



# УПРАВЛІННЯ СТАРТАП ПРОЄКТАМИ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

## Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

### Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Перший (бакалаврський)</i>
Галузь знань	<i>12 Інформаційні технології</i>
Спеціальність	<i>121 Інженерія програмного забезпечення</i>
Освітня програма	<i>Інженерія програмного забезпечення мультимедійних та інформаційно-пошукових систем</i>
Статус дисципліни	<i>вибіркова</i>
Форма навчання	<i>Очна (денна)</i>
Рік підготовки, семестр	<i>3 рік підготовки, 5 семестр</i>
Обсяг дисципліни	<i>Лекції: 36 год., комп'ютерний практикум: 18 год., самостійна робота: 66 год.</i>
Семестровий контроль/ контрольні заходи	<i>Залік, модульна контрольна робота, календарний контроль</i>
Розклад занять	<i>Згідно розкладу на осінній семестр поточного навчального року (<a href="http://roz.kpi.ua/">http://roz.kpi.ua/</a>)</i>
Мова викладання	<i>Українська</i>
Інформація про керівника курсу / викладачів	<i>Лектор: к.т.н., доцент, Люшенко Л.А., <a href="mailto:LyushenkoL@gmail.com">LyushenkoL@gmail.com</a> Комп'ютерний практикум: к.т.н., доцент, Люшенко Л.А., <a href="mailto:LyushenkoL@gmail.com">LyushenkoL@gmail.com</a></i>
Розміщення курсу	<i>Google classroom</i>

### Програма навчальної дисципліни

#### 1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Вивчення дисципліни «Управління стартап проєктами програмного забезпечення» дозволяє сформувати у здобувачів освіти компетенції, які необхідні для розв'язання практичних задач професійної діяльності, пов'язаної з управлінням стартап проєктами програмного забезпечення, а саме: аналізувати проблеми зацікавлених сторін та вимоги до програмного забезпечення, створювати бізнес-моделі, проводити маркетингові дослідження, розробляти власний мінімально працюючий програмний інформаційний продукт (прототип), впроваджувати стартап проєкти.

Метою вивчення дисципліни «Управління стартап проєктами програмного забезпечення» є формування у здобувачів освіти здатності системно підходити до створення програмних інноваційних стартапів та засвоєння концепцій, принципів менеджменту інноваційних стартапів, а також формування практичних навичок роботи зі споживачами програмних продуктів.

*Предметом* дисципліни «Управління стартап проектами програмного забезпечення» є методи, технології та моделі, які використовуються для створення інноваційних стартапів програмного забезпечення, управлінням впровадженням та їх розвитком.

Вивчення дисципліни «Управління стартап проектами програмного забезпечення» сприяє формуванню у здобувачів освіти загальних компетенцій (ЗК), а саме:

**ЗК01** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

**ЗК03** Здатність проводити дослідження на відповідному рівні.

**ЗК04** Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

**ЗК05** Здатність генерувати нові ідеї (креативність);

У здобувачів протягом вивчення дисципліни формуються **фахові компетентностей (ФК)** необхідні для розв'язання практичних задач професійної діяльності, пов'язаної з управлінням проектами розроблення, впровадження, вдосконалення та експлуатацією програмних інформаційних систем, а саме:

**ФК 01** Здатність ідентифікувати, класифікувати та формулювати вимоги до програмного забезпечення.

**ФК 08** Здатність застосовувати фундаментальні і міждисциплінарні знання для успішного розв'язання завдань інженерії програмного забезпечення.

**ФК 09** Здатність оцінювати і враховувати економічні, соціальні, технологічні та екологічні чинники, що впливають на сферу професійної діяльності.

**ФК 10** Здатність накопичувати, обробляти та систематизувати професійні знання щодо створення і супроводження програмного забезпечення та визнання важливості навчання протягом всього життя

**ФК 11** Здатність реалізовувати фази та ітерації життєвого циклу програмних систем та інформаційних технологій на основі відповідних моделей і підходів розроблення програмного забезпечення.

**ФК 22** Здатність створювати інноваційні стартап-проекти, обчислювати основні техніко-економічні показники та розробляти бізнес-моделі інноваційних стартап-проектів програмного забезпечення мультимедійних та інформаційно-пошукових систем, які мають комерційний потенціал для інвестування.

Вивчення дисципліни «Управління стартап проектами програмного забезпечення» сприяє формуванню у студентів наступних **програмних результатів навчання (ПРН)** за освітньою програмою:

**ПРН01** Знати і застосовувати сучасні професійні стандарти та нормативно-правові документи з інженерії програмного забезпечення.

**ПРН02** Оцінювати і вибирати ефективні методи і моделі розроблення, впровадження, супроводу програмного забезпечення та управління відповідними процесами на всіх етапах життєвого циклу.

**ПРН05** Розробляти, аналізувати, обґрунтовувати та систематизувати вимоги до програмного забезпечення.

**ПРН09** Вміти використовувати методи та засоби збору, формулювання та аналізу вимог до програмного забезпечення.

**ПРН10** Проводити передпроектне обстеження предметної області, системний аналіз об'єкта проектування.

**ПРН22** Знати та вміти застосовувати методи та засоби управління проектами.

**ПРН23** Вміти документувати та презентувати результати розроблення програмного забезпечення.

**ПРН24** Вміти проводити розрахунок економічної ефективності програмних систем.

**ПРН30** Знати та вміти розробляти бізнес-плани для інвестиційних проектів розроблення та впровадження програмного забезпечення мультимедійних та інформаційно-пошукових систем, які мають комерційний потенціал для інвестування.

**ПРН33** Вміти організувати повний цикл управління програмним продуктом

**ПРН34** Вміти створювати інноваційні стартап проекти проектування програмного забезпечення мультимедійних та інформаційно-пошукових систем, які мають комерційний потенціал для інвестування.

**ПРН35** Вміти розробляти та аналізувати бізнес-моделі інноваційних стартап проектів розроблення програмного забезпечення мультимедійних та інформаційно-пошукових систем, які мають комерційний потенціал для інвестування.

**ПРН36** Вміти управляти проектами створення та впровадження програмного забезпечення згідно міжнародних стандартів.

## **2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)**

Успішному вивченню дисципліни «Управління стартап проектами програмного забезпечення» передують вивчення дисциплін «Компоненти програмної інженерії», «Групова динаміка і комунікації», «Програмування» навчального плану підготовки бакалаврів за спеціальністю 121 Інженерія програмного забезпечення.

Отримані при засвоєнні дисципліни «Управління стартап проектами програмного забезпечення» теоретичні знання та практичні уміння забезпечують успішне вивчення «Стандартизація та технології розроблення мультимедійних та інформаційно-пошукових програмних продуктів», виконання дипломного проектування за спеціальністю 121 Інженерія програмного забезпечення.

## **3. Зміст навчальної дисципліни**

Дисципліна «Управління стартап проектами програмного забезпечення» передбачає вивчення таких тем:

Тема 1. Введення в інноваційне підприємництво

Тема 2. Бізнес-модель

Тема 3. Споживчі властивості програмного продукту

Тема 4. Маркетинг та фінанси стартапів

Тема 5. Робота з зацікавленими сторонами

Модульна контрольна робота

Залік

### **Базова література:**

1. Основи підприємництва: Підручник / [ Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін. ] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 493 с. ISBN 978-966-683-513-3
2. Ів Пінъє, Александер Остервальдер «Створюємо бізнес-модель»: Наш Формат, 2017. - 288с.
3. Александер Остервальдер, Ів Пінъє «Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти»: Наш Формат, 2018 -324 с. SBIN 978-617-7388-69-1
4. Комерціалізація інновацій: Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності . КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: С.О.Пермінова. – Електронні текстові дані (1 файл: 287 КБ). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2020.127 с.
5. Моніторинг рівня навчальних досягнень з використанням М77 Інтернеттехнологій: монографія / за ред. В. Ю. Бикова, чл.-кор. АПН України, д. тех. наук, проф.; Ю. О. Жука, канд. пед. наук, доц. - К.: Педагогічна думка, 2008. - 128с, табл. ISBN 978- 966-644-115-0

6. Розробка та аналіз вимог до програмного забезпечення. Компоненти програмної інженерії. Курсове проектування [Електронний ресурс] : навчальний посібник для студентів з спеціальності 121 «Інженерія програмного забезпечення», освітньої програми «Інженерія програмного забезпечення мультимедійних та інформаційно-пошукових систем» / Л. А. Люшенко, Я. В. Хіцко ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 1,87 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 64 с.

#### Додаткова література:

7. Базові правила для проведення опитування. [ground-rules-for-interviewing.pdf \(strategyzer.com\)](https://www.strategyzer.com/ground-rules-for-interviewing.pdf)
8. Шаблон Бізнес-моделі. [Business Model Canvas – Download the Official Template \(strategyzer.com\)](https://www.strategyzer.com/business-model-canvas-download-the-official-template)
9. Інструкція по створенню бізнес-моделі. [the-business-model-canvas-instruction-manual.pdf \(strategyzer.com\)](https://www.strategyzer.com/the-business-model-canvas-instruction-manual.pdf)
10. Шаблон Ціннісної пропозиції - <https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas>
11. Стартап, підприємництво та бізнес: що це таке і в чому різниця - <https://thepage.ua/ua/experts/startup-pidpriyemnictvo-ta-biznes-sho-ce-take-i-v-chomu-riznicya>
12. Найкращі ідеї для стартапу в Україні в 2023 за версією InVenture [Найкращі ідеї для стартапу в Україні в 2022 за версією InVenture](#)
13. Картки для створення бізнес-моделі [the-business-model-design-space-card-deck.pdf \(strategyzer.com\)](https://www.strategyzer.com/the-business-model-design-space-card-deck.pdf)
14. Перевірка бізнес-моделі . [testing-your-business-model-a-reference-guide.pdf \(strategyzer.com\)](https://www.strategyzer.com/testing-your-business-model-a-reference-guide.pdf)
15. 7 питань для перевірки бізнес-моделі - [seven-questions-to-assess-your-business-model-design.pdf \(strategyzer.com\)](https://www.strategyzer.com/seven-questions-to-assess-your-business-model-design.pdf)
16. 10 показників гарної ціннісної пропозиції . [10-characteristics-of-great-value-propositions-checklist.pdf \(strategyzer.com\)](https://www.strategyzer.com/10-characteristics-of-great-value-propositions-checklist.pdf)
17. Лояльність і задоволеність клієнта. [megamarketing.com.ua/loialnist-i-zadovolenist-kliienta/](https://megamarketing.com.ua/loialnist-i-zadovolenist-kliienta/)
18. Робота з досвідом споживача. <https://kromatic.com/blog/user-experience-is-not-a-feature/>

Використати для опанування практичних умінь дисципліни. Матеріали знаходяться у вільному доступі в Інтернеті.

### Навчальний контент

#### 4. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

№	Тип навчального заняття	Опис навчального заняття
<b>Тема 1. Введення в інноваційне підприємництво</b>		
1	Лекція №1 Введення в інноваційне підприємництво. Основні поняття стартап проектів програмного забезпечення	Поняття інноваційного підприємництва, шлях розвитку стартапів, споживачі та їх проблеми
2	Лекція №2 Мозковий штурм (МШ) по пошуку рішення. Призначення, методики та аналіз результатів	Мета проведення МШ. Правила МШ. Інструменти проведення МШ. Консолідація ідей та аналіз.
3	Практикум №1 Пошук ідеї для власного проекту	Використання практичних навичок по пошуку сегменту споживачів, їх проблем. Вибір пріоритетної проблеми споживачів та планування її рішення

<i>Тема 2. Бізнес-модель</i>		
4	<i>Лекція №3. Структура бізнес-моделі та зв'язки (частина 1) Лекція №4. Структура бізнес-моделі та зв'язки (частина 2)</i>	<i>Бізнес-модель Олександра Остервальдера. Структура та зв'язки між її частинами. Найбільша увага розділам – Ціннісна пропозиція, Сегмент споживачів, Взаємодія з споживачами та Потіки доходу.</i>
5	<i>Лекція №5. Розробка бізнес-моделі. (частина 1) Лекція №6. Розробка бізнес-моделі. (частина 2)</i>	<i>Зміна у всій бізнес-моделі в залежності від зміни одного з ключових параметрів бізнес-моделі. Планування ринку збуту, ціни, рівня технічної підтримки, системи заохочення.</i>
6	<i>Практикум №2. Побудова бізнес-моделі для власного стартап проекту програмного забезпечення</i>	<i>Побудувати бізнес-модель для власного проекту. Пояснити зв'язки між частинами моделі та обґрунтувати вибір.</i>
<i>Тема 3. Споживчі властивості програмного продукту</i>		
7	<i>Лекція №7. Споживчі властивості продукту проекту</i>	<i>Споживчі властивості для роботи з задоволеністю споживача (модель Кано) та з моделлю розвитку продукту. Порівняння результатів</i>
8	<i>Лекція 8. Робота зі споживачами</i>	<i>Визначення споживачів для свого проекту. Опис відмінностей споживачів. Робота споживача, біль споживача та переваги для споживача. Внесення змін в рішення проекту.</i>
9	<i>Практикум №3. Проблеми зацікавленої сторони</i>	<i>Визначити зацікавлені сторони та описати їх основні проблеми</i>
10	<i>Лекція 9. Визначення та посилення конкурентних переваг</i>	<i>Визначення критеріїв оцінки споживачами рішень їх проблем. Порівняння свого рішення з конкуруючими рішеннями. Визначення конкурентних переваг та шляхи посилення цих переваг.</i>
11	<i>Лекція №10. Проведення опитування споживачів. Збір вимог до продукту проекту</i>	<i>Збір вимог до продукту проекту. Формування гіпотез по проекту про споживачів, рішення, ціннісні пріоритети споживачів. Визначення цілей для проведення опитування. Формування запитань для опитування</i>
12	<i>Практикум №4. Споживчі властивості та перевірка гіпотез по продукту</i>	<i>Пошук респондентів (споживачів). Проведення опитування. Консолідація відповідей та проведення аналізу.</i>
<i>Тема 4. Маркетинг та фінанси стартапів</i>		
13	<i>Лекція 11. Маркетинг стартапу (частина 1) Лекція 12. Маркетинг стартапу (частина 2)</i>	<i>Визначення ринку збуту. Ринок глобальний та ринок локальний. Оцінка ринку збуту. Моделювання продукту для проникнення на суміжні ринки збуту.</i>
14	<i>Лекція 13. Фінансова модель продажів проектів з ПЗ</i>	<i>Вибір фінансової моделі розповсюдження продукту. Оцінка ефективності. Формування системи лояльності.</i>
15	<i>Практикум №5. Ринки збуту</i>	<i>Зробити опис основного ринку збуту та суміжних. Вибір та обґрунтування фінансової моделі отримання прибутку.</i>

16	Лекція 14. Фінанси стартапу	Формування потоку доходів. Планування бюджету доходів. Витрати стартапу. Разові витрати та періодичні, витрати виробничі та не виробничі.
<i>Тема 5. Робота з зацікавленими сторонами</i>		
17	Лекція №15 Робота з зацікавленими сторонами (частина 1). Лекція №16 Робота з зацікавленими сторонами (частина 2).	Визначення зацікавлених сторін. Планування взаємодії з зацікавленими сторонами. Ділова зустріч. Створення ділової пропозиції. Проведення презентацій. Додаткові матеріали для посилення презентацій.
18	Лекція №17. Створення презентацій для зацікавлених сторін	Особливості презентацій в залежності від зацікавлених сторін. Призначення презентації. Планування презентації. Час презентації, зміст презентації. Проведення презентації. Відповіді на питання.
<i>Модульна контрольна робота</i>		
<i>Залік</i>		

### 5. Самостійна робота студента/аспіранта

Дисципліна «Управління стартап проектами програмного забезпечення» ґрунтується на самостійних підготовці до аудиторних занять на теоретичні та практичні теми.

№	Назва теми, що виноситься на самостійне опрацювання	Кількість годин	Літературні джерела
<i>Тема 1. Введення в інноваційне підприємництво</i>			
1	Лекція №1 Введення в інноваційне підприємництво. Основні поняття.	1	1, 11, 12
2	Лекція №2 Мозковий штурм (МШ) по пошуку рішення. Призначення, методика та аналіз результатів	1	1, 6, 12
3	Практикум №1 Пошук ідеї для власного проекту	4	6, 12
<i>Тема 2. Бізнес-модель</i>			
4	Лекція №3. Структура бізнес-моделі та зв'язки (частина 1)	1	2, 3, 4
	Лекція №4. Структура бізнес-моделі та зв'язки (частина 2)	1	5, 6
5	Лекція №5. Моделювання бізнес-моделі. (частина 1)	1	3, 4, 13, 14
	Лекція №6. Моделювання бізнес-моделі. (частина 2)	1	13, 14, 17
6	Практикум №2. Побудова бізнес-моделі для власного проекту	4	13, 14, 15, 16, 17
<i>Тема 3. Споживчі властивості програмного продукту</i>			
7	Лекція №7. Споживчі властивості продукту проекту	1	4, 5, 7, 18
8	Лекція 8. Робота з споживачами	1	6, 17, 18
9	Практикум №3. Проблеми зацікавленої сторони	4	3, 4, 6, 13, 14
10	Лекція 9. Визначення та посилення конкурентних переваг	1	3,4, 9, 10

11	Лекція №10. Проведення опитування споживачів. Збір вимог до продукту проекту	1	6,9,
12	Практикум №4. Споживчі властивості та перевірка гіпотез по продукту	4	8, 9, 11, 17,18
<b>Тема 4. Маркетинг та Фінанси стартапів</b>			
15	Лекція 11. Маркетинг стартапу (частина 1)	1	3, 4, 6
	Лекція 12. Маркетинг стартапу (частина 2)	1	3, 4, 6
16	Лекція 13. Фінансова модель продажів проектів з ПЗ	1	6, 13, 14
17	Практикум № 5. Ринки збуту	4	6,4
	Лекція 14. Фінанси стартапу	1	
<b>Тема 5. Робота з зацікавленими сторонами</b>			
20	Лекція №15 Робота з зацікавленими сторонами (частина 1).	1	6, 16,17,18
	Лекція №16 Робота з зацікавленими сторонами (частина 2).	1	6, 17,18
21	Лекція №17. Створення презентацій для зацікавлених сторін	1	6, 10, 11, 12
Модульна контрольна робота		14	1-18
Залік		15	1-18

## Політика та контроль

### 6. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Відвідування лекційних занять є обов'язковим.

Відвідування занять практикуму може бути епізодичним та за потреби консультації/захисту робіт комп'ютерного практикуму.

Правила поведінки на заняттях: активність, повага до присутніх, відключення телефонів.

Дотримання політики академічної доброчесності.

Правила захисту робіт практикуму: роботи повинні бути зроблені відповідно до поставлених задач та згідно з варіантом, відповідно до вимог.

### 7. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Протягом семестру студенти виконують 5 практикумів. Максимальна кількість балів за кожний комп'ютерний практикум: 16 балів. Виконання всіх практикумів є обов'язковими до виконання для отримання заліку.

Бали нараховуються за:

- якість виконання практикуму: 0-10 балів;
- відповідь під час захисту практикуму: 0-3 балів;
- своєчасне представлення роботи до захисту: 0-3 балів.

Критерії оцінювання якості виконання:

- 10 балів – робота виконана якісно, в повному обсязі;
- 7-9 балів – робота виконана якісно, в повному обсязі, але має недоліки;
- 3-6 балів – робота виконана в повному обсязі, але містить незначні помилки;
- 2 балів – робота виконана в повному обсязі, але містить суттєві помилки;
- 0 балів – робота виконана не в повному обсязі.

Критерії оцінювання відповіді:

- 3 бали – відповідь повна, добре аргументована;
- 2 бали – відповідь вірна, але має недоліки або незначні помилки;
- 1 бал – у відповіді є суттєві помилки;

0 балів – немає відповіді або відповідь невірна.

Критерії оцінювання своєчасності представлення роботи до захисту:

3 бали – робота представлена до захисту не пізніше вказаного терміну;

0 балів – робота представлена до захисту пізніше вказаного терміну.

Максимальна кількість балів за виконання та захист практикумів:

16 балів × 5 комп. практ. = 80 балів.

Протягом семестру на лекціях відбуваються **опитування за темою поточного заняття**.

Максимальна кількість балів за всі опитування: 3 бали. Кількість **опитування за темою поточного заняття** для одного студента є необмеженою.

Завдання на **модульну контрольну роботу** складається з 1 теоретичне та 1 практичне запитань. Відповідь на кожне запитання оцінюється 10 балами.

Критерії оцінювання кожного запитання контрольної роботи:

9-10 балів – відповідь вірна, повна, добре аргументована;

7-8 балів – відповідь вірна, розгорнута, але не дуже добре аргументована;

5-6 балів – в цілому відповідь вірна, але має недоліки;

3-4 балів – у відповіді є незначні помилки;

1-2 бали – у відповіді є суттєві помилки;

0 балів – немає відповіді або відповідь невірна.

Максимальна кількість балів за модульну контрольну роботу:

10 балів × 2 запитань = 20 балів.

Рейтингова шкала з дисципліни дорівнює:

$R = R_C = 80 \text{ балів} + 20 \text{ балів} = 100 \text{ балів}$ .

Календарний контроль: проводиться двічі на семестр як моніторинг поточного стану виконання вимог силабусу.

На першій атестації (8-й тиждень) студент отримує «зараховано», якщо його поточний рейтинг не менше 16 балів (50 % від максимальної кількості балів, яку може отримати студент до першої атестації).

На другій атестації (14-й тиждень) студент отримує «зараховано», якщо його поточний рейтинг не менше 30 балів (50 % від максимальної кількості балів, яку може отримати студент до другої атестації).

Семестровий контроль: залік

Умови допуску до семестрового контролю:

При семестровому рейтингу ( $R_C$ ) не менше 60 балів та зарахуванні усіх робіт практикуму, студент отримує залік «автоматом» відповідно до таблиці (Таблиця відповідності рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою). В іншому разі він має виконувати залікову контрольну роботу.

Необхідною умовою допуску до залікової контрольної роботи є виконання і захист комп'ютерного практикуму.

Якщо студент не погоджується з оцінкою «автоматом», то може спробувати підвищити свою оцінку шляхом написання залікової контрольної роботи, при цьому його бали, отримані за семестр, зберігаються, а з двох отриманих студентом оцінок виставляється краща («м'яка» система оцінювання).

Таблиця відповідності рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

Кількість балів	Оцінка
100-95	Відмінно
94-85	Дуже добре
84-75	Добре
74-65	Задовільно

64-60	Достатньо
Менше 60	Незадовільно
Не виконані умови допуску	Не допущено

## **8. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)**

*Перелік питань, які виносяться на семестровий контроль, наведено у Додатку 1.*

### **Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):**

**Складено** к.т.н., доцент, Люшенко Л.А.

**Ухвалено** кафедрою ПЗКС (протокол №8 від 25.01.2023)

**Погоджено** Методичною комісією факультету прикладної математики (протокол №6 від 27.01.2023)

*Додаток 1. Перелік питань, які виносяться на семестровий контроль*

- 1. Чим стартап відрізняється від існуючого бізнесу*
- 2. Призначення бізнес-моделі*
- 3. Поняття інноваційного підприємництва*
- 4. Інструменти проведення мозкового штурму. Консолідація ідей та аналіз.*
- 5. Використання практичних навичок по пошуку сегменту споживачів*
- 6. Вибір пріоритетної проблеми споживачів та планування її рішення*
- 7. Структура бізнес-моделі*
- 8. Особливості програмних стартапів*
- 9. Як можна розробляти бізнес-модель*
- 10. Що таке ціннісна пропозиція*
- 11. Що таке задоволеність споживача*
- 12. Як визначити найважливіші споживчі властивості*
- 13. Як визначити зацікавлені сторони*
- 14. Як визначити конкурентні переваги*
- 15. Як можна посилити конкурентні переваги*
- 16. Формування гіпотез по проекту*
- 17. Для чого проводяться опитування споживачів*
- 18. Які типи питань краще підходять для аналізу результатів опитування*
- 19. Які показники ринку збуту важливі для інвестора*
- 20. Як обрати фінансову модель отримання доходу*
- 21. З чого складаються витрати в бізнес-моделі*
- 22. На якому етапі проекту доцільно готувати презентацію*
- 23. Що має містити презентація для зацікавленої сторони*