

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

(найменування центрального органу виконавчої влади у сфері освіти і науки)

Національний університет «Запорізька політехніка»

(повне найменування закладу вищої освіти)

Кафедра Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

(найменування кафедри, яка відповідає за дисципліну)



«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Перший
проректор

2021 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

БК 02 Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами

(код і назва навчальної дисципліни)

спеціальність 073 «Менеджмент»

(код і найменування спеціальності)

освітня програма
(спеціалізація) Менеджмент у будівництві

(назва освітньої програми (спеціалізації))

інститут Фізико-технічний

факультет Будівництва, архітектури та дизайну

(найменування інституту, факультету)

мова навчання українська, англійська

2021 рік

Робоча програма «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами»
(назва навчальної дисципліни)

для студентів спеціальності 073 «Менеджмент»

освітня програма

(спеціалізація) «Менеджмент у будівництві»
(назва освітньої програми (спеціалізації))

«21» 01 2021 року - 23 с.

Розробник: Громадська організація «Платформа інноваційного партнерства» (УЕР™)
(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Рецензенти: МОН, Міністерство цифрової трансформації, Дія.Бізнес, prof. Lewis Sheats (Entrepreneurship Clinic, State North Carolina University), Elena Donets (co-founder of DUCO Innovation, Israel), Maret Ahonen (IdeaLab, University of Tartu, Estonia), TechUkraine, Ruben Nieuwenhuis (former director of StartupAmsterdam).

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри «Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності»

Протокол від «22» 01 2021 року № 7

Завідувач кафедри «Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності»

«22» 01 2021 року _____ (підпис) _____ (А.М. Ткаченко)
(прізвище та ініціали)

Схвалено науково-методичною комісією Факультету будівництва, архітектури та дизайну
(найменування факультету)

Протокол від «04» 03 2021 року № 4

«04» 03 2021 року Голова С.В. Савченко (В.О. Савченко)
(підпис) (прізвище та ініціали)

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 6	Галузь знань 07 <u>«Управління та адміністрування»</u> (шифр і найменування)	Нормативна	
Модулів – 1	Спеціальність <u>073 «Менеджмент»</u> (код і найменування) освітня програма <u>Менеджмент у будівництві</u> (назва освітньої програми)	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		3-й	3-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ - (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин – 180		6-й	6-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 5 самостійної роботи студента – 7,86	Освітній ступінь: бакалавр	Лекції	
		42 год.	10 год.
		Практичні, семінарські	
		28 год.	6 год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
		110 год.	164 год.
		Індивідуальні завдання: год.	
		Вид контролю: екзамен	

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 63,6% / -

для заочної форми навчання – 9,8% / -

1. Мета навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни – формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

Завдання дисципліни. В результаті навчання студент:

- інтегрований в студентську стартап екосистему України;
- повністю орієнтується в основних поняттях про стартапи;
- має розуміння як розвивати власний стартап;
- має перший проект з бізнес-моделлю, маркетинговим планом, командою;
- має перспективи розвивати цей проект далі в інкубаційних або акселераційних програмах
- має можливість взаємодіяти з менторами YEP та партнерами з різних сфер діяльності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен отримати:

Інтегральну компетентність. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.

Загальні компетентності:

ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.

ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 10. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК 13. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.

ЗК 14. Здатність працювати у міжнародному контексті.

Фахові компетентності:

СК 2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

СК 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації.

СК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.

СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

Очікувані програмні результати навчання:

ПР 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства

ПР 4. Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень

ПР 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації

ПР 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень

ПР 7. Виявляти навички організаційного проектування

ПР 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації

ПР 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації

ПР 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним

ПР 17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера

Додаткові компетентності:

Компетентності	Результати навчання
Здатність розуміти основні принципи роботи стартап екосистеми	Розуміння ролі стартапів в світовій економіці. Розуміння складових частин стартап екосистеми та зв'язків між ними. Розуміння ролі наукових досліджень для розвитку інновацій. Вміння знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії.
Здатність ефективно працювати в команді	Вміння формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі. Володіння інструментами оцінки підприємницьких якостей. Знання етапів розвитку команди. Вміння застосувати відповідні інструменти управління командою на різних етапах розвитку команди.
Здатність придумати ідею стартапу. Креативне мислення та дизайн мислення.	Вміння визначити проблеми клієнта. Володіння інструментами дизайн мислення. Володіння методами оцінки проблеми - карта емпатії, глибинне інтерв'ю, карта стейкхолдерів тощо. Здатність знайти і вибрати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність. Володіння інструментами брейнстормінгу. Здатність валідувати гіпотези. Розуміння принципів customer development.
Здатність розробити бізнес модель стартапу	Володіння інструментами для формування та валідації бізнес моделі. Знання базових принципів маркетингу. Розуміння поняття маркетингової стратегії. Володіння базовими навичками діджитал маркетингу - SMM, налаштуванням реклами, роботи з лідерами думки. Знання основних метрик діджитал маркетингу. Здатність оцінити об'єм ринку, проаналізувати конкурентів.
Здатність створити продукт	Розуміння поняття MVP. Знання базових принципів UI/UX дизайну, customer journey map.

Здатність підготувати власний проект для пошуку фінансування	Розуміння принципів венчурного ринку, типів інвесторів, етапів і раундів інвестицій. Вміння обирати джерело фінансування. Знання базових юридичних аспектів управління стартапами. Володіння інструментами створення презентацій. Знання основних принципів пітчів. Фандрейзинг.
--	--

2. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase.

Тема 1. Стартап екосистема.

Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій. Складові стартап екосистеми. Стадії розвитку стартапу. Огляд стартап екосистеми України.

Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу.

Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.

Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія.

Проблема як джерело ідей для стартапів. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Стейкхолдери стартапу. Методологія How Might We. Огляд інструментів для аналізу проблем. Дизайн мислення.

Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.

Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів. Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчінг.

Тема 5. Валідація ідеї стартапу.

Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей. Головна мета – обрати для подальшої роботи найбільш перспективні ідеї.

Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.

Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі.

Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.

Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.

Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.

Цикл customer development. Гіпотези. Валідація гіпотез. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. Дослідження трендів та статистичних даних. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.

Тема 9. Презентації ідей стартапів.

Лекційне і практичне заняття - презентації командами канви бізнес моделі проектів. На заняття запрошуються зовнішні експерти, які будуть задавати питання командам та надавати коментарі щодо різних аспектів бізнес моделі. Також, команди можуть задавати питання одна одній. Мета цього блоку - задати якомога більше незручних питань командам та знайти всі слабкі місця в бізнес моделі стартапу.

Змістовий модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами.

Тема 10. Динаміка команди

Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.

Тема 11. Мінімально життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product).

Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування. Приклади MVP стартапів.

Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги

Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).

Тема 13. Основи маркетингу для стартапів.

Маркетингова стратегія для стартапу. Основи цифрового маркетингу. SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.

Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.

Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Умови, розподіл часток, договори, опціони. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.

Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.

Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовний модуль 1 Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase.												
Тема 1. Стартап екосистема	11	3	1	-	-	7	11	1				10
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	12	3	2	-	-	7	12	1	1			10
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	11	2	2	-	-	7	12	1	1			10
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	11	2	2	-	-	7	11	1				10
Тема 5. Валідація ідеї стартапу	11	2	2	-	-	7	10					10
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	11	2	2			7	10					10
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	13	4	2	-	-	7	11	1				10
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	11	2	2	-	-	7	12	1	1			10
Тема 9. Презентації ідей стартапів	14	2	2	-	-	10	10					10
Разом за змістовним модулем 1	105	22	17	-	-	66	99	6	3			90
Змістовний модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами												
Тема 10. Динаміка команди	13	4	2	-	-	7	12					12
Тема 11. Мінімально життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	12	3	2	-	-	7	13	1				12
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги	12	3	2	-	-	7	14	1	1			12
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів	13	4	2	-	-	7	14	1	1			12
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	11	3	1	-	-	7	12					12
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек	14	3	2	-	-	9	16	1	1			14
Разом за змістовним модулем 2	75	20	11	-	-	44	81	4	3			74
Усього годин	180	42	28	-	-	110	180	10	6			164

4. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Не передбачається навчальним планом	
2		
...		

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна/заочна
1	Стартап екосистема	1/-
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2/1
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	2/1
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	2/-
5	Валідація ідеї стартапу	2/-
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	2/-
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	2/-
8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	2/1
9	Презентації ідей стартапів	2/-
10	Динаміка команди	2/-
11	Мінімально життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	2/-
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги	2/1
13	Основи маркетингу для стартапів	1/1
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2/-
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	2/1
	Усього	28/6

6. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин
1	Не передбачається навчальним планом	
2		
...		

7. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денна/заочна
1	Стартап екосистема	7/10
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	7/10
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	7/10
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	7/10
5	Валідація ідеї стартапу	7/10
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	7/10
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	7/10
8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	7/10
9	Презентації ідей стартапів	10/10
10	Динаміка команди	7/12
11	Мінімально життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	7/12

12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги	7/12
13	Основи маркетингу для стартапів	7/12
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	7/12
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	9/14
	Усього	110/164

8. Індивідуальні завдання

Не передбачається навчальним планом

9. Методи навчання

Під час викладання курсу використовуються наступні методи навчання:

- розповідь – для оповідної, описової форми розкриття навчального матеріалу;
- пояснення – для розкриття сутності певного явища, закону, процесу;
- бесіда – для усвідомлення за допомогою діалогу нових явищ, понять;
- ілюстрація для розкриття предметів і процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки);
- практична робота – для використання набутих знань у розв’язанні практичних завдань;
- аналітичний метод – практичного розкладу цілого на частини з метою вивчення їх суттєвих ознак;
- індуктивний метод – для вивчення явищ від одиничного до загального;
- дедуктивний метод – для вивчення навчального матеріалу від загального до окремого, одиничного;
- проблемний виклад матеріалу – для створення проблемної ситуації.

10. Методи контролю

Для студентів денної та заочної форми навчання: усне опитування на практичних заняттях, аудиторне розв’язання задач, тестування

11. Очікувані результати навчання з дисципліни

Студент повинен знати теоретичні засади ефективного використання трудового потенціалу будівельного підприємства з огляду на вітчизняну та світову ситуацію на ринку праці та вміти проводити розрахунки щодо підвищення ефективності трудової діяльності.

12. Засоби оцінювання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є екзамен.

Поточний контроль знань студентів з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» являє собою оцінку рівня виконаних:

- а) практичних занять:
 - поточний контроль (вибіркове опитування теоретичного матеріалу та розв’язання аудиторних завдань);
 - оцінка самостійних завдань;
- б) тестування із змістовного модулю.

Політика курсу та критерії

оцінювання

Політика курсу

Політика щодо дедлайнів та перескладання:

- усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін;
- самостійна робота включає в себе самостійне опрацювання питань, що стосуються тем лекційних занять, які не викладені під час занять або ж були розглянуті коротко, їх поглиблене опрацювання за рекомендованою літературою, а також виконання практичних завдань з метою закріплення теоретичного матеріалу;
- індивідуальну роботу студент виконує самостійно, відповідно до методичних вказівок та визначених викладачем завдань і термінів;
- ліквідація заборгованості відбувається під час проведення консультацій з дисципліни за графіком визначеним викладачем;
- здобувачі вищої освіти мають право отримати оцінку за екзамен автоматично – у випадку, якщо впродовж семестру набрали від 60-100 балів;
- здобувачі вищої освіти, після завершення аудиторних занять, мають право підвищити свою оцінку лише під час складання іспитів (підсумкового оцінювання) за графіком екзаменаційної сесії.

Політика щодо академічної доброчесності:

- списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т.ч. із використанням мобільних девайсів). За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент отримує 0 балів і зобов'язаний повторно скласти контрольну роботу чи іспит;
- під час роботи над завданнями, у випадку користування інтернет-ресурсами та іншими джерелами інформації, студент зобов'язаний зазначити відповідне джерело;
- усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 30%;
- у разі виявлення факту текстових запозичень більше 30% студент отримує за завдання 0 балів і має повторно виконати завдання.

Політика щодо відвідування:

- відвідування занять (лекцій, практичних, семінарських занять) є обов'язковим компонентом навчання;
- з об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, індивідуальний графік, карантин) навчання може відбуватись у дистанційному режимі. За погодженням із керівником курсу студент може презентувати виконані завдання під час консультацій;
- студент зобов'язаний дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених курсом.

Політика щодо якості набутих знань та компетентностей:

згідно з п. 4.2.2 Положення про систему забезпечення Національним університетом «Запорізька політехніка» якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (системи внутрішнього забезпечення якості) зі змінами (згідно з рішенням вченої ради університету протокол № 1/21 від 27.08.2021 р.) оцінка якості набутих здобувачем вищої освіти знань та компетентностей здійснюється за результатами контрольних заходів, які включають вхідний, поточний, рубіжний (модульний), підсумковий контроль, а також ректорські контрольні роботи.

Вхідний контроль проводиться на початку вивчення нового курсу з метою визначення рівня підготовки студентів з дисциплін, які забезпечують цей курс. Контроль проводиться на першому занятті за завданнями, які відповідають програмі попередньої(-их) дисципліни. Результати контролю

аналізуються на кафедральних (міжкафедральних) нарадах спільно з викладачами, які проводять заняття із забезпечувальної дисципліни. За результатами вхідного контролю розробляються заходи з надання індивідуальної допомоги студентам, коригування освітнього процесу.

Поточний контроль проводиться викладачами під час аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи. Основна мета поточного контролю – забезпечення зворотнього зв'язку між викладачами та студентами у процесі навчання, забезпечення управління навчальною мотивацією студентів. Результати поточного контролю використовується викладачем для коригування методів і засобів навчання та студентами для подальшого планування самостійної роботи. Поточний контроль може проводитися у формі усного чи письмового опитування або експрес-контролю на практичних заняттях та лекціях тощо, за результатами якого студент допускається до виконання контрольної роботи, виступів студентів при обговоренні питань на семінарських заняттях, а також у формі комп'ютерного тестування. Форми проведення поточного контролю та критерії оцінювання рівня знань визначаються відповідною кафедрою. Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією при проведенні заліку і враховуються викладачем при визначенні результатів рубіжного контролю та підсумкової екзаменаційної оцінки з певної дисципліни.

Рубіжний (модульний) контроль - це контроль знань студентів після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Цей контроль може бути модульним і проводитись у формі контрольної роботи, тестування, виконання розрахункового завдання, курсового проекту (роботи) тощо. Форма контрольного заходу і критерії оцінювання під час рубіжного контролю визначається кафедрою і відображаються у навчальній програмі дисципліни. За підсумками першого та подальшого рубіжного (модульного) контролю викладач може сформувати підсумкову оцінку знань студентів і оголосити її до початку екзаменаційної сесії. Під час екзаменаційної сесії студенти, які не згодні з оцінкою за підсумками рубіжного контролю, складають екзамен. Модульний контроль є необхідним елементом рейтингової технології освітнього процесу.

Підсумковий контроль з дисципліни проводиться у формах семестрового екзамену або заліку (диференційованого заліку) в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою навчальної дисципліни, і в терміни, встановлені робочим навчальним планом, індивідуальним навчальним планом студента.

Оцінювання проводиться за національною шкалою та шкалою ЄКТС.

Підсумкова оцінка із дисципліни, яка виставляється в екзаменаційну відомість, є сумою балів за різні види навчальної роботи:

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ (протягом кожного з модулів)	<i>Робота на лекціях:</i> - присутність на лекційних заняттях; - участь в експрес-опитуванні (тестуванні); - участь у навчальній дискусії.	до 10 балів за модуль
	<i>Робота на практичних заняттях:</i> - присутність на заняттях; - доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни; - усне опитування, тестування, вирішення практичних завдань, розв'язок задач; - участь у навчальній дискусії, - обговоренні ситуаційного завдання.	до 90 балів за модуль
РУБІЖНИЙ (МОДУЛЬНИЙ) КОНТРОЛЬ	Модульний контроль № 1	Максимальна оцінка – 100 балів
	Модульний контроль № 2	Максимальна оцінка – 100 балів
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ екзамен	Екзамен включає 2 теоретичні питання, кожне з яких оцінюється до 25 балів та практичне завдання, що оцінюється до 50 балів. Залік проходить у формі співбесіди.	Критерії оцінювання зазначено в таблиці «Шкала оцінювання: національна та ECTS»

За роботу на лекційних та практичних заняттях бали розподіляються таким чином:

Бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка
90-100	Здобувач вищої освіти демонструє: - творчий підхід до засвоєного матеріалу, повноту і правильність виконання завдання; - вміння застосовувати різні принципи й методи в конкретних ситуаціях; - глибокий аналіз фактів і подій, спроможність прогнозування результатів від прийнятих рішень; - чітке, послідовне викладення відповіді; - вміння пов'язати теорію і практику; - бере активну участь у науковій роботі (конференції, круглі столи, наукові семінари, публікація статей).	Високий Здобувач вищої освіти набув фахових компетентностей з відповідними програмними результатами з дисципліни	Відмінно (А)
85-89	Здобувач вищої освіти демонструє: - глибоке знання матеріалу, повноту і правильність виконання завдання, проте мають місце деякі неprinципові помилки чи помилки несуттєвого характеру; - переважання логічних підходів у відповідях на питання; - вміння пов'язати теорію з практикою	Достатній Здобувач вищої освіти набув фахових компетентностей з відповідними програмними результатами з дисципліни, однак під час відповідей припустився незначних неточностей.	Добре (В)
75-84	Здобувач вищої освіти демонструє: - належне володіння матеріалом та вміння його застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності (при цьому помилки у відповідях/ розв'язках/ розрахунках не є системними); - переважання логічних підходів у відповідях на питання, проте на додаткові питання з теоретичних положень та практичних завдань відповідь нечітка і неповна; - не завжди має місце чітке прогнозування подій від пропонованих рішень ситуацій; - вміння пов'язати теорію і практику	Достатній Здобувач вищої освіти набув фахових компетентностей та відповідних програмних результатів з дисципліни, однак на додаткові питання з теоретичних положень та практичних завдань відповідь не чітка та не повна.	Добре (С)
70-74	Здобувач вищої освіти демонструє: - репродуктивний підхід до засвоєння матеріалу; - недостатню повноту знань при викладенні матеріалу; - засвоєння теоретичного матеріалу, передбаченого програмою дисципліни; - допущення значної кількості неточностей і грубих помилок при вирішенні практичних завдань, які здатний усунути після зауваження викладача; - порушення логічної послідовності при викладенні матеріалу; - вміння пов'язувати питання теорії і	Середній Здобувач вищої освіти частково набув фахових компетентностей та програмних результатів з дисципліни та забезпечує достатній рівень відтворення та застосування основних положень дисципліни	Задовільно (D)

	практики		
60-69	Здобувач вищої освіти демонструє: - репродуктивний підхід до засвоєння та викладання матеріалу; - недостатню повноту викладення матеріалу; - поверхневі знання основного матеріалу; - наявність значної кількості неточностей у викладі матеріалу; - порушення логічної послідовності при викладі матеріалу; - вміння пов'язувати питання теорії і практики	Середній Здобувач вищої освіти частково набув фахових компетентностей та програмних результатів з дисципліни і має мінімально допустимий рівень знань з усіх складових навчальної програми дисципліни.	Задовільно (Е)
35-59	Здобувач вищої освіти демонструє: - відсутність знань з більшої частини матеріалу, слабе засвоєння принципів положень курсу; - наявність грубих, принципів помилок при виконанні отриманих завдань; - відповіді неправильні зі значною кількістю суттєвих помилок; - пасивне опрацювання матеріалу з дисципліни.	Низький Здобувач вищої освіти набув окремих фахових компетентностей та програмних результатів з дисципліни але не забезпечує практичної реалізації завдань, що формуються при вивченні курсу	Незадовільно з можливістю повторного складання (FX)
1-34	Здобувач вищої освіти демонструє: - повне не виконання вимог робочої програми з вивчення курсу; - наявність грубих, принципів помилок при виконанні отриманих завдань; - неграмотне і неправильне викладення відповідей; - пасивне опрацювання матеріалу з дисципліни.	Незадовільний Здобувач вищої освіти не набув фахових компетентностей і не здатний до самостійного вирішення завдань, які окреслює дисципліна.	Незадовільно з повторним вивченням / (F)

За умови, якщо здобувач вищої освіти через поважні обставини не отримав мінімальної кількості балів за поточним контролем з окремих змістових модулів, або не згодний з оцінкою, він може під час рубіжного контролю може написати модульну контрольну роботу.

Оцінювання рубіжного контролю здобувачів вищої освіти з дисципліни здійснюється за 100-бальною шкалою. Розподіл балів за модулями відбувається таким чином:

- модуль №1 – 100 балів;
- модуль №2 – 100 балів.

Модульна контрольна робота складається з двох теоретичних питань та практичного завдання.

Шкала оцінювання завдань модульної контрольної роботи

Вид завдання	Бали	Критерії оцінки
Теоретичні питання : 2 питання по 25 балів максимум за кожне	20-25 балів	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом в повному обсязі, вільно, самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичного питання. Відповідь на питання сформульовано в термінах дисципліни, викладено науковою мовою, демонструє авторську позицію здобувача вищої освіти.
	15-19 балів	Здобувач вищої освіти загалом володіє навчальним матеріалом, самостійно викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових

		відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки
	9-14 балів	Здобувач вищої освіти не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності.
	5-8 балів	Здобувач вищої освіти частково володіє навчальним матеріалом, не в змозі викласти зміст питання під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки.
	0-4 балів	Здобувач вищої освіти: - не володіє навчальним матеріалом; - не в змозі його викласти; - не розуміє змісту теоретичних питань
Практичне завдання (максимум 50 балів)	40-50	Здобувач вищої освіти дав повну вичерпну відповідь, яка складається з: - правильного вибору алгоритму вирішення завдання; - правильного арифметичного результату; - доцільного і логічного пояснення виконаних розрахунків; (у разі потреби); - структурованого викладу матеріалу теоретичної частини завдання; - ґрунтовних висновків. При виконанні завдання допускається не більше 1-2 несуттєвих помилок або описок.
	30-39	Загалом здобувач вищої освіти дав повну відповідь, яка складається з: - правильного вибору алгоритму вирішення завдання; - правильного арифметичного результату (або не більше 3-4 несуттєвих помилок); - пояснення виконаних розрахунків; (у разі потреби); - структурованого викладу матеріалу теоретичної частини завдання; - висновків. Загалом завдання повинно бути виконано не менш ніж на 75%.
	18-29	Відповідь здобувача вищої освіти: - містить суттєві помилки у виборі алгоритму вирішення завдання; - містить грубі помилки у розрахунках/має неправильно визначений арифметичний результат (якщо він є необхідним) або не має пояснень та висновків; Загалом завдання виконано менш ніж на 75%.
	10-17	Здобувач вищої освіти розуміє суть завдання, але його відповідь: - містить суттєві помилки у виборі алгоритму вирішення завдання; - містить грубі помилки у розрахунках/має неправильно визначений арифметичний результат (якщо він є необхідним); - не має пояснень та висновків; - містить не більше 30% виконаного завдання.
	0-9	Здобувач вищої освіти: - не розуміє завдання; - не в змозі його виконати; - виконав завдання повністю неправильно - виконав менш ніж 20% завдання.

Результати поточного та модульного контролю узагальнюються таким чином:

Змістовий модуль №1 (Т1, Т2, Т3, Т4, Т5)	Змістовий модуль № 2 (Т6, Т7, Т8,Т9)	Визначення остаточної оцінки (максимум 100 балів)
Поточний контроль (ПК 1)	Поточний контроль (ПК 2)	$ПК = (ПК\ 1 + ПК\ 2)/2$
Рубіжний (модульний) контроль (РМК 1)	Рубіжний (модульний) контроль (РМК 2)	$РМК = (РМК\ 1 + РМК\ 2) / 2$
Підсумок		$(ПК + РМК) / 2$

Якщо здобувач вищої освіти не отримав достатньої кількості балів за поточними результатами та результатами модульного контролю, екзамен виставляється за результатами оцінювання за шкалою ЄКТС відповідей (в усній або письмовій формі) на контрольні питання екзамену та виконання практичного завдання. Контрольні питання до екзамену здобувачі вищої освіти розміщено в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка»: <https://moodle.zp.edu.ua>. Структура екзаменаційного білета відповідає структурі модульної контрольної роботи та оцінюється за аналогічними критеріями.

Приклад для екзамену

Поточне тестування та самостійна робота															Підсум- ковий тест (екзамен)
Змістовий модуль 1									Змістовий модуль 2						
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15	
6	6	6	6	6	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	100

T1, T2 ... T15 – теми змістових модулів.

Таким чином, остаточна оцінка за курс для здобувачів вищої освіти *денного відділення* розраховується за одним з таких варіантів:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
85-89	B	добре	
75-84	C		
70-74	D	задовільно	
60-69	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

До екзаменаційної відомості заносяться сумарні результати в балах за 100-бальною шкалою, 4-бальною національною шкалою та за шкалою ECTS.

Контроль знань здобувачів вищої освіти *заочного відділення* здійснюється шляхом виконання та подальшого захисту контрольної роботи у вигляді відповідей на питання, що стосуються змісту роботи. Зміст завдань контрольної роботи розміщено в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка»: <https://moodle.zp.edu.ua> та у методичних вказівках до виконання контрольної роботи з дисципліни.

За умови, якщо здобувач вищої освіти через поважні обставини не виконав, або не зміг захистити контрольну роботу, або не згоден з оцінкою, він складає екзамен з дисципліни. Структура екзаменаційного білета відповідає структурі модульної контрольної роботи (два контрольні питання, що виконуються в усній або письмовій формі, та практичне завдання) та оцінюється за аналогічними критеріями. Контрольні питання до екзамена здобувачі вищої освіти можуть знайти в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка»: <https://moodle.zp.edu.ua>. До екзаменаційної відомості заносяться результати в балах за 100-бальною шкалою, 4-бальною національною шкалою та за шкалою ECTS.

14. Методичне забезпечення

1. Робочий зошит викладача з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» [Електронний ресурс] / Укладач Громадська організація “Платформа інноваційного партнерства” (YEP™). – К., 2021

2. Робочий зошит студента з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» [Електронний ресурс] / Укладач Громадська організація “Платформа інноваційного партнерства” (YEP™). – К., 2021

3. Методичні вказівки щодо самостійної роботи з навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» для студентів денної та заочної форм навчання зі спеціальності «Менеджмент у будівництві» освітньо-професійної програми 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти [Електронний ресурс] / Укладач Т.О. Пожуєва. – Запоріжжя, 2021.

4. Методичні вказівки до контрольних робіт та складання іспиту з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» для студентів денної та заочної форм навчання зі спеціальності «Менеджмент у будівництві» освітньо-професійної програми 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти / Укладач Т.О. Пожуєва. – Запоріжжя, 2021.

5. Воркшити для студентів з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» [Електронний ресурс] / Укладач Громадська організація “Платформа інноваційного партнерства” (YEP™). – К., 2021

15. Рекомендована література

Основна

(примітка: оскільки автори проекту – команда YEP розробила курс і щотижня вони оновлюють перелік літератури, у переліку основної літератури зазначені методичні розробки, в які було також включено активні посилання на джерела.

Для зручності студентів їм ці розробки надаються в електронному вигляді)

1. Робочий зошит викладача з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» [Електронний ресурс] / Укладач Громадська організація “Платформа інноваційного партнерства” (YEP™). – К., 2021

2. Робочий зошит студента з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» [Електронний ресурс] / Укладач Громадська організація “Платформа інноваційного партнерства” (YEP™). – К., 2021

3. Методичні вказівки щодо самостійної роботи з навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» для студентів денної та заочної форм навчання зі спеціальності «Менеджмент у будівництві» освітньо-професійної програми 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти [Електронний ресурс] / Укладач Т.О. Пожуєва. – Запоріжжя, 2021.

4. Методичні вказівки до контрольних робіт та складання іспиту з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» для студентів денної та заочної форм навчання зі спеціальності «Менеджмент у будівництві» освітньо-професійної програми 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти / Укладач Т.О. Пожуєва. – Запоріжжя, 2021.

5. Воркшити для студентів з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» [Електронний ресурс] / Укладач Громадська організація “Платформа інноваційного партнерства” (YEP™). – К., 2021

Додаткова

(примітка: даний перелік було складено командою YEP у 2021 році. Згідно умов викладання даного курсу перелік надано без змін)

1. <http://www.yepworld.org/>
2. <https://business.diia.gov.ua/>
3. <https://usf.com.ua/>
4. Майбутнє університетів <https://uifuture.org>
5. Український університет нового покоління <https://readymag.com>
6. Бас Беекман, Рубен Ньювенхаус. Місто стартапів [Startup City](#)
7. Ден Сенор, Сол Сингер. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива.
8. Бен Горовіц. Безжальна правда про нещадний бізнес. Розбудова бізнесу в умовах невизначеності.
9. Dave Gray. Gamestorming: A Playbook for Innovators, Rulebreakers, and Changemakers Paperback.
10. Боб Дорф, Стів Бленк. Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію.
11. Олександр Остервальдер, Ів Піньє. Створюємо бізнес-модель.
12. Ash Maurya. Running Lean, 2nd Edition
13. Everett M. Rogers. Diffusion of Innovations
14. Geoffrey Moore. Crossing the Chasm
15. Fitzpatrick, Rob. The Mom Test: How to Talk to Customers and Learn If Your Business is a Good Idea when Everyone is Lying to You.

16. Donald B. Egolf. Forming Storming Norming Performing: Successful Communications in Groups and Teams.
17. Bruce W. Tuckman, Mary Ann C. Jensen. Stages of Small-Group Development Revisited.
18. Роберт І. Саттон. Мудакам тут не місце
19. Брайан Трейсі. Як керують найкращі
20. Frank Robinson, A Proven Methodology to Maximize Return on Risk
21. Henrik Kniberg. Lean from the Trenches
22. Ерік Райз. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля
23. Джейсон Фрайд, Девід Хейнмейер Ханссон. Rework. Ця книжка змінить Ваш погляд на бізнес
24. Тоні Шей. Доставка щастя
25. Джим Колінз. Від хорошого до величного
26. Пітер Тіль. Від нуля до одиниці
27. Саймон Сінек. Почни з чому
28. Даніель Канеман. Мислення швидко й повільно
29. Тимур Ворона. Стартап на мільйон: як українці заробляють статки на технологіях
30. Лей Галлагер. Історія Airbnb: Як троє звичайних хлопців підірвали готельну індустрію
31. Стартап-екосистема України: [Tech ecosystem guide](https://techukraine.org/ecosystem-map/) і techukraine.org/ecosystem-map/
32. Більше про стартапи: [Як розпочати стартап](#)
33. Olivier Serrat. The Five Whys Technique (<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/27641/five-whys-technique.pdf>)
34. How Might We. The four steps: <https://www.designkit.org/methods/3>
35. How to Solve Problems in the “Design Thinking” Way?: medium.com
36. Tools for taking action: <https://dschool.stanford.edu/resources>
37. Дизайн-мышление. Дизайн в цифровой среде : <https://tilda.education/courses/web-design/designthinking/>
38. Prometheus: Дизайн-мислення для інновацій: <https://prometheus.org.ua/designthinking/>
39. Christian Müller-Roterberg. Handbook of Design Thinking: https://www.researchgate.net/publication/329310644_Handbook_of_Design_Thinking_g/link/5c3d987b299bf12be3c8b626/download
40. LEANSTACK: <https://leanstack.com/>
41. Canvanizer: canvanizer.com
42. Business model canvas: <https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/>
43. Strategyzer: <https://www.strategyzer.com/>
44. Steve Blank Entrepreneurship and Innovation: steveblank.com
45. The Mom Test. Youtube’s video: <https://www.youtube.com/watch?v=Hla1jzhan78>
46. DOU.”In-ТЕАМний процес, або Групова динаміка у невеликій компанії”: <https://dou.ua/lenta/articles/group-dynamics/>

47. Mindtools. Team management. The Skills You Need to be a Great Boss : https://www.mindtools.com/pages/main/newMN_TMM.htm
48. Королі Африки. Як українці запустили багатомільйонний бізнес у Нігерії, купили OLX і стали першими на ринку. Історія Jiji <https://mc.today/koroli-afriki-kak-ukraintsy-zapustili-mnogomillionnyj-biznes-v-nigerii-kupili-olx-i-stali-pervymi-na-rynke-istoriya-jiji/>
49. BuzzFeed з Подолу. Як українська компанія Genesis робить медіа для мільйонів американців <https://ua-news.liga.net/economics/articles/buzzfeed-z-podolu-yak-ukrainska-kompaniya-genesis-robit-media-dlya-milyoniv-amerikantsiv>
50. Медіа як бізнес — як створити популярний онлайн-ресурс в Африці <https://vc.ru/media/89016-media-kak-biznes-kak-sozdat-populyarnyy-onlayn-resurs-v-afrike>
51. 40 млн переглядів на місяць. Як ми створили YouTube-канал для іноземної аудиторії <https://vctr.media/youtube-ossa-case-42777/?fbclid=IwAR2vghDKDI-Mwzy9gcGQus0yv0XQaQ6sKiP3new3UbZCzZoG2Ljq3nzlVt8>
52. «Покупець — король. В Україні, в Нігерії — всюди». Як український онлайн-маркетплейс Jiji покорив Африку — <https://vctr.media/jiji-ne-taka-kotoraya-hadid-36732/>
53. Кузня українських стартапів або досвід трьох компаній: Universe, Headway та Boosters, які розробляють мобільні апки та заробляють мільйони доларів <https://vctr.media/specials/genesis-startups-history/>
54. Українці створили медіа для читачів зі всього світу, їх річний дохід — десятки мільйонів доларів. Велика історія AmoMedia https://mc.today/ukraintsy-sozdali-media-dlya-chitatelej-so-vsego-mira-ih-godovaya-vyruchka-desyatki-millionov-dollarov-bolshaya-istoriya-amomedia/?fbclid=IwAR3bcKKJydrLfQB_6Ju8U7_HngwMbEELW6xlQpojbIQ6qRS1RHzRw8EvWMg
55. Про проекти та напрямки розвитку Genesis <https://mc.today/company/genesis/>
56. Провели 400 співбесід, щоб створити команду з 17 осіб. Тепер ми лідери в ніші <https://mc.today/proveli-400-sobesedovaniy-htoby-sobrat-komandu-iz-17-chelovek-teper-my-v-lidery-v-nishe/>
57. Як ми розвивали свій бізнес в Африці: шість проблем і шість рішень <https://vc.ru/marketing/80832-kak-my-razvivali-svoy-biznes-v-afrike-shest-problem-i-shest-resheniy>
58. Детальніше про те, як компанія Genesis турбується про співробітників <https://happymonday.ua/company/genesis>
59. Як зробити емоції ефективним членом команди — ділиться порадами Internal Communications Specialist в Genesis, Яніна Воловик <https://www.facebook.com/NashFormat/videos/665610997337393>
60. Як стати лідером у ніші: поради від Head of Web, Макса Лукомінського з проекту OBRIО, що входить до холдингу Genesis. <https://gen.tech/blog/maks-lukominskij-z-obrio-zapustiv-4-startapi-2-kickstarter-kampani%04d1%97-i-napisav-knigu-pro-rozvitok-biznesu-os-urivok-z-ne%04d1%97/>
61. Генерація ідей: поради від Employer Brand Manager в Genesis Анастасії Овчаренко

- <https://drive.google.com/file/d/1W526jSz9sTg0hAyqqJnf2HBtJax5UmUQ/view?usp=sharing>
62. Кейс від АмоМама — проєкту з екосистеми Genesis: Як онлайн-медіа АмоМама отримало 4 млрд переглядів відео в Facebook
<https://ain.ua/2021/01/14/amomama-2020-god/>
 63. Вебінар Анатолій Касьянов, СТО в Holy Water, одного з проєктів Genesis. «Як валідувати ідеї для стартапу» (Тільки частина 1).
<https://youtu.be/mRxZVwiwci4>
 64. Як ми запускали мобільний класифайд в Нігерії — кейс проєкту Jiji з екосистеми Genesis <https://ain.ua/2016/10/04/kak-my-zapuskali-mobilnyj-klassifajd-jiji-v-nigerii/>
 65. Genesis вивів додаток для схуднення в ТОП-10 в США (рейтинг за виручкою). Як їм це вдалося? — кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis <https://mc.today/prilozhenie-v-top-10-po-ssha-milliony-polzuyutsya-im-kazhdy-den-kak-etogo-dobilis-v-genesis-chast-2/>
 66. Аналіз ринку: як не заблукати в трьох соснах? — поради від Operations Manager в Genesis Олександра Личака
https://www.youtube.com/watch?v=GV_VA2WaWow
 67. «Як валідувати ідеї для стартапу», — вебінар Анатолія Касьянова, СТО проєкту Holy Water з екосистеми Genesis: <https://youtu.be/mRxZVwiwci4>
 68. Як побудувати віддалену роботу команди редакторів зі всього світу та контролювати їх — кейс Amomedia <https://mc.today/kak-postroit-udalennuyu-komandu-iz-redaktorov-so-vsego-mira-i-kontrolirovat-ih-opyt-amomedia/>
 69. Genesis вивів додаток для схуднення в ТОП-10 в США (рейтинг за виручкою). Як їм це вдалося? — кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis <https://mc.today/prilozhenie-v-top-10-po-ssha-milliony-polzuyutsya-im-kazhdy-den-kak-etogo-dobilis-v-genesis-chast-2/>
 70. 15 млн завантажень і десятки мільйонів доларів доходу в рік — кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis <https://mc.today/15-mln-skachivaniy-i-desyatki-millionov-dollarov-dohoda-v-god-kejs-betterme-ot-genesis/>
 71. Аналіз ринку: як не заблукати в трьох соснах? — поради від Operations Manager в Genesis Олександра Личака
https://www.youtube.com/watch?v=GV_VA2WaWow
 72. Як стати лідером у ніші: поради від Head of Web, Макса Лукомінського з проєкту OBRIO, що входить до холдингу Genesis —
<https://gen.tech/blog/maks-lukominskij-z-obrio-zapustiv-4-startapi-2-kickstarter-kampani%d1%97-i-napisav-knigu-pro-rozvitok-biznesu-os-urivok-z-ne%d1%97/>
 73. Інтерв'ю Михайла Галяна, CEO Boosters — одного з проєктів холдингу Genesis про те: У якій ніші варто запускати додатки у 2021 році? Чи є місце у Health & Fitness категорії? Як спати і бути продуктивним? —
<https://gen.tech/blog/ceo-boosters-u-podkasti-laba-pro-yakisnij-son-ta-vixid-u-top-app-store/>
 74. Як знайти свою нішу в бізнесі й утриматися в ній: розповідає CEO проєкту Universe з екосистеми Genesis Ярослав Морозов. <https://mc.today/ne-boyatsya-konkurentnyh-nish-i-orientirovatsya-na-mirovoj-rynok-6-sovetov-nachinayushhim/>

75. Що вам варто знати про маркетинг — розповідає Ігор Світличний, СМО в одному з проєктів холдингу Genesis <https://gen.tech/blog/shho-vam-slid-znati-pro-marketing/>
76. Маркетинговий процес від моменту зародження ідеї до позитивного ROI — вебінар від Іванни Горобець, User Acquisition Lead в Obrio, що входить до холдингу Genesis <https://youtu.be/RIWLN4OQ1Wg>
77. Повний гайд з digital-маркетингу за дві години від Ігора Світличного, СМО в одному з проєктів холдингу Genesis — <https://www.youtube.com/watch?v=QcCA4rly9b8>.
78. Роль email-маркетингу у бізнесі сьогодні — вебінар Вікторії Кубишевої, E-Mail Marketing Specialist в Amomedia, що входить до холдингу Genesis — <https://www.youtube.com/watch?v=EkY-oPPqOQk>
79. Воркшоп з просування мобільного застосунку «Facebook, Instagram, Snapchat, Tiktok, Twitter — огляд платформ та запуск кампаній — вебінар від Анни Хоми, СМО в Obrio, що входить до холдингу Genesis — <https://www.youtube.com/watch?v=fmZ2GaisB1c>
81. Все, що потрібно знати про інтернет-рекламу — від експертів Genesis — <https://medium.com/@gen.tech/https-medium-com-gen-tech-internet-ad-2f2896f2fe3>
82. Influence marketing: що це та як із цим працювати? — розповідає Катерина Марченко, Influencer Marketing Manager одного з проєктів Genesis <https://www.youtube.com/watch?v=qcyqaMwu50w&t=1s>
83. Як змусити Google працювати на вас — розповідає Владислав Цямрюк, PPC Manager одного з проєктів Genesis <https://drive.google.com/file/d/1ecqyVvuG5zX6iHBzljBzEzX6CfqvurvSS/view>
84. Автоматизація закупки трафіку в Facebook та Google: способи та переваги — розповідає Вячеслав Цуркан, Head of product marketing в проєкті Jiji, що входить до холдингу Genesis <https://ain.ua/2021/02/17/avtomatizacia-marketinga-v-facebook-google/>
85. Всі напрямки маркетингу в продуктовому IT: які знання та навички необхідні для роботи — матеріали від Genesis https://drive.google.com/file/d/1B2BXnc1sB-aOXF_ZZjoV_fJkLfOsEoCk/view?usp=sharing
86. Як венчурні фонди обирають стартапи і що відбувається після інвестицій?: Як інвестують венчурні фонди? — діляться експерти з венчурного фонду Genesis Investments Олена Мажуга, Investment Manager та Олексій Єрмоленко, Senior Investments Analyst https://drive.google.com/file/d/1OasFvoBAPrDWlkQv49ex_HZFY_Bv1P9s/view?usp=sharing
87. Чому у венчурних інвестиціях і технологічних компаніях немає місця стереотипам — ділиться Олена Мажуга, Investment Manager в Genesis Investments <https://ain.ua/2020/06/09/pochemu-v-venchurnyx-investiciyax-i-technologicheskix-kompaniyax-net-mesta-stereotipam/>
88. Genesis Investments: як працює фонд та що зробити стартапу, щоб отримати інвестиції? — розповідає співзасновник BetterMe та керівний партнер Genesis Investments Віталій Лаптенко <https://dou.ua/forums/topic/33537/>

89. Про інвестиційні проекти та проектне фінансування розповідає Тетяна Гончаренко, Head of Reporting у холдингу Genesis
https://drive.google.com/file/d/1YL4ksVwP8Rr_qYlXHX-FTlktYsAkVfTI/view?usp=sharing
90. На які українські стартапи дивиться та у які інвестує фонд Genesis Investments: поради від Олени Мажуги, Investment Manager в фонді Genesis Investments <https://uaspectr.com/2020/07/15/v-yaki-ukrayinski-startapy-investuyut-genesis-investments/>
91. Чому ми інвестували в "Hacker Noon" розповідає Олена Мажуга, Investment Manager у фонді Genesis Investments <https://hackernoon.com/why-we-invested-in-hacker-noon-genesis-investments-04u3ev1>
92. Оцінка компаній на фондовому ринку, шлях від приватної компанії до публічної: поради від Сергія Подоляка, Financial Analyst у холдингу Genesis https://drive.google.com/file/d/1S-J_zLm52iPv98pXCliK0vw5xYw4fHBa/view?usp=sharing
93. 8 причин, чому презентація вашого стартапу — посередня — розповіла Олена Мажуга, Investment Manager у венчурному фонді Genesis Investments <https://ain.ua/2020/02/12/924515/>
94. Лекція “Як аналітику зробити презентацію на мільйон” від Олександра Ярошенка, Investment Associate у менеджмент команді Genesis <https://www.youtube.com/watch?v=wpkgPXeuGF0&t=651s>
95. Як стартапу ефективно пітчити, незважаючи на кризу — поради від Олени Мажуги, Investment Manager у венчурному фонді Genesis Investments <https://gen.tech/blog/yak-startapu-efektivno-pitchiti-nezvazhayuchi-na-krizu/>
96. Презентація от Елены Мажуги, Investment Manager из Genesis Investments: "How to get funding?"
<https://drive.google.com/file/d/1AbeMmX7FpcMw8UTFylzz2eY5N5euJglq/view?usp=sharing> Обсудить, есть ли время на запись видео-материалов
97. Genesis отримали грант від YouTube на локальне медіа. Глава відеопродакшену розповідає, як їм це вдалося <https://vctr.media/genesis-grant-ot-youtube-24949/>
98. Бар-рейзинг та його цінність для бізнесу <https://gen.tech/blog/use-pro-bar-rejzing-u-genesis-shho-ce-za-spivbesida-ta-yak-ii-ne-provaliti/>
99. Як лишатися актуальними на ринку праці: 4 поради <https://gen.tech/blog/4-poradi-yak-zalishatisya-aktualnim-na-rinku-praci/>
100. Моделювання бізнес-процесів (Частина 1) від Олександра Личака, Operations Manager в Genesis.
<https://www.youtube.com/watch?v=oaT9Wmr1UiQ&feature=youtu.be>
101. Види аналітиків, які існують в продуктовому IT: знання та навички, які необхідні для роботи <https://drive.google.com/file/d/1ifOK-bpOixXjJe9XoLiaMHvYv8fZSLza/view?usp=sharing>
102. Що таке юніт-економіка і як з її допомогою уникнути втрати вкладень (приклад розрахунку) <https://ain.ua/2019/10/23/unit-ekonomika/>
103. Як створити свою першу гру і вижити. Поради від ідеї до реалізації проекту: про головні принципи організації командної роботи і розподіл ролей в команді, про просування і маркетинг, про те як оцінювати успіх і чого чекати після резіла. <https://dou.ua/users/viktor-antonenko-1/articles/>