**СТРУКТУРА ТА ОЦІНЮВАННЯ КУРСУ**

**МПД (ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО. УПРАВЛІННЯ СТАРТАП ПРОЕКТАМИ)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тиж  ні | Назви тем | Кількість навчальних годин | | | | Розподіл балів за темами | | |
| усього | у тому числі | | | усього | у тому числі | |
| лекції | практич  ні | самостій на робота | Індивідуальне оцінювання | Колективне  оцінювання |
| **Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема- рішення та пошук бізнес-моделі** | | | | | | | | |
| 1 | Стартап екосистема | 6 | 2 | 1 | 6 | 8 | (Есе) 3  (ВШ 1.2) 2  (Відгук ) 3 |  |
| 2 | Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу | 6 | 2 | 1 | 6 | 2 |  | (ВШ 2) – 6  (поділено на кількість учасників в команді, макс 2) |
| 3 | Дизайн мислення, визначення проблеми потенційних клієнтів і користувачів, емпатія | 8 | 2 | 1 | 6 | 8 |  | (Опитування)- 12  (поділено на кількість учасників в команді, макс 4)  Карта емпатії )- 9  (поділено на кількість учасників в команді, макс 3)  ВШ (опис проблеми) 1 |  |
| 4 | Дизайн мислення, пошук і вибір ідеї | 8 | 2 | 1 | 6 | 5 | (Відгук) 2б | (ВШ 4) - 6 (поділено на кількість учасників в команді, макс 2) |
| 5 | Валідація ідеї стартапу | 10 | 2 | 1 | 8 | 2 | (Проміжний контроль. Визначення основних понять(теми 1-4) - 2б |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 6 | Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. | 10 | 2 | 1 | 7 | 6 | (ВШ 6) 3 | (Дерево ПР та Р)-9 (поділено на кількість учасників в команді, макс 3) |
| 7 | Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. | 12 | 2 | 1 | 7 | 5 |  | (ВШ 7 з візуалізацією SWOT-аналізу та профілю клієнта)- 15 (поділено на кількість учасників в команді, макс 5) |
|  | **Разом (модуль 1)** | **60** | **14** | **7** | **46** | **35** | **15** | **20** |
| **Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами.** | | | | | | | | |
| 8-9 | Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез. | 12 | 4 | 2 | 13 | 11 | Кейс “Канва ціннісної пропозиції для обраного стартапу” (робота на практичному)-5б. | Завдання в мудлі до т. 9-   1. канали та зв'язки з клієнтами - 6 б. (поділено на кількість учасників в команді, макс 2 б) 2. валідація гіпотези - 12 б. (поділено на кількість учасників в команді, макс 4 б.)   разом 18 б (поділено на кількість учасників в команді, макс 6) |
| 10 | Динаміка команди | 8 | 2 | 1 | 7 | 2 | ВШ 10. Есе. Робота в команді. -2 б | Завдання в мудлі до т.10  “36 питань” оцінюється як додаткове (за бажанням) |
| 11 | Мінімально життєздатний продукт (MVP) | 10 | 2 | 1 | 6 | 4 |  | ВШ 11.  Завдання: створити MVP -12 б. (поділено на кількість учасників в команді, макс 4 б.) |
| 12 | Аналіз конкурентів. Маркетинг для стартапів | 10 | 2 | 1 | 6 | 4 |  | ВШ 13.  Заповнити воркшит№ 13 : -12 б. (поділено на кількість учасників в команді, макс 4 б.) |
| 13 | Оцінка ринку. Конкурентний аналіз | 10 | 2 | 1 | 8 | 4 |  | ВШ 12.  Заповнити воркшит№ 12:  12 б. (поділено на кількість учасників в команді, макс 4 б.) |
| 14 | Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів. | 10 | 2 | 1 | 8 | - | ВШ 14 (за бажанням, як додаткове завдання на 2 бали) |  |
|  | **Разом (модуль 2)** | **60** | **14** | **7** | **46** | **25** |  |  |
| 15 | Підсумковий контроль: **екзамен** |  |  |  |  | **40** | **Презентація стартапу. Пітч-дек** | |
|  | **Усього** | **120** | **28** | **14** | **78** | **100** |  |  |

ПОРЯДОК ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ

Використовується накопичувальна система балів.

|  |  |
| --- | --- |
| Бали | Результат навчання, що оцінюється |
| 60 | Детальна інформація щодо розподілу балів за темами |
| 40 | Екзамен (тестування, презентація бізнес-ідеї та фінальні пітчі) |
| 100 | Разом |