

**ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
УЖГОРОДСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

Кафедра технології і організації ресторанного господарства

ЗАТВЕРДЖЕНО

вченою радою УТЕІ ДТЕУ
(протокол 1 від 30.08.2024 р.)

Директор



Петро ГАВРИЛКО

**START-UP ТРЕНІНГ/
TRAINING – START-UP**

**ПРОГРАМА/
COURSE SUMMARY**

Ужгород 2024

Укладачі:

Стадник І. Я., д.т.н., професор кафедри технології і організації ресторанного господарства

Сабадош Г.О., к.т.н., доцент кафедри технології і організації ресторанного господарства

Програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри технології та організації ресторанного господарства, протокол №1 від «29» серпня 2024 р.

Рецензент: Нетребський О.А., д.тех.н., професор кафедри технології та організації ресторанного господарства

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Start-Up-тренінг» призначена для студентів Ужгородського торговельно-економічного інституту ДТЕУ освітнього ступеня «бакалавр» галузі знань 18 «Виробництво та технології» спеціальності 181 «Харчові технології» освітньої програми «Ресторанні технології».

Програму підготовлено відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів УТЕІ ДТЕУ.

Програма складається з таких розділів:

1. Мета, завдання та предмет дисципліни.
2. Передумови вивчення дисципліни як обов'язкової компоненти освітньої програми.
3. Результати вивчення дисципліни.
4. Зміст дисципліни.
5. Список рекомендованих джерел.

1. МЕТА, ЗАВДАННЯ ТА ПРЕДМЕТ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення дисципліни «Start-Up-тренінг» є формування у здобувачів вищої освіти (ЗВО) комплексу компетенції та прикладних навичок із організації start-up, вибору та економічного обґрунтування напрямку його діяльності, забезпечення успішного функціонування. Дисципліна спрямована на формування у здобувачів навичок практичного застосування універсального алгоритму запровадження стартапу для забезпечення реалізації стратегій розширення частки ринку та пошуку нових клієнтів. Реалізація зазначеної мети в процесі викладання дисципліни з урахуванням вимог компетентнісного підходу, орієнтована на ініціацію та розвиток у студентів здатності самостійно та креативно мислення, генерувати перспективні бізнес-ідеї.

Завданням вивчення дисципліни «Start-Up-тренінг» є: розвиток глобального мислення і навичок аналітики ринку, конкурентів, доцільності ідей; визначення можливих варіантів фінансування стар-ап та бізнес-моделі start-up, розкриття особливостей управління розвитком start-up, навчання ефективним прийомам відбору персоналу, висвітлення методів зацікавлення інвесторів та залучення капіталу, формування лояльності клієнтів та утримання споживачів, визначення оптимальних напрямків інтерактивного маркетингу, просування в соціальних мережах, запровадження діючого стартапу для подальшого розвитку.

Предметом вивчення дисципліни «Start-Up-тренінг» є методи, засоби, методологічні та організаційні положення запровадження стартапів, які можуть використовуватися в практиці реалізації запровадження власного бізнесу з метою прийняття оптимальних управлінських рішень, технології створення креативної бізнес-ідеї і

стратегії розвитку, явищ і процесів, що у сукупності сприятимуть комерціалізації новостворених продуктів і послуг.

2. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЯК ОBOB'ЯЗКОВОЇ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Навчальна дисципліна «Start-Up-тренінг» є обов'язковою складовою циклу професійної підготовки фахівців освітнього ступеня «бакалавр». Вона забезпечує підготовку здобувачів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів; формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії.

Знання:

- основні тенденції і напрями розвитку бізнесу;
- роль стартапів в світовій економіці, складові частини стартап екосистеми та зв'язки між ними;
- інструменти оцінки підприємницьких якостей;
- етапи розвитку команди;
- інструменти для формування та валідації бізнес моделі;
- базові принципи маркетингу та сутність маркетингової стратегії.

Вміння:

- знайти і вибрати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність, валідувати гіпотези;
- оцінювати об'єм ринку, проаналізувати конкурентів;
- знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії;
- формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі;
- обирати джерело фінансування.

3. РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «Start-Up-тренінг», як обов'язкова компонента освітньо-професійної програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання за освітньо-професійною програмою:

«Ресторанні технології» (ОС бакалавр)

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми , що розкриває зміст компетентності
Загальні компетентності за освітньою програмою		
01	Знання і розуміння предметної області та професійної діяльності	1-9

04	Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій	4-9
05	Здатність до пошуку та аналізу інформації з різних джерел	
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності за освітньою програмою		
16	Здатність управляти технологічними процесами з використанням технічного, інформаційного та програмного забезпечення.	4-7
20	Здатність укладати ділову документацію та проводити технологічні та економічні розрахунки.	5-7
24	Здатність розробляти проекти нормативної документації з використанням чинної законодавчої бази та довідкових матеріалів.	5-7
25	Здатність розробляти та впроваджувати ефективні методи організації праці, нести відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб.	2-7
27	Здатність підвищувати ефективність виробництва, впроваджувати сучасні системи менеджменту.	6-9
Програмні результати навчання за освітньою програмою		
ПР01	Знати і розуміти основні концепції, теоретичні та практичні проблеми в галузі харчових технологій.	1-9
ПР02	Виявляти творчу ініціативу та підвищувати свій професійний рівень шляхом продовження освіти та самоосвіти.	
ПР03	Уміти застосовувати інформаційні та комунікаційні технології для інформаційного забезпечення професійної діяльності та проведення досліджень прикладного характеру.	1-7
ПР04	Проводити пошук та обробку науково-технічної інформації з різних джерел та застосовувати її для вирішення конкретних технічних і технологічних завдань.	1-7
ПР09	Вміти розробляти проекти технічних умов і технологічних інструкцій на харчові продукти.	1-7
ПР10	Впроваджувати системи управління якістю та безпечністю харчових продуктів.	1-7
ПР12	Вміти проектувати нові та модернізувати діючі підприємства, цехи, виробничі ділянки із застосуванням систем автоматизованого проектування та програмного забезпечення	1-9
ПР14	Підвищувати ефективність виробництва шляхом впровадження ресурсоощадних та конкурентоспроможних технологій, аналізувати стан і динаміку попиту на харчові продукти.	1-9
ПР19	Підвищувати ефективність роботи шляхом поєднання самостійної та командної роботи.	1-9

ПР20	Вміти укладати ділову документацію державною мовою.	1-9
ПР24	Здійснювати технологічні, технічні, економічні розрахунки в рамках розроблення та виведення харчових продуктів на споживчий ринок, вести облік витрат матеріальних ресурсів	1-7

4 ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці

Визначення стартапу. Стартап екосистема та її складові. Роль стартапів у світовій економіці. Нормативно-законодавча база функціонування start-up в Україні. Особливості створення та функціонування start-up в Україні. Динаміка формату український «start-up» та перспективи розвитку. Передумови створення start-up . Класифікація start-up : автоматизатори, змінювачі суспільства, інтегратори, челенджери. Ключові фактори успіху та помилки створення start-up . Напрямки діяльності, привабливі для створення start-up . Оцінювання рівня привабливості виду діяльності за спеціалізацією start-up.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,4,5,8

Додатковий: 16-21

Інтернет-джерела:22-25

Тема 2. Створення START-UP

Вибір сфери діяльності start-up. Підприємницьке середовище, підприємницька ідея. Вибір та обґрунтування бізнес – ідеї. Методи генерації ідей - мозкова атака, конференція ідей, синектика. Оцінювання та відбір ідей. Визначення місії та цілей start-up. Поняття місії як призначення start-up і головного напрямку його діяльності на довгострокову перспективу. Визначення орієнтира при формування місії - на товар/послугу або на потребу. Переваги та недоліки такої орієнтації. Формування цілей діяльності start-up за критеріями результативності передбачуваної діяльності.

Список рекомендованих джерел:

Основний:1,3,5,10,14

Додатковий: 18,19,21

Інтернет-джерела:21-25

Тема 3. Особливості та етапи формування команди стартапу

Ефективність реалізації стартапу. Команда – сутність, види, мета формування. Командні ролі за М.Белбіном. Особливості та етапи формування команди. Ознаки ефективної команди. Правила роботи ефективної команди за Д. МакГрегором. Модель ідеальної командної роботи. Фактори, що

впливають на ефективність командної роботи. Команда як тип організаційної культури. Команда як інструмент лідерства. Команда як інструмент вирішення проблем в умовах невизначеності. Ролі та функції учасників команди стартапу.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,4,5,10,14,15

Додатковий: 16,18,19

Інтернет-джерела: 22,23,26

Тема 4. Розробка ідеї (продукту) стартапу

Дизайн-мислення. Орієнтованість на людину. Спільна творча робота. Оптимізм. Експерименти. Нелінійність та повторюваність. Етапи процесу. Емпатія. Визначення проблеми. Генерація ідей. Прототипування. Тестування. Генерування ідеї продукту. Методи і способи генерації ідей. Скетчинг. Ментальна карта Брейнстормінг. Майндмеппінг. Аналіз пріоритетів споживачів як основного елемента бізнес- моделі компанії. Система бізнес-процесів компанії. Ідентифікація ключових компетенцій компанії. Управління життєвим циклом бізнес-моделі: формування, розвиток і трансформація. Основні тенденції формування та розвитку бізнес- моделей в форматі start-up.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,4,5,10,14,15

Додатковий: 16,18,19

Інтернет-джерела: 22,23,26

Тема 5. Бізнес – модель стартапу

Сутність бізнес-моделі. Структура бізнес-моделі. Види бізнес-моделей. Споживчі сегменти: масовий ринок, нішовий ринок, дробове сегментування, багатопрофільне підприємство, багатосторонні платформи. Канали збуту, взаємовідносини з клієнтами. Потоки надходження доходу (продаж активів (товарів), плата за використання, оплата підписки, оренда / лізинг / рента, ліцензії, брокерські відсотки, реклама). Ключові ресурси (матеріальні, інтелектуальні, людські, фінансові). Стратегічне співробітництво між не конкуруючими компаніями; стратегічне партнерство між конкурентами; спільні підприємства для запуску нових бізнес-проектів.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,4,5,10,14,15

Додатковий: 16,18,19

Інтернет-джерела: 22,23,26

Тема 6. Створення бренду START-UP

Розробка брендovanого продукту start-up. Поняття та сутність бренду. Переваги брендovanого товару/послуги. Визначення характеристик продукту, здатних уособлювати бренд. Складові бренду. Побудова концепції бренду. Методи забезпечення цінності бренду. Реалізація алгоритму створення бренду. Розробка програми бренд-менеджменту. Оцінювання динаміки змін в споживацькому середовищі і коригування програми бренд-менеджменту. Розробка програми просування бренду. Визначення засобів та інструментів комунікативної політики start-up щодо брендуння. Міжособові та неособові комунікації. Розробка комунікативних звернень. Обґрунтування вибору засобів поширення інформації. Забезпечення зворотного зв'язку з цільовою аудиторією. Формування співтовариства прихильників бренду Розрахунок комунікативного бюджету.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,4,5,8

Додатковий: 16-21

Інтернет-джерела:22-25

Тема 7. Маркетинг стартапу

Особливості маркетингу стартапу. Розроблення маркетингової стратегії стартапу та плану маркетингу стартапу. Способи просування товару / послуги стартапу на ринок. Генерація та осмислення ідеї нового продукту. Тестування ідеї нового продукту. Дифузія ідеї нового продукту. Залучення споживачів, інвесторів. Розроблення маркетингової стратегії стартапу та плану маркетингу стартапу.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,4,5,10,14,15

Додатковий: 16,18,19

Інтернет-джерела:22,23,26

Тема 8. Розробка програми лояльності до продукту START-UP

Вивчення поведінки цільової групи споживачів start-up. Оцінювання та вибір варіанту програми лояльності. Дисконтна програма як метод забезпечення лояльності. Варіації дисконтної програми. Переваги і недоліки дисконтної програми. Особливості бонусних програм лояльності. Обґрунтування доцільності впровадження програм лояльності. Комунікативна підтримка програм лояльності

Управління взаємовідносинами з соціумом. Формування каналу зворотного зв'язку з клієнтами. Вимірювання реакції цільових споживачів на діяльність, товари та комунікативну політику start-up. Розробка,

впровадження та удосконалення програм роботи з клієнтами. Організація маркетингових досліджень. Оперативне реагування на трансформацію потреб і запитів споживачів.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,4,5,8

Додатковий: 16-21

Інтернет-джерела:22-25

Тема 9. Презентація START-UP

Визначення цільової аудиторії. Визначення мети передачі необхідної інформації і можливої (бажаної) реакції. Підготовка і створення комунікативного повідомлення (дії). Вибір засобу передачі повідомлення (здійснення дії). Відстеження зворотного зв'язку - отримання реакції цільової аудиторії. Якісне визначення цільової аудиторії. Формування «портрету потенціального покупця». Підготовка платформи для презентації start-up (головні слова, з яких варто розпочинати презентацію). Особливості та правила визначення спікерів під час презентації. Креативність презентації start-up .

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,4,5,8

Додатковий: 16-21

Інтернет-джерела:22-25

5.СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основний

1. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу / пер. з англ. Н. Палій. Київ: Книголав, 2019. 288 с.
2. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валецька. Київ: Наш формат, 2019. 512 с.
3. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес / пер. з англ. А.Ящук. Київ: Наш формат, 2017. 264 с.
4. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / пер. з англ. О.Яцини. Харків: Vivat, 2016. 368 с.
5. Вассерман Н. Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу / пер. з англ. А. Клімової. Харків: Vivat, 2017. 480 с.
6. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє / пер. з англ. Р. Обухів. 3-є вид. Київ: Наш формат, 2016. 232 с.
7. Ворона Т. Стартап на мільйон. Харків: Vivat, 2017. 224 с.
8. Васильців Т.Г., Качмарик Я.Д., Блонська В.І., Лупак Р.Л. Бізнес-

планування: навч. посіб. Київ: Знання, 2013. 173 с.

9. Норіцина Н.І. Start-up: створення та функціонування. Тренінг-курс: навч.посібник. / Електронний ресурс/ Н.І.Норіцина, В.М.Кужель - К.: КНЕУ, 2014. С. 300
10. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валецька. Київ : Наш формат, 2019. 512 с.
11. Технології розробки стартапів: навч.посіб. / за заг. Ред. Подальчака Н.Ю., Шаповалової Т.В. К.: МФСА. 2021. 128 с.
12. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів: навч. посіб. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с.
13. Управління стартапами : підручник для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.
14. Покропивний С.Ф., Соболев С.М., Швиданенко Г.О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник . - К.: КНЕУ, 2009. - 208 с.

Додатковий

16. Malyar M., Polishchuk V., Sharkadi M., Liakh I. Model of start-ups assessment under conditions of information uncertainty. Eastern European Journal of Enterprise Technologies, Mathematics and cybernetics – applied aspects, 2016. № 3/4(81). P. 43-49.
17. Покропивний С.Ф., Соболев С.М., Швиданенко Г.О., Дерев'янка О. Г. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посібник. Вид. 2-ге, доп. Київ : КНЕУ, 2002. 379 с.
18. Кучіна С.Є., Дмитренко Р.В. Бізнес-план підприємства: необхідність впровадження. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 22. С. 96-99.
19. Князь С.В., Георгіаді Н.Г., Богів Я.С. Бізнес-планування інноваційних проектів: сутність технологій, переваги та недоліки. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 2. С. 199-207.
20. Корнух О.В., Маханько Л.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 23. С. 26- 30.
21. Ерік Райз. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Харків.: "Vivat", 2016 – 180 с.

Інформаційні ресурси

22. Офіційний сайт мережі академічних стартап-інкубаторів YEP! URL: <http://www.yepworld.org/ua/about/>
23. Global Startup Ecosystem Report (GSER 2022). 380 p. URL:<https://startupgenome.com/>
24. Попко О.В., Мальчик М.В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
25. Yalouskikh V. Переконалива презентація стартапу для інвестора. Стартапи

та бізнес у США: URL: <http://www.theusaconsult.com/startup-presentation-investor/>

26. C. Zott, R. Amit, L. Massa. The business model: theoretical roots, recent development and future reasearch.
URL:<http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0862-E.pdf>