



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора Ур СЭИ (филиал)
ОУП ВО «АТИСО» по УВР

О.В. Зубкова

« 21 » июня 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

СТАРТАП В ЦИФРОВОЙ СФЕРЕ

Направление подготовки

42.03.01. Реклама и связи с общественностью
(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль)

Реклама и связи с общественностью

Квалификация выпускника

бакалавр

(бакалавр, магистр)

Кафедра: Гуманитарных естественнонаучных и математических дисциплин

Разработчики программы:

К.э.н., доцент Е.П. Маскайкин

Программа обсуждена на заседании кафедры ГЕМД
протокол № 9 от «07» июня 2022 г.

Заведующий кафедрой ГЕМД

Е.П. Маскайкин

«07» июня 2022 г.

Оглавление

1.	ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	Ошибка! Закладка не определена.
2.	ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	3
2.1	Планируемые результаты обучения по дисциплине	3
2.2	Результаты освоения образовательной программы:	3
3.	МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
4.	ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ	4
5.	СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	4
5.1	Содержание дисциплины (модуля)	4
5.2	Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий	6
6.	ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	7
7.	ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА	7
8.	ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	8
9.	ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	8
10.	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	9

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель изучения дисциплины:

сформировать у студентов знания и компетенции, необходимые для осуществления стартапа в цифровой сфере.

Задачи:

- развить интерес у студентов к сфере предпринимательства,
- изучить преимущества, возможности, а также проблемы и риски, связанные с развитием стартапов в цифровой среде;
- ознакомить студентов с процессами и инструментарием жизнеспособного стартапа.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине

Изучение дисциплины «Стартап в цифровой сфере» направлено на формирование следующих компетенций:

профессиональных компетенций и индикаторов их достижения:

Категория (группа) профессиональных компетенций	Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижений профессиональной компетенции
Участие в производственном процессе выпуска коммуникационного продукта с применением современных информационных и коммуникационных технологий	ПКР-1. Способен применять в профессиональной деятельности основные технологические решения, технические средства, приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций	ПКР-1.1. При реализации коммуникационного продукта использует технологии медиарилейшнз и медиапланирования в онлайн и онлайн среде ПКР-1.3. Применяет основные технологии организации специальных мероприятий в работе с различными целевыми группами ПКР-1.4. Участвует в формировании корпоративной культуры организации с помощью основных инструментов внутренних коммуникаций ПКР-1.5. Использует современные технические средства и основные технологии цифровых коммуникаций для подготовки текстов рекламы и (или) связей с общественностью, реализации коммуникационного продукта

2.2. Результаты освоения образовательной программы:

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- практику организации работы предприятия в интернет-сфере;
- специфику потребительского поведения и маркетинговых аспектов интернет-предпринимательства;
- инструменты исследования и анализа рынка;
- основные бизнес- модели компаний, работающих в интернет-сфере;
- стратегический инструментарий и современные технологии интернет-предпринимательства;
- возможности для формирования устойчивых конкурентных преимуществ компаний в интернет-сфере.

Уметь:

- вести предпринимательскую деятельность в компаниях высокотехнологичных секторов;
- разрабатывать и реализовывать бизнес-модели;
- использовать методы, приемы, инструментарий создания интернет-компаний;
- планировать и оценивать результаты предпринимательской деятельности в интернет-сфере.

Владеть:

- навыками поиска идеи;
- методами анализа рынка и соответствия ожиданиям потребителя;
- навыками оценки экономической эффективности проекта;
- маркетинговыми коммуникациями;
- навыками выступления перед инвесторами.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Согласно ФГОС ВО и ОПОП по направлению 42.03.01 Реклама и связи с общественностью дисциплина «Стартап в цифровой сфере» относится к дисциплинам части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений (**Б1.В.25**).

Для освоения дисциплины обучающиеся используют знания, умения и компетенции, сформированные в ходе изучения дисциплины «Информатика», «Создание сайта», «SMM (маркетинг в социальных сетях)», «Проектное управление».

Освоение данной дисциплины является основой для последующего прохождения производственной практики и подготовки к итоговой государственной аттестации.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Объем дисциплины	Всего часов		
	Для очной формы обучения	Для очно-заочной формы обучения	Для заочной формы обучения
Общая трудоемкость дисциплины (зачетных единиц/часов)	2/72		
Контактная работа – аудиторные занятия:	38		
Лекции	18		
Лабораторные занятия	18		
КтЗа	2		
Самостоятельная работа обучающегося (всего с промежуточной аттестацией)	34		
Вид промежуточной аттестации (зачет, зачет с оценкой, экзамен)	Зачет (0)		

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1 Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Основные понятия стартап-среды

«Стартап», «бизнес-ангел», «долина смерти», «экзит», «фасилитатор», «фандрайзинг», IPO, IRR, EBITDA, «пивот», post-money, pre-money, retention, раунды инвестиций и т.д.

Тема 2. Мотивации предпринимателя и ее виды. Заблуждения, которые могут повлиять на развитие бизнеса

Типы мотивации предпринимателей в зависимости от стадии развития бизнеса. Заблуждения, связанные с командой, продуктом, рынком и клиентами.

Тема 3. Команда стартапа: как сформировать минимальную команду в зависимости от целей компании. Формы и виды мотивации команды

Минимальное количество человек в команде стартапа: количество сотрудников, необходимые компетенции. Формы и виды мотивации сотрудников.

Тема 4. Анализ конкурентов

Этапы анализа конкурентов.

Инструменты для анализа конкурентов.

Тема 5. Бизнес-модель (подходы к определению) и модели монетизации стартапов в цифровой среде

Отличие бизнес-модели от модели монетизации. Шаблоны бизнес-моделей и основные подходы. Типы моделей монетизации.

Тема 6. Особенности и отличия аудитории стартапов от аудитории корпораций, цикл принятия новых продуктов, проблемные интервью

Цикл принятия инновационных продуктов: подходы и этапы. Аудитория стартапов: основные отличия, формирование лояльности. Проблемные интервью: тактика проведения, этапы, обработка и анализ информации.

Тема 7. Маркетинг стартапа: ценностное предложение, конкурентное преимущество стартапа, инструменты онлайн-продвижения

Ценностное предложение: понятие, характеристики. Конкурентное преимущество: понятие, характеристики. Инструменты онлайн-продвижения: email-маркетинг, блогосфера, работа с лидерами мнений и блогерами, реклама и ее типы, работа с мессенджерами, социальными медиа, маркетинг без бюджета, определение KPI.

Тема 8. Оценка эффективности стартапа и метрики

Специализированные метрики для анализа деятельности стартапа на различных этапах развития. Подходы к оценке эффективности стартапа.

Тема 9. Управленческие ошибки и трудности, с которыми сталкиваются основатели стартапов

Ошибки в менеджерских подходах на разных этапах развития стартапа.

Разбор кейсов стартапов на различных этапах развития и финансирования.

Тема 10. Финансирование стартапов: виды инвесторов, формирование отношений с инвестором, причины, по которым инвесторы отказывают проектам, инвестиционная презентация

Типы инвесторов: инвестиционные фонды, бизнес-ангелы, венчурные фонды. Каналы коммуникаций для формирования и поддержания отношений с инвестором. Причины отказов в инвестировании. Инвестиционная презентация: типы презентаций, основные составляющие, принципы подготовки.

5.2 Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий**Общая трудоемкость изучения дисциплины по учебному плану: 3.Е. (часов) 2/72**Форма обучения **Очная**

Вид контроля

Зачет

№ п/п	Название раздела, темы	Очная форма обучения					Компетенции	Литература
		Всего	Аудиторные занятия		Самостоятельная работа	КтЗ, Контроль		
			Лекции	Практические занятия				
1	Основные понятия стартап-среды	5	1	1	3		ПКР-1	Л.1-6
2	Мотивации предпринимателя и ее виды. Заблуждения, которые могут повлиять на развитие бизнеса	5	1	1	3		ПКР-1	Л.1-7
3	Команда стартапа: как сформировать минимальную команду в зависимости от целей компании, формы и виды мотивации команды	7	2	2	3		ПКР-1	Л.1-7
4	Анализ конкурентов	7	2	2	3		ПКР-1	Л.1-7
5	Бизнес-модель (подходы) и модели монетизации стартапов в цифровой среде	7	2	2	3		ПКР-1	Л.1-7
6	Особенности и отличия аудитории стартапов от аудитории корпораций, цикл принятия новых продуктов, проблемные интервью	7	2	2	3		ПКР-1	Л.1-7
7	Маркетинг стартапа: ценностное предложение, конкурентное преимущество стартапа, инструменты онлайн-продвижения	8	2	2	4		ПКР-1	Л.1-7
8	Оценка эффективности стартапа и метрики	8	2	2	4		ПКР-1	Л.1-7
9	Управленческие ошибки и трудности, с которыми сталкиваются основатели стартапов	8	2	2	4		ПКР-1	Л.1-7
10	Финансирование стартапов: виды инвесторов, формирование отношений с инвестором, причины, по которым инвесторы отказывают проектам, инвестиционная презентация	8	2	2	4		ПКР-1	Л.1-7
Зачет		2				2		
Всего часов		72	18	18	34	2		
Зачетные единицы		2						

Вид промежуточной аттестации: зачет

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Для закрепления практических навыков в дисциплине предусмотрены практические занятия, которые выполняются студентами самостоятельно и/или под руководством преподавателя.

Для лучшего закрепления практических навыков рекомендуется занятия проводить в небольших группах, в которых студенты имеют возможность повторять демонстрационные действия преподавателя на своих компьютерах. В этом случае лабораторные работы (практикумы) будут выполняться студентами самостоятельно для закрепления изученных материалов.

Подготовьте самостоятельно презентацию по теме:

1. «Команда проекта»: фото руководителей, мини-CV и их роли в проекте.
2. «Возможность»: боль, существующая на рынке, бизнес-возможность с примерами.
3. «Продукт/решение»: описание продукта, эксплуатирующего бизнес-возможность плюс ценностное предложение.
4. «Бизнес-модель»: с примерами на отдельном слайде.
5. «Метрика и экономика» (не для всех проектов): unit-экономика проекта.
6. «Рынок»: описание рынка и его основные драйверы, обоснование необходимости инвестиций.
7. «Потребность в финансировании»: обоснование того, зачем продукту нужны инвестиции.
8. «План разработки»: ясный план разработки проекта.
9. «Маркетинговый план»: go to market strategy и партнерские программы или иные драйверы доходов.
10. «Финансовый план»: связка бизнес-метрик с финансовыми метриками «снизу- вверх» в виде наглядных графиков.
11. «Оценка проекта»: ориентиры по денежной оценке проекта с обоснованием.
12. «Возможная стратегия выхода инвестора»: ориентиры по дивидендам или по выходу из проекта (суммы, сроки, покупатели, причины и т.д.) Порядок слайдов не является обязательным, но рекомендуется

7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ);

Основная литература

1. Мещерская, О. Стартап: как создать? : [12+] / О. Мещерская. – Москва : Вита-Пресс, 2020. – 36 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=607297> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7755-4347-1. – Текст : электронный.
2. Кулагин, В. Digital@Scale. Настольная книга по цифровизации бизнеса=Digital@Scale. How you can lead your business to the future with Digital@Scale: [12+] / В. Кулагин, А. Сухаревский, Ю. Мефферт. – Москва: Интеллектуальная Литература, 2019. – 293 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570404> – ISBN 978-5-6042320-7-1. – Текст: электронный.
3. Гозман, О. Бизнес - это FUN!: от российского стартапа к международной компании / О. Гозман. — Москва: Альпина Бизнес Букс, 2019. — 176 с. — ISBN 978-5-9614-0991-8. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83084.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Питер, Тиль От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее / Тиль Питер, Мастерс Блейк. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 192 с. — ISBN 978-5-9614-4839-9. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт].

— URL: <http://www.iprbookshop.ru/86751.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей/

Дополнительная литература

5. Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес / Пол Грэм, С. Ашин, Н. Давыдов [и др.]; под редакцией М. Р. Зобниной. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 176 с. — ISBN 978-5-9614-4824-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82519.html> — Режим доступа: для авторизир. пользова

6. Бланк, Стив Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; перевод Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 623 с. — ISBN 978-5-9614-1983-2. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82518.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

7. Стив, Бланк Четыре шага к озарению: стратегии создания успешных стартапов / Бланк Стив. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 376 с. — ISBN 978-5-9614-4645-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86740.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

8. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№ п/п	Интернет ресурс (адрес)/система	Описание ресурса/системы
Профессиональные Стартап в цифровой сфере		
1.	https://ardma.ru/	бизнес-портал по предпринимательству
2.	https://viafuture.ru/katalog-idej/internet-startapy	сайт, посвященный инновациям, стартапам, изобретениям.
3.	https://b-mag.ru/40-biznes-idej-dlja-startapov-2020-goda-luchshie-idei-dlja-starta-biznesa-v-jetom-godu/	Сайт «Декловая жизнь сегодня». Раздел «40 бизнес-идей для стартапов»

9. ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Мультимедийная лекционная аудитория.

Оборудование:

стол преподавателя, столы, стулья, персональный компьютер (Celeron 2.1-2.7 Mhz, монитор ЖК); стационарный видеопроектор с экраном; звуковое оборудование (микрофон, колонки); меловая доска; коммутационное оборудование для работы в локальной сети вуза и сети Интернет. Используемое программное обеспечение: Windows XP, 10. MicrosoftOffice 2007, 2019. AdobeAcrobat. GoogleChrome, MozillaFirefox. 1С Битрикс. , наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Компьютерный класс (лаборатория) для практических работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Оборудование:

стол преподавателя, столы, стулья, персональные компьютеры (Celeron 2.1-2.7 Mhz, монитор ЖК); коммутационное оборудование для работы в локальной сети вуза и сети Интернет. Используемое программное обеспечение: Windows XP, 10. MicrosoftOffice 2007, 2019. AdobeAcrobat. GoogleChrome, MozillaFirefox.; доска маркерная

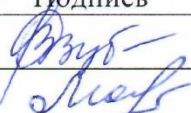
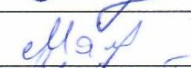
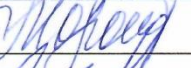
10. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии.

Стандартные формы обучения:

- лекции с использованием мультимедийных презентаций;
- практические занятия и лабораторные работы;
- консультации преподавателей;
- самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим/лабораторным занятиям, выполнение указанных выше письменных/устных заданий, работа с литературой.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

№ п/п	Подразделение	Фамилия	Подпись	Дата
1	Кафедра экономики	О.В. Зубкова		21.06.2022
2	Кафедра МиУП	Е.В. Маскайкина		21.06.2022
3	Кафедры ГЕМД	Е.П. Маскайкин		21.06.2022
4	Учеб.-метод. отдел	М.О. Дерябичева		21.06.2022
5	Библиотека	Г.В. Шпакова		21.06.2022