

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«АЙТИКОРП»**

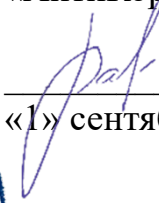
УТВЕРЖДЕНО

Генеральным директором

Общества с ограниченной ответственностью

«АйтиКорп»




М.Р.Рахматуллин
«1» сентября 2025г.

**Дополнительная общеобразовательная программа
для развития студенческих стартапов
«Стартап – Хак: Успех на старте» 48 часов**

Казань 2025г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ	4
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	5
ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КАДРЫ	9
КАЛЕНДАРНО-УЧЕБНЫЙ ГРАФИК	10
УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА	11
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА «СТАРТАП – ХАК: УСПЕХ НА СТАРТЕ»	12
СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ «СТАРТАП – ХАК: УСПЕХ НА СТАРТЕ»	18
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	20
ВЫДАВАЕМЫЙ ДОКУМЕНТ	22
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	22
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	24

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Сегодня студенты сталкиваются с необходимостью быстро адаптироваться к динамичному рынку труда и самостоятельно формировать свою профессиональную карьеру.

Программа «Стартап – Хак: Успех на старте» разработана как ответ на растущую потребность в комплексном образовании по запуску и развитию собственных бизнес-проектов, учитывая современные тенденции цифровизации и инноваций. Обучение созданию и развитию стартапов позволяет студентам получить не только фундаментальные знания в области предпринимательства, но и практические навыки работы в команде, разработки бизнес-моделей, привлечения инвестиций и продвижения продуктов.

Особая значимость программы обусловлена следующими факторами:

- развитие предпринимательского мышления как ключевого навыка XXI века, способного обеспечить конкурентоспособность выпускников;
- практическая направленность: программа ориентирована на реализацию реальных проектов студентов с поддержкой менторов и экспертов;
- командное взаимодействие и лидерство: развитие soft skills, критически важных для успешной работы в условиях современных стартап-экосистем;
- включение цифровых инструментов и маркетинговых технологий, таких как SEO, таргетированная реклама и использование социальных сетей.

Обучение студенческим стартапам способствует формированию новых рабочих мест, стимулирует инновационное развитие экономики и увеличивает вовлеченность молодежи в создание социально значимых проектов. Именно поэтому данный курс является востребованным компонентом образовательных программ в вузах и на образовательных платформах.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

1) Федеральный Закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее — ФЗ-273)

2) Постановление Правительства РФ от 11.10.2023 г. № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

3) Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 13.03.2019 № 114 «Об утверждении показателей, характеризующих общие критерии оценки качества условий осуществления образовательной деятельности организациями, осуществляющими образовательную деятельность по основным общеобразовательным программам, образовательным программам среднего профессионального образования, основным программам профессионального обучения, дополнительным общеобразовательным программам».

4) Приказ Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

Актуальность, новизна, педагогическая целесообразность. Современный мир ориентируется на предпринимательство как один из ключевых двигателей экономического развития. Молодежь, обладающая креативностью и свежими идеями, имеет уникальные возможности для изменения мира. Эта образовательная программа предназначена для студентов, которые хотят превратить свои бизнес-идеи в успешные стартапы и получить практические навыки управления ими. Программа «Стартап – Хак: Успех на старте» отвечает задачам современного образования и способствует подготовке активных, инициативных и конкурентоспособных молодых предпринимателей.

Направленность программы на всестороннее обучение студентов основам предпринимательства и управлению стартапами, охват ключевых аспектов разработки бизнес-моделей, маркетинга, финансового управления и командного взаимодействия, разнообразие форматов занятий, таких как мастер-классы, работа с бизнес-симулятором, групповые проекты, наставничество, публичная защита проектов – все это способствует формированию необходимых навыков и интереса к ведению предпринимательской деятельности.

Отличительные особенности программы:

- практическая направленность: программа сочетает теоретические знания с практическими навыками, позволяя участникам получать опыт, необходимый для успешного ведения бизнеса.

- индивидуальный подход: наставничество от опытных предпринимателей, которые помогут развитию уникальных проектов и предложат ценные советы по каждому этапу.

- интерактивное обучение: использование симулятора бизнеса делает обучение более увлекательным и востребованным, позволяя участникам сразу применять полученные знания.

- фокус на командном взаимодействии: участие в групповых проектах развивает навыки работы в команде, а защита проектов перед «инвесторами» дает

возможность отработать навыки презентации и убеждения. Это особенный аспект, который является критически важным в реальном бизнесе.

- комбинированный подход: программа соединяет теоретические основы, практические занятия и элементы игры, что делает процесс обучения более увлекательным и эффективным. Такой подход позволяет лучше усваивать материал и адаптироваться к меняющимся условиям.

- устойчивый результат: программа включает защиту проектов, что создает реальный опыт и выработку навыка презентации перед инвесторами, что жизненно важно для будущих предпринимателей, стремящихся получить финансирование.

- сеть контактов: участники программы имеют возможность наладить важные деловые связи, что поможет им в будущем при запуске и развитии своих стартапов.

Адресность программы. Программа предназначена для студентов вузов, колледжей, желающих:

- развить свои предпринимательские навыки;
- получить практический опыт в запуске и управлении бизнесом;
- научиться работать в команде и презентовать свои идеи;
- найти поддержку и менторство от действующих предпринимателей.

Срок реализации программы: 48 академических часов.

Цель программы - подготовить студентов к успешному запуску и развитию собственных стартап-проектов посредством формирования теоретических знаний и практических навыков в области предпринимательства, командной работы и привлечения инвестиций.

Задачи программы:

- Обеспечить освоение современных концепций и тенденций стартап-движения и предпринимательства.

- Развить у слушателей аналитическое и креативное мышление, необходимые для генерации и оценки бизнес-идей.

- Сформировать навыки работы в команде, лидерства и эффективной коммуникации.

- Научить применять цифровые технологии и инструменты маркетинга для продвижения стартапа.

- Обучить разработке минимально жизнеспособного продукта (MVP) и проведению его тестирования на рынке.
- Развить компетенции по привлечению инвестиций, подготовке и проведению переговоров с инвесторами.
- Обеспечить умение планировать финансовые и организационные аспекты стартапа.

Ожидаемые результаты программы.

В результате изучения программы курса, обучающийся должен:

Знать:

- ключевые понятия и этапы развития стартапов и предпринимательства;
- современные тенденции и технологии цифрового маркетинга, SEO и продвижения в интернете;
- принципы командной работы, лидерства и коммуникации в стартап-проектах;
- методы привлечения инвестиций и правила взаимодействия с инвесторами.

Уметь:

- генерировать, анализировать и выбирать жизнеспособные бизнес-идеи;
- разрабатывать и представлять минимально жизнеспособный продукт;
- планировать и проводить маркетинговые кампании с использованием digital инструментов;
- эффективно работать в команде, участвовать в распределении ролей и решении конфликтов;
- планировать финансовые показатели проекта и строить бизнес-модель;
- вести деловые переговоры с инвесторами и партнерами;
- проводить презентации и публичные выступления, защищать свои проекты перед экспертами и инвесторами;

Владеть:

- навыками анализа рынка, оценки жизнеспособности идей и проверки гипотез с помощью современных методик;
- основами финансового планирования и управления бюджетом стартапа;
- современными цифровыми технологиями для управления проектом и продвижения продукта

- навыками налаживания деловых связей и взаимодействия с командой.

По окончании обучения по программе «Стартап – Хак: Успех на старте» слушатель должен обладать следующими ключевыми **компетенциями**:

1. Умение определять, что такое стартап, его ключевые характеристики и этапы жизненного цикла.
2. Способность создавать концепции стартапов и формулировать уникальные торговые предложения.
3. Владение разными типами бизнес-моделей (B2B, B2C, C2C, фриланс) и умение применять канвас бизнес-модели.
4. Понимание принципов Lean и Agile, умение строить и улучшать схемы потоков ресурсов и времени.
5. Навыки аналитики, маркетинга и финансов для создания полноценного жизнеспособного бизнес-плана.
6. Получение опыта принятия решений в симуляциях, что способствует анализу последствий и выработке стратегий.
7. Умение оформлять и презентационно представлять бизнес-идеи и планы.
8. Развитие коммуникации и навыков работы в команде через дискуссии и совместный анализ кейсов.
9. Способность эффективно взаимодействовать с наставниками для улучшения своих бизнес-проектов и личностного роста.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КАДРЫ

Организация обеспечена педагогическими кадрами, соответствующими квалификационным уровнем образования.

Требования к квалификации:

Высшее профессиональное образование /среднее профессиональное образование в соответствующих областях: экономика, управление, бизнес, предпринимательство или смежные направления без предъявления требования к стажу работы.

КАЛЕНДАРНО-УЧЕБНЫЙ ГРАФИК «СТАРТАП – ХАК: УСПЕХ НА СТАРТЕ»

Срок обучения: 48 часов (10 недель)

Форма обучения: онлайн, мастер-классы, практические занятия, индивидуальные проекты и защита проектов.

Режим занятий: 2-3 академических часа в день

№ п/п	Наименование тем	Неделя	Общая трудоемкость, ак. ч.	Лекции, ак. ч.	Практические занятия, ак. ч.	Самостоятельная работа, ак.ч.	Формы контроля
1	Введение в предпринимательство	1	5	2	2	1	Формирование и обоснование бизнес-идеи
2	Бизнес-менеджмент	2,3	8	3	3	2	презентация бизнес-модели, оформление бизнес-плана
3	Маркетинг и продвижение	4	6	2	3	1	тестирование
4	Финансовое управление	5	6	2	3	1	
5	Эффективное управление командой	6	6	2	3	1	тестирование
6	Подготовка к инвестициям	7	6	2	3	1	
7	Нетворкинг и создание сообществ	8	5	2	3	1	
8	Поддержка и менторство	9	3	2	-	1	
9	Итоговая аттестация	10	2	-	2	-	презентация
Итого			48	17	22	9	

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

Блок обучения	Темы
Введение в предпринимательство	Цели и задачи курса
	Основные понятия стартапа
	Успешные примеры студенческих стартапов
Бизнес-менеджмент	Основные теории и модели бизнеса
	Оптимизация бизнес-процессов
	Разработка бизнес-плана
Маркетинг и продвижение	Основы маркетинга для стартапов
	Поисковая оптимизация (SEO) и контент-маркетинг
	Социальные медиа и их влияние на бизнес
Финансовое управление	Основы финансового планирования
	Бюджетирование и учет
	Привлечение инвестиций и работа с инвесторами
Эффективное управление командой	Основы лидерства и мотивации
	Управление конфликтами и преодоление трудностей
	Создание командной культуры
Подготовка к инвестициям	Создание привлекательного инвестиционного предложения
	Подготовка к презентации для инвесторов
	Участие в питче (Pitch Day) и обратная связь
Нетворкинг и создание сообществ	Как создать и поддерживать полезные связи
	Участие в мероприятиях и форумах
	Использование платформ для нетворкинга
Поддержка и менторство	Консультации от экспертов и опытных предпринимателей
	Менторские программы и их роль в развитии стартапа
	Меры поддержки от государства
Итоговая аттестация	Защита проектов перед инвесторами

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА «СТАРТАП – ХАК: УСПЕХ НА СТАРТЕ»

№ нед ели	Наименование темы	Содержание лекций (кол-во ак. часов)	Наименование практических занятий (кол-во ак. часов)	Виды СРС (кол-во ак. часов)
1	Цели и задачи курса (1,5 ак.ч.)	Обозначение ключевых целей курса: развитие предпринимательских навыков, создание и запуск стартапов (0,5 ак.ч.)		Выбор и обоснование бизнес-идеи (1 ак.ч.)
	Основные понятия стартапа (2 ак.ч.)	Что такое стартап? Ключевые характеристики и отличие от традиционных бизнесов. Этапы жизненного цикла стартапа: идея, прототип, запуск, масштабирование (1 ак.ч.)	Симуляция: Участники создают концепции своих стартапов в симуляторе, определяют их уникальные торговые предложения (1 ак.ч.)	
	Успешные примеры студенческих стартапов (1,5 ак.ч.)	Изучение успешных кейсов Анализ причин неудач стартапов (0,5 ак.ч.)	Групповая дискуссия о том, что делает стартап успешным Симуляция: Участники в симуляторе разрабатывают идеи, анализируют, какие из реальных компаний добились успеха, и какие их стратегии можно применять (1 ак.ч.)	

2	Основные теории и модели бизнеса (3 ак.ч.)	Изучение современных бизнес-моделей: B2B, B2C, C2C, фриланс и другие (1 ак.ч.)	Применение канваса бизнес-модели — работающая модель для отражения бизнес-идей. Симуляция: Участники создают и тестируют собственные бизнес-модели в симуляторе, принимая более обоснованные решения (1 ак.ч.)	Составление презентации бизнес-модели (1 ак.ч.)
	Оптимизация бизнес-процессов (2 ак.ч.)	Анализ и улучшение существующих бизнес-процессов: понятие Lean и Agile. Построение схемы потоков: оптимизация ресурсов и времени (1 ак.ч.)	Симуляция: Участники будут управлять бизнесом и анализировать, как изменения в процессах влияют на итоговые результаты (1 ак.ч.)	
3	Разработка бизнес-плана (3 ак.ч.)	Этапы создания бизнес-плана и его ключевые элементы: аналитика, маркетинг, финансы (1 ак.ч.)	Практика написания и презентации бизнес-плана. Симуляция: Участники оформляют свой бизнес-план в симуляторе, что позволяет проверить его жизнеспособность (1 ак.ч.)	Оформление бизнес-плана после устранения недочетов (1 ак.ч.)
4	Основы маркетинга для стартапов (3 ак.ч.)	Понимание целевой аудитории и сегментирование рынков: методики изучения потребителей. Разработка уникального торгового предложения (УТП) и позиционирование (1 ак.ч.)	Симуляция: Участники разрабатывают маркетинговые стратегии в симуляторе, используя реальные данные о поведении потребителей (1 ак.ч.)	Разработка УТП и анализ ЦА (1 ак.ч.)

	Поисковая оптимизация (SEO) и контент-маркетинг (1,5 ак.ч.)	Основы SEO для улучшения позиций на поисковых системах; алгоритмы и их влияние. Создание стратегий контент-маркетинга для повышения видимости бренда (0,5 ак.ч.)	Симуляция: Участники применяют методы SEO в виртуальной среде, отслеживая, как их изменения влияют на результаты (1 ак.ч.)	
	Социальные медиа и их влияние на бизнес (1,5 ак.ч.)	Как эффективно использовать социальные сети для продвижения и взаимодействия с клиентами. Анализ успешных примеров социальных медиа-кампаний: что работает, а что — нет (0,5 ак.ч.)	Симуляция: Участники создают и запускают виртуальные маркетинговые кампании в симуляторе, оценивают их успех по ключевым показателям (1 ак.ч.)	
5	Основы финансового планирования (1,5 ак.ч.)	Базовые принципы составления финансового плана, понимание бюджета. Введение в налогообложение и финансовую отчетность (1 ак.ч.)	Симуляция: Участники работают с бюджетом и финансовыми показателями своего виртуального бизнеса, анализируя последствия финансовых решений (1 ак.ч.)	
	Бюджетирование и учет (2,5 ак.ч.)	Основные техники бюджетирования: кассовый метод, метод аккрупального учета. Учет доходов и расходов: зачем это нужно и как это сделать правильно (1 ак.ч.)	Симуляция: Участники управляют доходами и расходами, отслеживая, как их решения меняют финансовые показатели (1 ак.ч.)	Составление бюджета проекта (1 ак.ч.)
	Привлечение инвестиций и работа с инвесторами (2 ак.ч.)	Разные методы привлечения инвестиций: бизнес-ангелы, венчурные фонды, краудфандинг. Как создать привлекательное инвестиционное	Симуляция: Участники проверяют свои инвестиционные предложения	

		предложение и отработать его аудиторию (1 ак.ч.)	в виртуальных переговорах с инвесторами (1 ак.ч.)	
6	Основы лидерства и мотивации (2 ак.ч.)	Изучение различных стилей лидерства и их влияние на команду. Практические методы мотивации: что работает, а что — нет (1 ак.ч.)	Симуляция: Участники управляют командами в симуляции, принимая решения, которые влияют на их продуктивность (1 ак.ч.)	
	Управление конфликтами и преодоление трудностей (1,5 ак.ч.)	Тактики решения конфликтов в команде. Как управлять сложными ситуациями и сохранять командный дух (0,5 ак.ч.)	Симуляция : Участники сталкиваются с учетом различных конфликтов в виртуальной команде и отрабатывают методы их решения (1 ак.ч.)	
	Создание командной культуры (2,5 ак.ч.)	Основы создания позитивной рабочей атмосферы. Как формировать ценности и миссию компании для команды (0,5 ак.ч.)	Симуляция: Участники развивают командную культуру в симуляции, управляя командными встречами и взаимодействиями (1 ак.ч.)	Описание миссии и ценностей компании, распределение ролей в команде, (1 ак.ч.)
7	Создание привлекательного инвестиционного предложения (3 ак.ч.)	Структура успешного инвестиционного предложения: кто ваш инвестор? Важные моменты, которые необходимо учитывать, чтобы заинтересовать инвесторов (1 ак.ч.)	Симуляция: Участники создают и представляют свои инвестиционные предложения в виртуальной среде, получая обратную связь (1 ак.ч.)	Описание инвестиционного предложения после устранения недочетов, подготовка к питчу (1 ак.ч.)
	Подготовка к презентации для инвесторов (1,5 ак.ч.)	Как эффективно провести питч: отстройка, содержание, подготовка к	Симуляция: Участники представляют свои идеи в	

		вопросам. Техники уверенной презентации и работа с визуализацией (0,5 ак.ч.)	формате питча перед "инвесторами", и получают оценки (1 ак.ч.)	
	Участие в питче (Pitch Day) и обратная связь (1,5 ак.ч.)	Подготовка к реальным или виртуальным питч-мероприятиям: что ожидать. Умение воспринимать и обрабатывать обратную связь (0,5 ак.ч.)	Симуляция: Проведение виртуального Pitch Day, где участники представляют свои проекты и получают отзывы от "экспертов" (1 ак.ч.)	
8	Как создать и поддерживать полезные связи (2 ак.ч.)	Основы нетворкинга: как и где находить нужные контакты. Построение взаимовыгодных отношений в бизнесе (1 ак.ч.)	Симуляция: Участники учатся в виртуальной среде устанавливать связи, отрабатывая различные социальные интеракции (1 ак.ч.)	
	Участие в мероприятиях и форумах (2,5 ак.ч.)	Как подготовиться к сетевым мероприятиям и эффективно использовать их. Рекомендации по самопрезентации на выставках и форумах (0,5 ак.ч.)	Симуляция: Участники в симуляторе участвуют в виртуальных бизнес-мероприятиях (1 ак.ч.)	Обзор планируемых бизнес-мероприятий, в которых можно принять участие (1 ак.ч.)
	Использование платформ для нетворкинга (1,5 ак.ч.)	Обзор лучших платформ для поиска бизнес-контактов. Как эффективно общаться и поддерживать эти связи в будущем (0,5 ак.ч.)	Симуляция: Управление виртуальным бизнес-контентом на социальных платформах в симуляции (1 ак.ч.)	
9	Консультации от экспертов и опытных предпринимателей (1 ак.ч.)	Как правильно задавать вопросы и получать ценные советы. Изучение		

		успешных менторских кейсов и их влияние на бизнес (1 ак.ч.)		
	Менторские программы и их роль в развитии стартапа (1,5 ак.ч.)	Как выбрать подходящего ментора и строить с ним отношения. Разработка собственного плана менторства (0,5 ак.ч.)		Написание плана менторства (1 ак.ч.)
	Меры поддержки от государства (0,5 ак.ч.)	Ресурсы, доступные от государства (0,5 ак.ч.)		
10	Защита проектов перед инвесторами (2 ак.ч.)		Проведение защиты проектов: каждая команда представляет свой бизнес-проект и результаты работы (2 ак.ч.)	

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ «СТАРТАП – ХАК: УСПЕХ НА СТАРТЕ»

1. Оценка личностных компетенций

- Оценка мотивации и готовности к предпринимательской деятельности через самооценочные анкеты и рефлексивные дискуссии.
- Мониторинг развития умений организовывать собственную деятельность и принимать ответственность, включая информационную компетентность.

2. Оценка метапредметных умений

- Оценка познавательных и регулятивных навыков, таких как умение планировать, анализировать информацию, строить гипотезы.
- Оценка коммуникативных компетенций в ходе групповых дискуссий и презентаций.

3. Оценка предметных результатов

- Проверка теоретических знаний по ключевым темам: понятие стартапа, командообразование, основы маркетинга и финансов в процессе обсуждения изученных тем в рамках практических занятий.
- Практическая проверка навыков через выполнение заданий в симуляторе стартапов и бизнес-моделирования.
- Оценка качества и жизнеспособности разработанных бизнес-планов на основе критериев полноты, обоснованности и реалистичности.

4. Формативное оценивание

- Непрерывная обратная связь от наставников и преподавателей по ходу работы над проектами.
- Самооценка и взаимная оценка участников в командных заданиях и симуляциях.

5. Суммативное оценивание

- Итоговая защита бизнес-проекта перед комиссией (преподаватели, наставники, эксперты).
- Оценка презентации и способности аргументировать выбранные решения.

6. Критерии оценивания

- Оценка достижений в формате соответствует/не соответствует, которые охватывают ключевые компетенции курса.
- Оценка степени самостоятельности и креативности при разработке и оптимизации проектов.
- Учет активности, креативности и вовлеченности в процесс обучения (участие в дискуссиях, выполнении заданий, работе с наставниками).

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

(формы аттестации, оценочные и методические материалы)

В программе «Стартап – Хак: Успех на старте» представлено 2 обязательных задания, которые дают допуск к итоговой аттестации.

Первое – создание и обоснование бизнес – идеи.

Второе – формирование бизнес-модели своего предпринимательского проекта по изученным шаблонам.

Итоговая аттестация проходит в виде защиты разработанных бизнес-проектов перед «инвесторами», на котором слушатели проводят презентацию своего бизнес-проекта согласно требованиям к структуре и содержанию. Экспертами на защите выступают спикеры и наставники.

Критерии оценивания качества освоения программы

Обязательные формы оценочных заданий	Критерии оценивания	
	зачет	незачет
Создание и обоснование собственной бизнес-идеи	Обучающийся владеет необходимым теоретическим материалом и практическими навыками для создания собственной бизнес-идеи, обоснования ее целесообразности, предполагаемой выгоды. Бизнес -идея соответствует интересам и увлечениям обучающегося, бизнес-идея актуальна на рынке и пользуется спросом у потенциальной целевой аудитории. Бизнес-идея может быть реализована обучающимся в ближайшее время.	Обучающийся не владеет достаточными теоретическими знаниями и практическими навыками для поиска собственной бизнес-идеи. Бизнес-идея отсутствует или не соответствует реальным условиям рынка.

Формирование бизнес-модели своего предпринимательского проекта по изученным шаблонам.	Слушатель курса владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для формирования бизнес-модели своего проекта. Бизнес-модель в достаточной степени описывает бизнес-процессы при реализации бизнес-идеи обучающегося.	Слушатель не владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для формирования бизнес-модели своего проекта. Бизнес-модель не советует бизнес-идею обучающегося.
Презентация бизнес-проекта	Обучающийся владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для разработки презентации собственного бизнес-проекта. Презентация представляет собой результат работы слушателя в течение всего курса, где описана бизнес-идея, бизнес-модель, маркетинговые и экономические аспекты. Слушатель владеет материалом и может ответить на вопросы по своему бизнес-проекту.	Слушатель не владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для разработки презентации собственного бизнес-проекта. Презентация отсутствует или не соответствует требованиям, рассматриваемым на занятиях.

ВЫДАВАЕМЫЙ ДОКУМЕНТ

В результате освоения образовательной программы «Стартап – Хак: Успех на старте», успешного прохождения итоговой аттестаций, слушатель получает сертификат об окончании программы «Стартап – Хак: Успех на старте».

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Для успешного обучения по программе «Стартап – Хак: Успех на старте» в формате онлайн необходимы следующие материально-технические ресурсы:

Персональное устройство:

- Ноутбук или компьютер с операционной системой Windows 7 (или более свежей версии), macOS, или другими актуальными версиями Linux;
- *Альтернатива:* Мобильное устройство (телефон, планшет) с актуальной версией операционной системы (для просмотра материалов и участия в онлайн-сессиях).

Интернет: Высокоскоростной доступ в Интернет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ашманов И. Оптимизация и продвижение в поисковых системах – Изд-во Питер, 2019 – 513 с.
2. Бредберри Т., Гривз Дж. Эмоциональный интеллект 2.0 – Изд-во Миф, 2017 – 208 с.
3. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент – Изд-во Питер, 2010. – 960 с.
4. Горшкова Е. Коуч-наставничество как инструмент развития бизнеса — Изд-во Речь, 2006 – 144 с.
5. Деминг Э. Менеджмент нового времени: Простые механизмы, ведущие к росту, инновациям и доминированию на рынке — Изд-во Альпина Паблишер, 2019 — 182 с.
6. Друкер П. Практика менеджмента — Изд-во Миф, 2015 – 416 с.
7. Институт Арбингера Лидерство и самообман — Изд-во Миф, 2019 – 240 с.
8. Кавасаки Г. Искусство плести социальные сети — Изд-во Эксмо, 2017 – 87 с.
9. Клаттербак Д. Сильные вопросы для коучей и менторов — Изд-во
10. Клафф О. Идеальный питч, 2013 – 256 с.
11. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга - Изд-во Вильямс, 2019 – 752 с.
12. Носков Ф. Как привлечь инвестиции в бизнес или стартап. 100% работающая методика, 2022.
13. Остервалдер А. Построение бизнес-модели: настольная книга стратега и новатора – Изд-во Альпина Паблишер, 2020 – 288 с.
14. Рис Э. Стартап. Настольная книга основателя – Изд-во Альпина Паблишер, 2021 – 616 с.

15. Фелд Б., Мендельсон Дж. Привлечение инвестиций в стартап. Как договориться с инвестором об условиях финансирования – Изд-во Миф, 2012 – 288 с.
16. Фельдман М. Сила окружения: Network-science для бизнеса и дружбы — Изд-во Альпина PRO, 2024 – 184 с.
17. Хоуп Д., Фрейзер Р. Бюджетирование, каким мы его знаем. Управление за рамками бюджетов – Изд-во Вершина, 2005 – 256 с.
18. Чан Ким В., Моберн Рене Стратегия голубого океана – Изд-во Миф, 2019 – 304 с.
19. Шервин Д., Шервин М. Как создать настоящую команду – Изд-во Альпина Паблишер, 2019 – 179 с.