

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Кафедра готельно-ресторанної справи та туризму



“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Директор ННІ неперервної освіти і туризму  
проф. І. С. Гриценко  
.. 6 .. 06 2024 р

“СХВАЛЕНО”

на засіданні кафедри готельно-ресторанної справи та туризму  
Протокол № 21 від “05.06.2024 р.

Завідувач кафедри  
д.е.н., проф. С.В. Мельниченко

“РОЗГЛЯНУТО”

Гарант ОП «Готельно-ресторанний бізнес»  
к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанної справи та туризму

Гарант ОП  
к.е.н., доц. Л. М. Гопкало

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Стартап-менеджмент в індустрії гостинності»

спеціальність 241 «Готельно-ресторанна справа»

галузі знань 24 «Сфера обслуговування»

рівень вищої освіти Бакалавр

Факультет (ННІ) Навчально-науковий інститут неперервної освіти і туризму

Розробник: доцент кафедри, к.е.н., с.н.с. Олександр Стретович

Київ - 2024 р.

**Опис навчальної дисципліни**  
**«Стартап-менеджмент в індустрії гостинності»**  
(назва навчальної дисципліни)

<b>Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень</b>		
Освітньо-кваліфікаційний рівень	бакалавр	
Напрямок підготовки	24 «Сфера обслуговування»	
Спеціальність	241 «Готельно-ресторанна справа»	
Спеціалізація		
<b>Характеристика навчальної дисципліни</b>		
Вид	Обов'язкова	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Загальна кількість годин	120	120
Кількість кредитів ECTS	4	4
Кількість змістових модулів	2	2
Курсовий проект (робота) (якщо є в робочому навчальному плані)		
Форма контролю	<i>Екзамен</i>	
<b>Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання</b>		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки (курс)	<i>4 рік</i>	<i>4 рік</i>
Семестр	<i>7</i>	<i>7</i>
Лекційні заняття	<i>30 год.</i>	<i>6 год.</i>
Практичні, семінарські заняття	<i>30 год.</i>	<i>8 год.</i>
Лабораторні заняття		
Самостійна робота	<i>60 год.</i>	<i>106 год.</i>
Індивідуальні завдання		
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання:	<i>4 год.</i>	

**1. Мета, завдання та компетентності навчальної дисципліни.**

**Мета викладання навчальної дисципліни.** Важливу роль сучасна теорія підприємництва відводить раціональній інвестиційній діяльності, інноваційному підприємству, науково обґрунтованому підприємницькому управлінню, шляхам та засобам підвищення ефективності функціонування підприємств, передбаченню можливих ризиків у підприємницькій діяльності.

Основною метою викладання дисципліни є формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних та грантових програмах підтримки стартапів.

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

- засвоєння студентами теоретичних та практичних основ створення і управління стартапами на початковій стадії їх розвитку;
- інтегрувати студентів у стартап екосистему України;
- надати знання для широкого орієнтування в основних термінах і поняттях інноваційного підприємництва;
- навчити розумінню розвитку власного стартапу;
- надати знання і можливість власної розробки першого проекту з бізнес-моделлю, маркетинговим планом, командою;
- підготувати студентів з перспективою подальшого розвитку власного проекту в інкубаційних або акселераційних програмах;
- навчити взаємодіяти з менторами та партнерами з різних сфер діяльності.

**Набуття компетентностей:**

***інтегральна компетентність (ІК):***

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми діяльності суб'єктів готельного і ресторанного бізнесу, що передбачає застосування теорій та методів системи наук, які формують концепції гостинності і характеризується комплексністю і невизначеністю умов.

***загальні компетентності (ЗК):***

ЗК02. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо, реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК04. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК06. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК09. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

***спеціальні (фахові) компетентності (СК):***

СК04. Здатність формувати та реалізовувати ефективні зовнішні та внутрішні комунікації на підприємствах сфери гостинності, навички взаємодії.

СК06. Здатність проектувати технологічний процес виробництва продукції і послуг та сервісний процес реалізації основних і додаткових послуг у підприємствах (закладах) готельно- ресторанного та рекреаційного господарства

СК07. Здатність розробляти нові послуги (продукцію) з використанням інноваційних технологій виробництва та обслуговування споживачів.

СК012. Здатність ініціювати концепцію розвитку бізнесу, формулювати бізнес-ідею розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

СК014. Здатність розробляти пропозиції з удосконалення організації роботи осель сільського зеленого туризму та технологічного процесу обслуговування в них з урахуванням регіональних особливостей та національних

традицій.

СК015. Здатність розробляти проекти, дизайнерські рішення підприємств готельно-ресторанного бізнесу у відповідності до запитів споживчого ринку.

**програмні результати навчання (ПРН):**

ПРН04. Аналізувати сучасні тенденції розвитку індустрії гостинності та рекреаційного господарства.

ПРН06. Аналізувати, інтерпретувати і моделювати на основі існуючих наукових концепцій сервісні, виробничі та організаційні процеси готельного та ресторанного бізнесу.

ПРН17. Аргументовано відстоювати свої погляди у розв'язанні професійних завдань при організації ефективних комунікацій зі споживачами та суб'єктами готельного та ресторанного бізнесу.

ПРН23. Розробляти власні проекти підприємств готельно-ресторанного бізнесу та організовувати технологічний процес обслуговування в оселях сільського зеленого туризму з урахуванням регіональних особливостей та національних традицій

**2. Програма та структура навчальної дисципліни:**

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин									
	денна форма					заочна форма				
	усього	у тому числі				усього	у тому числі			
		л	п	інд.р	с.р.		л	п	інд.р	с.р.
<b>Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase</b>										
Тема 1. Стартап екосистема	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в індустрії гостинності	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1
Тема 5. Валідація ідей стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	8	2	2		4	8	0,4	0,5		7,1

Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	8	2	2		4	8	0,4	0,5		7,1
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>56</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>28</b>	<b>56</b>	<b>2,8</b>	<b>3,5</b>	<b>-</b>	<b>49,7</b>
<b>Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами</b>										
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	8	2	2		4	8	0,4	0,4		7
Тема 9. Презентації ідей стартапів в готельно-ресторанному бізнесі	8	2	2		4	8	0,4	0,5		7
Тема 10. Динаміка команди	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7
Тема 11. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів в індустрії гостинності	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек	8	2	2		4	8	0,4	0,6		7,3
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>	<b>64</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>32</b>	<b>64</b>	<b>3,2</b>	<b>4,5</b>	<b>-</b>	<b>56,3</b>
<b>Всього годин</b>	<b>120</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>60</b>	<b>120</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>106</b>

### 3. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Стартап екосистема	2
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в індустрії гостинності	2
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	2
5	Валідація ідеї стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	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
9	Презентації ідей стартапів в готельно-ресторанному бізнесі	2
10	Динаміка команди	2
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	2
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	2
13	Основи маркетингу для стартапів в індустрії гостинності	2
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	2
	<b>Разом</b>	<b>30</b>

### 5. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми. Робота студентів з відповідною таблицею з воркбука	4
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	4
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в індустрії гостинності	4
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	4
5	Валідація ідеї стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	4
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	4
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	4

8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	4
9	Підготовка презентації ідеї стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	4
10	Динаміка команди	4
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	4
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	4
13	Основи маркетингу для стартапів в індустрії гостинності	4
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	4
15	Підготовка презентація стартапу. Пітч-дек	4
	<b>Разом</b>	<b>60</b>

## 5. Засоби діагностики результатів навчання:

- екзамен;
- модульні тести;
- реферати;
- захист практичних робіт;

## 6. Методи навчання

Під час викладання дисципліни «Стартап-менеджмент в індустрії гостинності» застосовуються наступні методи навчання:

### 1. Методи організації і самоорганізації навчально-пізнавальної діяльності:

- словесні (лекція, пояснення, семінарське заняття);
- наочні (ілюстрація, демонстрація);
- практичні (дослідження, практичні роботи, реферати, індивідуальні семестрові завдання);
- опрацювання літературних джерел.

### 2. Методи навчання за логікою передачі і сприймання навчальної інформації:

- індуктивні (від одиничного до загального, від конкретного до абстрактного);
- дедуктивні (сприяють засвоєнню навчального матеріалу на основі узагальнень).

### 3. Методи навчання за рівнем самостійності (напруженості) пізнавальної діяльності, якого досягають студенти, працюючи за схемою навчання, запропонованою викладачем:

- репродуктивний;
- проблемний;
- частково-пошуковий;
- дослідницький.

### 4. Методи навчання за ступенем керівництва навчальною роботою:

- навчальна робота під керівництвом викладача (практична робота в

- аудиторії);
- самостійна робота студента.

**5. Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:**

- ділова або рольова гра;
- дискусія;
- метод «мозкової атаки»;
- аналіз конкретних ситуацій;
- проблемна лекція.

**6. Методи оцінювання:**

- екзамен;
- усне або письмове опитування;
- модульне тестування;
- командні проєкти;
- реферати;
- захист практичних робіт;
- презентації та виступи на наукових заходах

**7. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти.** Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

Рейтинг здобувача вищої освіти, Бали	Оцінка національна та результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано

Для визначення рейтингу здобувача вищої освіти із засвоєння дисципліни  $R_{\text{дис}}$  (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу здобувача вищої освіти з навчальної роботи  $R_{\text{НР}}$  (до 70 балів):  $R_{\text{дис}} = R_{\text{НР}} + R_{\text{АТ}}$ .

**9. Навчально-методичне забезпечення**

1. ЕНК «Стартап-менеджмент в індустрії гостинності» - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3778>

**12. Рекомендовані джерела інформації**

*основна*



1. Ден Сенор, Сол Сингер. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива.
2. Erik Ries. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses
3. Leigh Gallagher. The Airbnb Story: How Three Ordinary Guys Disrupted an Industry, Made Billions...and Created Plenty of Controversy
4. Bill Aulet. Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup

#### *допоміжна*

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/](https://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](https://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/link/5c3d987b299bf12be3c8b626/download](https://www.researchgate.net/publication/329310644_Handbook_of_Design_Thinking/link/5c3d987b299bf12be3c8b626/download)
40. LEANSTACK: <https://leanstack.com/>
41. Canvanizer: [canvanizer.com](https://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](https://steveblank.com)
45. The Mom Test. Youtube’s video:
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](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-ukrainsy-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/ukrainsy-sozdali-media-dlya-chitatelej-so-vsego-mira-ih-godovaya-vyruchka-desyatki-millionov-dollarov-bolshaya-istoriya-amomedia/?fbclid=IwAR3bcKKJydrLfQB\\_6Ju8U7\\_HngwMbEELW6xlQpojbIQ6qRS1RHZrW8EvWMg](https://mc.today/ukrainsy-sozdali-media-dlya-chitatelej-so-vsego-mira-ih-godovaya-vyruchka-desyatki-millionov-dollarov-bolshaya-istoriya-amomedia/?fbclid=IwAR3bcKKJydrLfQB_6Ju8U7_HngwMbEELW6xlQpojbIQ6qRS1RHZrW8EvWMg)
- 55 Про проєкти 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-chtoby-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 — діліться 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 проєкту OBRIO, що входить до холдингу Genesis. [https://gen.tech/blog/maks-lukominskij-z-obrio-zapustiv-4-startapi-2-kickstarter-kampani%20i-napisav-2016-10-04/](https://gen.tech/blog/maks-lukominskij-z-obrio-zapustiv-4-startapi-2-kickstarter-kampani%20i-napisav-knigu-pro-rozvitok-biznesu-os-urivok-z-ne%20i-napisav-2016-10-04/)
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 AmoMama — проєкту з екосистеми Genesis: Як онлайн-медіа AmoMama 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).
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-kazhdyj-den-kak-etogo-dobilis-v-genesis-chast-2/>



- 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
  83. Як змусити Google працювати на вас — розповідає Владислав Цямрюк, PPC Manager одного з проєктів Genesis <https://drive.google.com/file/d/1ecqyVvuG5zX6iHBzljBEzx6CfqvurvSS/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](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](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-venchurnykh-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 Лаптенюк <https://dou.ua/forums/topic/33537/>
  89. Про інвестиційні проєкти та проєктне фінансування розповідає Тетяна Гончаренко, Head of Reporting у холдингу Genesis [https://drive.google.com/file/d/1YL4ksVwP8Rr\\_qYLXHX-FTlktYsAkVfTI/view?usp=sharing](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](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
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. Презентация от Елены Мажуги, Investment Manager из Genesis Investments: "How to get funding?" <https://drive.google.com/file/d/1AbeMmX7FpcMw8UTFylzz2eY5N5euJglq/view?usp=sharing>
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.
101. Види аналітиків, які існують в продуктовому ІТ: 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 реліза. <https://dou.ua/users/viktor-antonenko-1/articles/>