

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра готельно-ресторанної справи та туризму

ЗАТВЕРДЖЕНО

Навчально-науковий інститут
неперервної освіти і туризму
«27» травня 2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

СТАРТАП-МЕНЕДЖМЕНТ У ТУРИЗМІ

Галузь знань 24 «Сфера обслуговування»

Спеціальність 242 «Туризм»

Освітня програма «Туризм»

ННІ неперервної освіти і туризму

Розробник: доцент кафедри готельно-ресторанної справи та туризму,
к.е.н., с.н.с. Олександр СТРЕТОВИЧ

Київ - 2025 р.

Опис навчальної дисципліни

Дисципліна «Стартап-менеджмент у туризмі» сприяє задоволенню освітніх інтересів майбутніх фахівців у сфері туризму, а також розвитку підприємницьких компетенцій, пов'язаних із створенням, організацією та ефективним управлінням новими туристичними проєктами. Здобувачі повинні бути спроможними генерувати інноваційні ідеї, оцінювати їхню ринкову доцільність, розробляти бізнес-моделі та впроваджувати стартапи, враховуючи сучасні тенденції розвитку туристичної галузі та запити цільових аудиторій.

Основними завданнями вивчення дисципліни є засвоєння студентами: сутності та ключових етапів створення стартапів у сфері туризму; особливостей розробки стартап-стратегії і бізнес-плану; методів дослідження ринку та вивчення потреб споживачів; інструментів фінансування й оцінки ризиків стартап-проєктів; механізмів управління інноваціями та командою проєкту; правових аспектів започаткування туристичного бізнесу; а також принципів сталого розвитку й цифрової трансформації туристичних стартапів.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	бакалавр	
Спеціальність	242 «Туризм»	
Освітня програма	Туризм	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	вибіркова	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	5	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти		
	Форма здобуття вищої освіти	
	денна	заочна
Курс (рік підготовки)	4	4
Семестр	7	8
Лекційні заняття	30 год.	10 год.
Практичні, семінарські заняття	30 год.	10 год.
Лабораторні заняття		год.
Самостійна робота	90 год.	130 год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	4 год.	

1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

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.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): інтегральна компетентність: здатність комплексно розв'язувати складні професійні задачі та практичні проблеми у сфері туризму і рекреації як в процесі навчання, так і в процесі роботи, що передбачає застосування теорій і методів системи екологічних та туризмознавчих наук, з урахуванням принципів збалансованого природокористування, в тому числі на природоохоронних територіях та у сільській місцевості.

загальні компетентності (ЗК):

- ЗК4. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
- ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел
- ЗК7. Здатність працювати в міжнародному контексті
- ЗК8. Навички використання інформаційних та комунікативних технологій
- ЗК9. Здатність виявляти, ставити і вирішувати проблеми
- ЗК10. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово
- ЗК11. Здатність спілкуватися іноземною мовою

спеціальні (фахові) компетентності (СК):

- СК15. Знання та розуміння предметної області та розуміння специфіки професійної діяльності
- СК16. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
- СК19. Розуміння сучасних тенденцій і регіональних пріоритетів розвитку туризму в цілому та окремих його форм і видів
- СК21. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту
- СК22. Розуміння принципів, процесів і технологій організації роботи суб'єкта туристичної індустрії та її підсистем
- СК24. Здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати туристичну інформацію, уміння презентувати туристичний інформаційний матеріал
- СК25. Здатність використовувати в роботі туристичних підприємств інформаційні технології та офісну техніку
- СК29. Здатність діяти у правовому полі, керуватися нормами законодавства

СК30. Здатність працювати з документацією та здійснювати розрахункові операції суб'єктом туристичного бізнесу

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 01. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці основні положення туристичного законодавства, національних і міжнародних стандартів з обслуговування туристів.

ПРН 02. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії туризму, організації туристичного процесу та туристичної діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг, а також світоглядних та суміжних наук.

ПРН 03. Знати і розуміти основні форми і види туризму, їх поділ.

ПРН 06. Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів.

ПРН 07. Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт.

ПРН 08. Ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися.

ПРН 09. Організовувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.

ПРН 13. Встановлювати зв'язки з експертами туристичної та інших галузей.

ПРН 17. Управляти своїм навчанням з метою самореалізації в професійній туристичній сфері.

ПРН18. Адекватно оцінювати свої знання і застосовувати їх в різних професійних ситуаціях.

2. Програма та структура навчальної дисципліни:

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	тиж ні	усь ого	у тому числі				усього	у тому числі				
			л	п	інд.	с.р.		л	п	інд.	с.р.	
Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase												
Тема 1. Стартап екосистема	1	10	2	2		6	9	0,5	0,5		8	
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2	10	2	2		6	9	0,5	0,5		8	
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в туризмі	3	10	2	2		6	9	0,5	0,5		8	
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	4	10	2	2		6	9	0,5	0,5		8	

Тема 5. Валідація ідеї стартапу в туризмі	5	10	2	2		6	10	1	1		8
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	6	10	2	2		6	12	1	1		10
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	7	10	2	2		6	12	1	1		10
Разом за модулем 1	70	14	14		-	42	70	5	5		60
Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами											
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	8	10	2	2		6	9	0,5	0,5		8
Тема 9. Презентації ідей стартапів в туризмі	9	10	2	2		6	9	0,5	0,5		8
Тема 10. Динаміка команди	10	10	2	2	-	6	9	0,5	0,5		8
Тема 11. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	11	10	2	2	-	6	9	0,5	0,5		8
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	12	10	2	2	-	6	9	0,5	0,5		8
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів в туризмі	13	10	2	2	-	6	11	0,5	0,5		10
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	14	10	2	2	-	6	12	1	1		10
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек	15	10	2	2		6	12	1	1		10
Разом за модулем 2	80	16	16			48	80	5	5		70
Усього годин	150	30	30			90	150	10	10		130

3. Теми лекцій

№ 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 туризмі	2
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	2
5	Валідація ідеї стартапу в туризмі	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 туризмі	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 туризмі	2
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	2
Разом		30

4. 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 туризмі	2
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	2
5	Валідація ідеї стартапу в туризмі	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 туризмі	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 туризмі	2
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	2
Разом		30

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	6
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	6
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в туризмі	6
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	6
5	Валідація ідеї стартапу в туризмі	6
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	6
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	6
8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	6
9	Підготовка презентації ідеї стартапу в туризмі	6
10	Динаміка команди	6
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	6
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	6
13	Основи маркетингу для стартапів в туризмі	6
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	6
15	Підготовка презентація стартапу. Пітч-дек	6
Разом		90

6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

- усне опитування;
- захист стартап-проектів;
- модульні тести;
- екзамен.

7. Методи навчання:

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;
- кейс-метод;
- метод навчальних дискусій та дебат;
- метод командної роботи, мозкового штурму.

8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап середовище. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase		
Практична робота 1. Стартап екосистема	ПРН 02, 07, 13,17 Знати: - ключові елементи стартап-екосистеми (стартапи, акселератори, інкубатори, венчурні інвестори, державні та недержавні інституції підтримки бізнесу), їхню роль і взаємозв'язки у формуванні сприятливого підприємницького середовища у сфері туризму. Вміти: - орієнтуватися в стартап-екосистемі, знаходити релевантні інституції підтримки для туристичних проєктів та ефективно взаємодіяти з ними для розвитку власної бізнес-ідеї.	8
Практична робота 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	ПРН 07, 13, 17, 18 Знати: - основні принципи формування ефективної стартап-команди, типові ролі в команді (лідер, виконавець, генератор ідей, стратег, комунікатор тощо), а також особливості взаємодії, лідерства, розподілу обов'язків і прийняття рішень у командному середовищі. Вміти: - формувати стартап-команду, визначати ролі її учасників відповідно до їхніх компетенцій і особистісних якостей, організовувати ефективну взаємодію всередині команди та забезпечувати результативну командну роботу.	8
Практична робота 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в туризмі	ПРН 02, 07, 09, 18 Знати: - суть і етапи дизайн-мислення, методи виявлення потреб споживача, значення емпатії в процесі створення туристичного продукту, а також інструменти для генерації ідей, прототипування та тестування рішень, орієнтованих на клієнта.	8

	Вміти: - застосовувати підхід дизайн-мислення для виявлення реальних проблем туристів, проводити емпатійні інтерв'ю, формувати задачі, генерувати креативні рішення та створювати туристичні послуги, що відповідають очікуванням і потребам цільової аудиторії.	
Практична робота 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	ПРН 02, 07, 09, 18 Знати: - методи генерації ідей (мозковий штурм, карта ідей, SCAMPER, метод шести капелюхів тощо), критерії оцінки та відбору ідей, принципи креативності та інноваційності у сфері туризму, а також підходи до прийняття рішень щодо вибору найбільш релевантної ідеї для подальшого прототипування. Вміти: - ефективно застосовувати техніки пошуку ідей, організовувати креативні сесії, генерувати оригінальні рішення туристичних проблем, аналізувати, оцінювати та обирати найперспективніші ідеї для подальшої реалізації у форматі туристичного продукту або стартапу.	8
Практична робота 5. Валідація ідеї стартапу в туризмі	ПРН 07, 09, 13, 18 Знати: - сутність, цілі та основні методи валідації стартап-ідеї (опитування, інтерв'ю, MVP, A/B тестування, аналіз конкурентів тощо), критерії підтвердження життєздатності ідеї, а також роль зворотного зв'язку від потенційних споживачів у процесі прийняття рішень щодо подальшого розвитку стартапу. Вміти: - обирати відповідні методи валідації ідеї туристичного стартапу, збирати й аналізувати інформацію від потенційних клієнтів, тестувати гіпотези та на основі результатів ухвалювати рішення про доопрацювання, масштабування або відмову від ідеї.	8
Практична робота 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	ПРН 02, 07, 09, 18 Знати: - структуру канви бізнес-моделі (Business Model Canvas), зміст її ключових блоків (особливо — «сегменти клієнтів», «проблема», «ціннісна пропозиція», «рішення»), а також принципи формулювання релевантної проблеми клієнта та способи створення ефективного рішення в контексті туристичного стартапу. Вміти: - заповнювати відповідні блоки канви бізнес-моделі, правильно формулювати проблему цільової аудиторії, розробляти рішення у форматі ціннісної пропозиції та застосовувати ці знання для створення основи ефективної бізнес-моделі у сфері туризму.	8
Практична робота 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта,	ПРН 02, 07, 09, 18 Знати: - принципи створення портрета клієнта (Customer Profile), підходи до сегментації споживачів, інструменти аналізу	8

ціннісна пропозиція	потреб і поведінки клієнтів (Customer Journey Map, Empathy Map тощо), а також сутність і значення блоку «ціннісна пропозиція» (Value Proposition) у канві бізнес-моделі, включаючи способи формування унікальної пропозиції для конкретного сегмента туристів. Вміти: - визначати цільовий сегмент клієнтів туристичного стартапу, створювати портрет і карту емпатії клієнта, аналізувати його «болі», «вигоди» і «завдання», формулювати релевантну ціннісну пропозицію та інтегрувати її у бізнес-модель відповідно до реальних потреб туристичного ринку.	
Самостійна робота		6
Модульна контрольна робота 1		30
Всього за модулем 1		100
Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами		
Практична робота 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	ПРН 02, 07, 13, 18 Знати: - методи попереднього дослідження ринку (аналіз трендів, конкурентів, цільової аудиторії), основні підходи до проведення інтерв'ю з клієнтами, принципи формулювання гіпотез (про проблему, клієнта, ціннісну пропозицію), а також методики валідації ключових гіпотез (Customer Discovery, MVP, тестування рішень). Вміти: - здійснювати попереднє маркетингове дослідження туристичного ринку, виявляти потреби і поведінку клієнтів, формулювати гіпотези щодо проблем і очікувань цільової аудиторії, проводити їх перевірку шляхом опитувань, інтерв'ю, тестування концептуальних рішень, аналізувати отримані результати та приймати рішення щодо подальшого розвитку бізнес-ідеї.	8
Практична робота 9. Презентації ідей стартапів в туризмі	ПРН 07, 13, 18, 19 Знати: - основні принципи підготовки та проведення ефективної презентації стартап-ідеї, структуру «пітчу» (вступ, проблема, рішення, бізнес-модель, команда, фінанси, заклик до дії), техніки візуального оформлення презентаційних матеріалів, а також методи переконливого комунікування для зацікавлення інвесторів, партнерів і клієнтів. Вміти: - створювати чітку, логічну і привабливу презентацію туристичного стартапу, адаптувати виступ до різної аудиторії, використовувати мультимедійні засоби, відповідати на запитання і заперечення, а також ефективно презентувати бізнес-ідею з метою залучення ресурсів та підтримки.	8

Практична робота 10. Динаміка команди	ПРН 07, 13, 18, 19 Знати: - основні етапи розвитку команди (формування, штурм, нормування, виконання, завершення), механізми взаємодії між учасниками, фактори, що впливають на ефективність командної роботи, а також способи управління конфліктами і мотивації в команді стартапу. Вміти: - ідентифікувати стадії розвитку команди, застосовувати методи для покращення комунікації та співпраці, вирішувати конфлікти, підтримувати мотивацію учасників, а також адаптувати стратегії управління командою відповідно до змін у процесі роботи стартапу.	8
Практична робота 11. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	ПРН 07, 09, 13, 18 Знати: - концепцію мінімального життєздатного продукту (MVP), його роль у стартапі, принципи створення MVP для туристичних продуктів або послуг, методи тестування MVP на цільовій аудиторії, а також значення швидкого зворотного зв'язку для покращення продукту. Вміти: - розробляти MVP туристичного стартапу, планувати і проводити тестування продукту на реальних користувачах, збирати та аналізувати фідбек, і на основі отриманих даних приймати рішення щодо подальшого розвитку або коригування продукту.	8
Практична робота 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	ПРН 01, 02, 07, 18 Знати: - основні методи оцінки туристичного ринку, підходи до аналізу конкурентів (SWOT, конкурентні профілі), розуміти поняття чесної та нечесної конкуренції, види недобросовісних конкурентних практик, а також способи формування конкурентних переваг для туристичного стартапу з урахуванням етичних стандартів. Вміти: - проводити комплексний аналіз ринку і конкурентного середовища туристичних послуг, виявляти сильні і слабкі сторони конкурентів, розробляти стратегії формування унікальних переваг, а також розпізнавати та реагувати на нечесні конкурентні дії у відповідності до законодавства і професійних норм.	8
Практична робота 13. Основи маркетингу для стартапів в туризмі	ПРН 02, 07 09, 18 Знати: - базові концепції маркетингу, включаючи сегментацію ринку, цільову аудиторію, позиціонування, маркетинговий мікс (4P: продукт, ціна, місце, просування), а також особливості маркетингових стратегій для туристичних стартапів з урахуванням специфіки галузі. Вміти: - розробляти маркетингові плани для туристичних стартапів, визначати і сегментувати цільові аудиторії, створювати ефективні рекламні кампанії, застосовувати сучасні цифрові	8

	маркетингові інструменти, аналізувати результати маркетингової діяльності та коригувати стратегію для досягнення конкурентних переваг.	
Практична робота 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	ПРН 01, 07, 17, 18 Знати: - базові поняття фінансів і інвестицій у стартапах, основні джерела фінансування туристичних проєктів, принципи складання фінансових планів, а також юридичні аспекти створення та функціонування стартапів, включаючи правові форми, реєстрацію бізнесу, договірне право та захист інтелектуальної власності. Вміти: - скласти базові фінансові документи стартапу, планувати залучення інвестицій, оцінювати фінансову ефективність проєкту, забезпечувати дотримання юридичних норм при запуску і розвитку стартапу, а також оформлювати необхідні документи для легальної діяльності туристичного бізнесу.	8
Практична робота 15. Підготовка презентації стартапу. Пітч-дек.	ПРН 07, 13, 17, 18 Знати: - структуру та ключові елементи пітч-деку (короткої презентації стартапу), принципи створення ефективного та лаконічного контенту, основи візуального дизайну слайдів, а також техніки переконливого публічного виступу, адаптовані для презентації інвестиційних ідей у туристичній сфері. Вміти: - розробляти пітч-дек відповідно до вимог інвесторів, формувати логічну і привабливу презентацію туристичного стартапу, ефективно використовувати візуальні засоби, презентувати ідею перед різними аудиторіями, відповідати на запитання та працювати з запереченнями.	8
Самостійна робота		6
Модульна контрольна робота 2		30
Всього за модулем 2		100
Навчальна робота	(M1+M2)/2*0,7≤70	
Екзамен	Презентація стартапу. Пітч-дек. (20 б)+ Екзаменаційний тест(10 б)	30
Всього	(Навчальна робота + екзамен) ≤100	

8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамени/заліки)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно

0-59	незадовільно
------	--------------

8.3. Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності:	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Презентації повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування:	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із директором інституту)

9. Навчально-методичне забезпечення

1. Електронний навчальний курс дисципліни (на навчальному порталі НУБіП України <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2586>).
2. Конспекти лекцій та їх презентації ((доступні на навчальному порталі НУБіП України eLearn <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2586>).

10. Рекомендовані джерела інформації

Основна

1. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. – К.: Наш формат, 2019. – 512 с. <https://www.youtube.com/watch?v=bxBBPejUmWI>
2. Rachel Pedersen. Unfiltered: Proven Strategies to Start and Grow Your Business by Not Following the Rules. Hay House Business, 2022. 251p.
3. Управління стартапами: підручник / Гавриш О. А., Бояринова К. О., Кравченко М. О., Копішинська К. О. К.: КПП ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. 716 с.
4. Менеджмент стартап-проектів: Навчальний наочний посібник [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальностей 051 «Економіка», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг» / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; КПП ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 36 Мбайт). – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 435 с.

Допоміжна

1. Майбутнє університетів URL: <https://uifuture.org>
2. Український університет нового покоління URL: <https://readymag.com>

3. Стартап-екосистема України. URL: [Tech ecosystem guide i techukraine.org/ecosystem-map/](http://techukraine.org/ecosystem-map/)
4. Prometheus: Дизайн-мислення для інновацій: URL: <https://prometheus.org.ua/designthinking/>
5. Christian Müller-Roterberg. Handbook of Design Thinking: URL: https://www.researchgate.net/publication/329310644_Handbook_of_Design_Thinking/link/5c3d987b299bf12be3c8b626/download
6. Business model canvas: URL: <https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/>
7. Steve Blank Entrepreneurship and Innovation: URL: steveblank.com
8. Mindtools. Team management. The Skills You Need to be a Great Boss : URL: https://www.mindtools.com/pages/main/newMN_TMM.htm
9. BuzzFeed з Подолу. Як українська компанія Genesis робить медіа для мільйонів американців URL: <https://ua-news.liga.net/economics/articles/buzzfeed-z-podolu-yak-ukrainska-kompaniya-genesis-robit-media-dlya-milyoniv-amerikantsiv>
10. «Покупець — король. В Україні, в Нігерії — всюди». Як український онлайн-маркетплейс Jiji покоровив Африку — URL: <https://vctr.media/jiji-ne-taka-kotoraya-hadid-36732/>
11. Кузня українських стартапів або досвід трьох компаній: Universe, Headway та Boosters, які розробляють мобільні апки та заробляють мільйони доларів. URL: <https://vctr.media/specials/genesis-startups-history/>
12. Українці створили медіа для читачів зі всього світу, їх річний дохід — десятки мільйонів доларів. Велика історія AmoMedia URL: https://mc.today/ukrainsky-sozdali-media-dlya-chitatelej-so-vsego-mira-ih-godovaya-vyruchka-desyatki-millionov-dollarov-bolshaya-istoriya-amomedia/?fbclid=IwAR3bcKKJydrLfQB_6Ju8U7_HngwMbEELW6xlQpojbIQ6qRS1RHzRw8EvWMg
13. Про проєкти та напрямки розвитку Genesis URL: <https://mc.today/company/genesis/>
14. Як стати лідером у ніші: поради від Head of Web, Макса Лукомінського з проєкту OBRIО, що входить до холдингу Genesis. URL: <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/>
15. Генерація ідей: поради від Employer Brand Manager в Genesis Анастасії Овчаренко URL: <https://drive.google.com/file/d/1W526jSz9sTg0hAyqqJnf2HBtJax5UmUQ/view?usp=sharing>
16. Genesis вивів додаток для схуднення в ТОП-10 в США (рейтинг за виручкою). Як їм це вдалося? — кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis URL: <https://mc.today/prilozhenie-v-top-10-po-ssha-milliony-polzuyutsya-im-kazhdyj-den-kak-etogo-dobilis-v-genesis-chast-2/>
17. 15 млн завантажень і десятки мільйонів доларів доходу в рік — кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis URL: <https://mc.today/15-mln-skachivaniy-i-desyatki-millionov-dollarov-dohoda-v-god-kejs-betterme-ot-genesis/>

18. 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 URL: https://drive.google.com/file/d/1OasFvoBAPrDWlkQv49ex_HZFY_Bv1P9s/view?usp=sharing

19. Genesis Investments: як працює фонд та що зробити стартапу, щоб отримати інвестиції? — розповідає співзасновник BetterMe та керівний партнер Genesis Investments Віталій Лаптенюк URL: <https://dou.ua/forums/topic/33537/>

20. Оцінка компаній на фондовому ринку, шлях від приватної компанії до публічної: поради від Сергія Подоляка, Financial Analyst у холдингу Genesis URL: https://drive.google.com/file/d/1S-J_zLm52iPv98pXCliK0vw5xYw4fHBa/view?usp=sharing

21. Як стартапу ефективно пітчити, незважаючи на кризу — поради від Олени Мажуги, Investment Manager у венчурному фонді Genesis Investments URL: <https://gen.tech/blog/yak-startapu-efektivno-pitchiti-nezvazhayuchi-na-crizu/>

22. Що таке юніт-економіка і як з її допомогою уникнути втрати вкладень (приклад розрахунку) URL: <https://ain.ua/2019/10/23/unit-ekonomika/>