ю., Васильева Е.Н. Лидерство в бизнесе: учебник и практикум для академического бакалавриата - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 280 с.
12. Тиньков О. Как стать бизнесменом – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 252с.
13. Ким Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 304с.
14. Бикбаева Д. Включите сердце и мозги. Как построить успешный творческий бизнес. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 316с.
15. 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.

16. Дафт Р. Л. Уроки лидерства: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2018. – 408 с.

17. Беляцкий Н.П. Основы лидерства: учеб.– Минск: БГЭУ, 2006. – 268 с.
Равино А.В. Основы лидерства. - Минск: БГТУ, 2014. – 85с.

18. Савинова С.Ю., Васильева Е.Н. Лидерство в бизнесе: учебник и практикум для академического бакалавриата - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 280 с.

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/

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 итоговой аттестацией. Выпускная итоговая работа слушателей программы может быть представлена по выбору слушателя 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 С.В. Радыгина
«13» 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)
Радыгина С.В.	доцент	ИЭиУ, каф.ЭТиП	20	1,2,3, 4, 5,6,7,8,9,10	91-60-57 galina-inem@yandex.ru

Согласовано:

Директор ИДПО



М.Ю. Малышев