



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «Стартап-менеджмент у туризмі»

Ступінь вищої освіти - Бакалавр
Спеціальність 242 «Туризм і рекреація»
Освітня програма «_Туризм_»
Рік навчання 4, семестр 7
Форма навчання денна, заочна (денна, заочна)
Кількість кредитів ЄКТС 5
Мова викладання українська (українська, англійська, німецька)

Лектор дисципліни
Контактна інформація
лектора (e-mail)
Сторінка дисципліни в
eLearn

_ Стретович Олександр Анатолійович, к.е.н., с.н.с., доцент
a.stretovich24@gmail.com
<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id>

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

(до 1000 друкованих знаків)

Важливу роль сучасна теорія підприємництва відводить раціональній інвестиційній діяльності, інноваційному підприємництву, 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.

КОМПЕТЕНТНОСТІ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:

інтегральна компетентність (ІК):

ІК. 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):

- K03. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо
- K04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
- K09. Здатність виявляти, ставити і вирішувати проблеми
- K13. Здатність планувати час та управляти часом
- K14. Здатність працювати в команді та автономно

спеціальні (фахові) компетентності (СК):

- K15. Знання та розуміння предметної області та розуміння специфіки

професійної діяльності

K16. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

K18. Здатність аналізувати діяльність суб'єктів індустрії туризму на всіх рівнях управління

K19. Розуміння сучасних тенденцій і регіональних пріоритетів розвитку туризму в цілому та окремих його форм і видів

K22. Розуміння принципів, процесів і технологій організації роботи суб'єкта туристичної індустрії та її підсистем

K24. Розуміння принципів, процесів і технологій організації роботи суб'єкта туристичної індустрії та її підсистем

K27. Здатність до співпраці з діловими партнерами і клієнтами, уміння забезпечувати з ними ефективні

комунікації

K29. Здатність діяти у правовому полі, керуватися нормами законодавства

K30. Здатність працювати з документацією та здійснювати розрахункові операції суб'єктом туристичного бізнесу

програмні результати навчання (ПРН):

ПР08. Ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися.

ПР10. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна).

ПР18. Адекватно оцінювати свої знання і застосовувати їх в різних професійних ситуаціях.

ПР20. Виявляти проблемні ситуації і пропонувати шляхи їх розв'язання.

ПР21. Приймати обґрунтовані рішення та нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема	Години (лекції/практичні/ самостійно)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
7 семестр				
Модуль 1. Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап середовище. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase				
Тема 1. Стартап екосистема	2/2/6	- Студенти розуміють особливості стартап екосистеми - Можуть назвати гравців української стартап-екосистеми - Студенти знають основні характеристики стартапу - Знають успішні українські стартапи та історії їх успіхів або провалів	Воркшит №1 1. Напишіть есе на 1 сторінку (до 1800 знаків) про стартап, який вам подобається і його взаємодію з різними елементами екосистеми 2. Ідея для стартапу. 3. Яку проблему вирішує ця ідея.	13

		Знають, з чого почати робити стартап	4. Для кого вирішується проблема.	
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2/2/6	Студенти поділилися на команди Мають розподілені ролі в командах Розуміють поняття візії, місії та цінностей	Воркшит №2 - Заповніть табличку про членів вашої команди - Опишіть вашу візію - Опишіть вашу місію - Опишіть ваші цінності	13
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в індустрії туризму	2/2/6	Студенти мають: Ідентифікувати проблему, яку вони будуть вирішувати Написати до 20 питань "Як саме ми?" Мати план до проведення інтерв'ю та стадії емпатії	Воркшит №3 - Напишіть список питань, що будуть використані для емпатії та проведення інтерв'ю чи досліджень (не менше 15) - Опишіть проблему, яку ви будете вирішувати - Напишіть питання "Як саме ми..." до вашої проблеми - Заповніть карту емпатії - Будь ласка, дайте відповідь на питання (кожен член команди) і вирішіть, чи ви будете продовжувати працювати над своєю ідеєю	13
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	2/2/6	- Студенти мають знайти ідею, над якою будуть працювати - Студенти вміють взаємодіяти в команді і проводити брейнстормінг - Студенти вміють вибрати найбільш якісні ідеї	Воркшит №4 - Напишіть 3 найкращі ідеї, які вам вдалося нагенерувати - Опишіть, як саме кожна з цих ідей вирішує обрану вами проблему	13
Тема 5. Валідація ідеї стартапу в туристичному бізнесі	2/2/6	- Студенти навчилися валідувати свої ідеї через краш-тест - Знаходити слабкі сторони та реагувати на відгуки інших людей.	Зробити краш-тест ідей, які команди обрали собі для подальшої роботи над стартапом	--
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	2/2/6	- Заповнені поля Проблеми та Рішення - Проведений аналіз існуючих альтернатив рішення	Воркшит №6 Проаналізуйте, які альтернативи існують щодо вирішення вашої проблеми. Які у них є переваги і недоліки? Альтернативи Переваги Недоліки	13

Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	2/2/6	• Студенти розуміють свою цільову аудиторію • Студенти вміють створювати портрет клієнта • Студенти знають, хто їх ранні послідовники • Студенти вміють заповнювати канву ціннісної пропозиції	Воркшит №7 1. Створіть портрет клієнта 1 (B2C, якщо є) 2. Створіть портрет клієнта 2 (B2B, якщо є) 3. Заповніть канву ціннісної пропозиції для вашого стартапу	13
Модульний контроль 1. Тест до модуля 1.		Показати достатні знання з вивченого матеріалу.	Зміцнити теоретичні знання одержані студентами в процесі вивчення дисципліни та розвинути навички і вміння застосувати їх при розробленні, впровадженні та супроводі проєктів. Розв'язати тести.	22
Всього за змістовним модулем 1				100
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	2/2/6	— Студенти вміють проводити валідацію ідей та гіпотез — Студенти знають інструменти для customer development — Студенти вміють проводити інтерв'ю	Воркшит №8 1. Опишіть, які гіпотези щодо вашого стартапу ви хочете валідувати. 2. Опишіть, які інсайти щодо кожної з гіпотез ви отримали після проведення інтерв'ю.	13
Тема 9. Презентації ідей стартапів в туристичному бізнесі	2/2/6	— Студенти презентують напрацювання свого стартапу — Студенти вислухали запитання та покращили ідею після зворотнього зв'язку	1. Презентувати напрацювання команд 2. Валідувати ідеї команд та результати кастдеву	--
Тема 10. Динаміка команди	2/2/6	— Студенти розуміють, на якій стадії знаходиться їх команда — Студенти знають, як ефективніше взаємодіяти між собою — Всі студенти вмотивовані рухатися далі у команді	Воркшит №10 Напишіть есе (до 1800 знаків) про те, на якому етапі знаходиться зараз ваша команда і як вам потрібно вирішувати існуючі проблеми.	13
Тема 11. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	2/2/6	— Студенти розуміють, що таке MVP та основні його задачі — Студенти знають основні принципи створення прототипу/MVP	Воркшит №11 1. Опишіть свій концепт MVP, базовий функціонал 2. Що має бути? 3. Чого не має бути?	13

		— Студенти зможуть зробити план створення MVP		
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	2/2/6	— Студенти вміють шукати і аналізувати діяльність конкурентів — Студенти вміють розраховувати об'єм ринку	Воркшит №12 1. Розрахуйте об'єм ринку: TAM, SAM, SOM. Розрахуйте MGR ринку. 2. Конкурентний аналіз: продукт, проблема, ціна.	13
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів в індустрії туризму	2/2/6	—Студенти можуть обрати канал комунікації з ЦА —Студенти вміють складати маркетингову стратегію	Воркшит №13 1. Визначте основні канали комунікації зі своєю цільовою аудиторією 2. Розпишіть 7P для свого продукту	13
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2/2/6	—Студенти розуміють базові юридичні моменти розвитку стартапу —Студенти розуміють, які існують етапи залучення інвестицій —Студенти розуміють, що потрібно, аби залучити інвестиції в стартап	Воркшит №14 1. Опишіть потенційних інвесторів вашого стартапу. 2. Напишіть листа потенційному інвестору.	13
Тема 15. Підготовка презентації стартапу. Пітч-дек.	2/2/6	—Студенти вміють пітчити свій стартап —Студенти знають сильні сторони свого продукту —Студенти вміють зробити правильну структуру презентації —Студенти вміють правильно розставляти акценти	1. Презентувати свій стартап та правильно відповідати на питання 2. Вивчити інструменти для презентації стартапу та її структуру 3. Познайтися з ефективними кейсами пітчінгу	--
Модульний контроль 2. Тест до модуля 2.		Показати достатні знання з вивченого матеріалу.	Зміцнити теоретичні знання одержані студентами в процесі вивчення дисципліни та розвинути навички і вміння застосувати їх при розробленні, впровадженні та супроводі проєктів. Розв'язати тести.	22
Всього за змістовним модулем 2				100
Всього за семестр (навчальна робота 70 %)				70
Підсумковий контроль (іспит/залік/підсумкове оцінювання):				
в т.ч. перша частина (етап) підсумкового оцінювання (Презентація стартапу. Пітч-дек.)				20
друга частина (етап) підсумкового оцінювання (Екзаменаційний тест)				10
Всього за підсумковим контролем (30%)				30
Всього за курс				100

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)

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів
	екзаменів
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Ден Сенор, Сол Сингер. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. Видавництво: Yakaboo Publishing, Рік видання 2016. 360 с.
2. Erik Ries. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Publisher: Grown Business, Publication Year 2011. 336 p.
3. Leigh Gallagher. The Airbnb Story: How Three Ordinary Guys Disrupted an Industry, Made Billions...and Created Plenty of Controversy. Publisher: Harper Business; First Edition, Publication Year 2017. 256 p.
4. Bill Aulet. Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup. Publisher: John Wiley & Sons, Publication Year 2013. 288 p.

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://Tech_ecosystem_guide_i_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/ukraintsy-sozdali-media-dlya-chitatelej-so-vsego-mira-ih-godovaya-vyruchka-desyatki-millionov-dollarov-bolshaya-istoriya-amomedia/?fbclid=IwAR3bcKKJydrLfQB_6Ju8U7_HngwMbEELW6xlQpojbIQ6qRS1RHzRw8EvWMg
13. Про проекти 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/>