

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету комп'ютерних
інформаційних технологій

Горька **Ігор ЯКИМЕНКО**

23.05.2025 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового
інституту новітніх освітніх
технологій

Святослав **ПИТЕЛЬ**

2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи

Віктор **ОСТРОВЕРХОВ**

2025 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни

«ТЕХНОЛОГІЇ РОЗРОБКИ ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП ПРОЄКТАМИ»

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини

Спеціальність – С1 Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями)

Спеціалізація – С1.01 Економіка

Освітньо-професійна програма – «Економічна кібернетика»

Кафедра економічної кібернетики та інформатики

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Екзамен (сем.)
Денна	1	2	32	14	5	6	93	150	1
Заочна	1	2	8	4	-	-	138	150	1

Тернопіль – ЗУНУ, 2025

Робочу програму розробила д.ф., доцент, кафедри економічної кібернетики та інформатики Катерина ПРИШЛЯК

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економічної кібернетики та інформатики (протокол № 1 від 26.08.2023р.)

Завідувач кафедри
д.е.н., професор



Леся БУЯК

Гарант ОП
д.е.н., професор



Леся БУЯК

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНОЛОГІЇ РОЗРОБКИ ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП ПРОЕКТАМИ»

Опис дисципліни «Технології розробки та управління стартап проектами»

Дисципліна – Технології розробки та управління стартап проектами	Галузь знань, спеціальність, СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань – 05 Соціальні та поведінкові науки	Вибіркова дисципліна Мова викладання: українська
Кількість залікових модулів – 3	Спеціальність – 051 «Економіка»	Рік підготовки: <i>Денна – 1</i> <i>Заочна - 1</i> Семестр: <i>Денна – 2</i> <i>Заочна - 2</i>
Кількість змістових модулів – 1	Ступінь вищої освіти – магістр	Лекції: <i>Денна – 32 год.</i> <i>Заочна – 8 год.</i> Практичні заняття: <i>Денна – 14 год.</i> <i>Заочна – 2 год.</i>
Загальна кількість годин – 150		Самостійна робота: <i>Денна – 93 год.</i> <i>Заочна – 138 год.</i> Індивідуальна робота: <i>Денна – 5 год.</i> <i>Тренінг – 6 год</i>
Тижневих годин Денна форма навчання: 1 семестр – 10 год., з них аудиторних – 3 год.		Вид підсумкового контролю – залік

2. Мета й завдання вивчення дисципліни «Технології розробки та управління стартап проектами»

2.1. Мета вивчення дисципліни

Мета вивчення: формування у студентів цілісного розуміння організації і управління процесом реалізації стартап проектів; оволодіння необхідних практичних навичок з організації управління конкретними проектами; оцінювання інноваційних проектів програмного забезпечення стосовно їх перспективності і ризику реалізації на ринку програмного забезпечення.

Завдання вивчення навчальної дисципліни:

Основними завданнями дисципліни «Технології розробки та управління стартап проектами» є формування системи теоретичних знань і прикладних вмінь та навичок зі створення і управління стартап-проектами.

опанування теоретичних основ організації підприємницької діяльності і реалізації підприємницьких проектів;

- оволодіння сучасними техніками бізнес-планування із застосуванням інформаційних технологій;

- засвоєння принципів й оволодіння методичним інструментарієм управління реалізацією стартап-проектів.

Згідно з вимогами освітньої програми здобувачі освітнього ступеня магістра набувають таких компетентностей:

- здатність розуміти призначення і роль підприємницької діяльності в бізнесі;

- здатність приймати обґрунтоване рішення щодо доцільності впровадження стартап-проекту;

- здатність генерувати ідеї для стартап-проекту та відбирати найбільш прийнятні з них за певними критеріями;

- здатність створювати проектну команду та розподіляти ролі між учасниками; здатність розробляти бізнес-план стартап-проекту із застосуванням пакетів прикладних програм;

- здатність вибирати джерела інвестування проекту, презентувати стартап-проект та укладати угоди з інвесторами, вести необхідну документацію;

- здатність проводити заходи щодо контролю реалізації стартап-проекту.

3. Програма дисципліни «Технології розробки та управління стартап проектами»

Тема 1. Поняття та природа стартапів.

Особливості стартап-проекту. Поняття «стартап-проект»: цілі, особливості та обмеження. Відмінність стартап-проекту від інших проектів. Види стартапів. Бізнес-моделі стартапу: функції та складові. Модель Lean Startup. Концепція Customer Development.

Тема 2. Пошук ідеї

Сутність підприємницької ідеї. Зміст поняття «підприємницька ідея». Джерела ідей. Формування ідеї стартапу.

Методи генерації ідей для стартапу. Дизайн-мислення для генерації ідей.

Критерії оцінки та відбору ідей.

Поняття бізнес-плану. Призначення бізнес-плану. Види бізнес-планів.

Структура бізнес-плану.

Цілі стартап-проекту. Передумови розробки стартап-проекту. Ідея стартап-проекту. Бізнес-модель проекту. Горизонт планування.

Тема 3. Продукт і цінність.

Цінність, як характеристика продукту. Унікальна торгова пропозиція USP. Розрахунок показників ефективності проекту. Методи і технології розрахунків за оцінкою ефективності інвестиційних проектів. Методичний інструментарій ризиків менеджменту. Управління ризиками. Аналіз чутливості проекту. Заходи щодо скорочення ризику. Сучасні технічні методи оцінки ефективності розробленого стартапу.

Тема 4. Ринок і цільова аудиторія.

Вибір цільового сегмента. Маркетингова стратегія. Конкурентні переваги продукції (послуг) проекту. Прогноз продажів. Комплекс маркетингу. Маркетинговий бюджет.

Способи залучення інвестицій. Типи інвесторів: бутстреппінг, краудфандінг, венчурні капіталісти, бізнес-ангели, seed- інвестиції, приватні інвестори (private equity). Інвестиційна привабливість стартапів. Планування інвестицій. Розробка презентації: основні аспекти та правила. Складання інвестиційної угоди. Франчайзинг як джерело фінансування соціальних стартапів.

Планування інвестицій. Способи представлення проекту інвесторам. Види презентацій. Розробка презентації: основні аспекти та правила. Структура презентації. Elevator Pitch.

Складання протоколу умов (Term Sheet). Складання інвестиційної угоди.

Основні помилки позиціонування проекту та інвестиційних угод.

Тема 5. Бізнес модель стартапу.

Поняття бізнес-моделі. Призначення бізнес-моделі. Види бізнес-моделей. Структура бізнес-моделей.

Основні бізнес моделі, які використовуються під час онлайн діяльності. Типові стратегії цифрового маркетингу. Використання систем управління контентом для побудови сайтів та інтернет-магазинів. Огляд конструкторів сайтів. Система управління контентом Joomla.

Тема 6. Фінанси стартапу. Фінансові інформаційні системи й ІТ технології

Визначення джерел, умов і складання графіка фінансування проекту. Визначення структури витрат. Складання бюджету доходів і витрат.

Визначення точки беззбитковості. Розрахунок показників ефективності проекту.

Фінансові інформаційні системи і ІТ - технології. Модель фінансової інформаційної системи. Поняття Fintech стартапу, основні напрямки fintech інновацій на ринку фінансових послуг. Фінансові моделі діяльності підприємства.

ІТ - технології в банківській діяльності. ІТ - технології у фінансових відносинах держави та економічних суб'єктів.

Тема 7. Управління брендом стартапу

Реалізація стартап проекту. Життєвий цикл стартап проекту. Інструменти, що використовуються для реалізації проекту (MS Project). Маркетингові інструменти реалізації стартап проекту. Контроль за виконанням проекту Сутність та види контролю. Методи контролю. Звітність з реалізації стартап проекту. Зміни в проекті. Аналіз досвіду управління проектами та використання його для майбутніх проектів. Управління стартап проектами. Принципи управління стартапом. Критерії успішності стартап проекту.

Тема 8. Управління командою та презентація стартапу

Менеджер проекту. Основні функції менеджера проекту. Формування і склад команди однодумців Dream-team. Партнерська угода. Договір довірчого управління бізнесом.

Схема створення і управління проектом і стартапом. Методологія створення і управління стартапами – PRINCE2 (Projects In Controlled Environments). Переваги і недоліки методу PRINCE2. Японський стандарт з управління проектами P2M: принципи, переваги і недоліки. Методологія "ощадливий стартап".

«Смарт-фабрика», «Смарт-регіон», «Smart City» - технології, механізми, проблеми та перспективи впровадження в Україні.

4. Структура залікового кредиту дисципліни «Технології розробки та управління стартап проектами»

денна форма навчання

	Кількість годин					
	Лекції	Практичні заняття	СРС	ІРС	Тренінг	Контрольні заходи
Тема 1. Поняття та природа стартапів	4	2	11	1	6	Поточне опитування, практичні завдання
Тема 2 . Пошук ідеї	4		11	1		
Тема 3. Продукт і цінність	4	2	11			
Тема 4. Ринок і цільова аудиторія. Цифровізація каналів просування товарів і послуг	4	2	12	1		
Тема 5. Бізнес модель стартапу.	4	2	12	1		
Тема 6. Фінанси стартапу. Фінансові інформаційні системи й ІТ технології	6	2	12			
Тема 7. Управління брендом стартапу	6	2	12	1		
Тема 8. Управління командою та презентація стартапу						
Разом	32	14	93	5	6	

заочна форма навчання

	Кількість годин		
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
Тема 1. Поняття та природа стартапів	2		17
Тема 2 . Пошук ідеї			17
Тема 3. Продукт і цінність			17
Тема 4. Ринок і цільова аудиторія. Цифровізація каналів просування товарів і послуг			17
Тема 5. Бізнес модель стартапу.	2	2	17
Тема 6. Фінанси стартапу. Фінансові інформаційні системи й ІТ технології			18
Тема 7. Управління брендом стартапу	2		17
Тема 8. Управління командою та презентація стартапу	2	2	18
Разом	8	4	138

5. Тематика практичних занять. Практичне заняття

Поняття та природа стартапів.

Поняття «стартап-проект»: цілі, особливості та обмеження. Відмінність стартап- проекту від інших проектів. Види стартапів. Бізнес-моделі стартапу: функції та складові. Модель Lean Startup. Концепція Customer Development.

Сутність підприємництва як економічної категорії. Ознаки підприємництва. Суб'єкт та об'єкт підприємництва. Функції та принципи підприємницької діяльності.

Законодавчі аспекти організації підприємницької діяльності. Засновницькі документи суб'єкта підприємницької діяльності. Форми та види підприємницької діяльності та їх характеристика.

Практичне заняття

Пошук ідеї

Зміст поняття «підприємницька ідея». Джерела ідей. Методи генерації ідей для стартапу. Дизайн-мислення для генерації ідей. Критерії оцінки та відбору ідей.

Практичне заняття

Продукт і цінність.

Життєвий цикл стартап-проекту. Інструменти, що використовуються для реалізації проекту (MS Project). Маркетингові інструменти реалізації стартап-проекту.

Сутність та види контролю. Методи контролю. Звітність з реалізації стартап-проекту. Зміни в проекті. Аналіз досвіду управління проектами та використання його для майбутніх проектів.

Принципи управління стартапом. Критерії успішності стартап-проекту.

Оцінка економічної ефективності стартап-проекту

Практичне заняття

Ринок і цільова аудиторія.

Встановлення географічних меж ринку і їх зміна. Характеристика споживачів продукції проекту. Особа, що приймає рішення з придбання продукції проекту. Тенденції розвитку попиту на продукцію проекту, фактори, які його визначають. Визначення обсягу фактичних продажів і цінової ситуації на ринку. Оцінка ємності ринку. Законодавче регулювання ринку. Аналіз конкурентної ситуації на ринку. Інфраструктура ринку.

Вибір цільового сегмента. Маркетингова стратегія. Конкурентні переваги продукції (послуг) проекту. Прогноз продажів. Комплекс маркетингу. Маркетинговий бюджет.

Практичне заняття

Бізнес модель стартапу.

Поняття бізнес-моделі. Призначення бізнес-моделі. Види бізнес-моделей. Структура бізнес-моделей.

Основні бізнес моделі, які використовуються під час онлайн діяльності. Типові стратегії цифрового маркетингу. Використання систем управління контентом для побудови сайтів та інтернет-магазинів. Огляд конструкторів сайтів. Система управління контентом Joomla.

Практичне заняття

Фінанси стартапу. Фінансові інформаційні системи й ІТ технології

Джерела фінансування бізнесу. Вимоги та критерії відбору джерел фінансування. Інвестор та його характеристика. Типи інвесторів: бутстрепінг, краудфандінг, венчурні капіталісти, бізнес-ангели, seed-інвестиції, приватні інвестори (private equity). Способи пошуку інвесторів. Інвестиційна привабливість стартапів.

Планування інвестицій. Способи представлення проекту інвесторам. Види презентацій. Розробка презентації: основні аспекти та правила. Структура презентації. Elevator Pitch.

Складання протоколу умов (Term Sheet). Складання інвестиційної угоди. Основні помилки позиціонування проекту та інвестиційних угод.

Практичне заняття

Управління брендом стартапу

Життєвий цикл стартап-проекту. Інструменти, що використовуються для реалізації проекту (MS Project). Маркетингові інструменти реалізації стартап-проекту.

Сутність та види контролю. Методи контролю. Звітність з реалізації стартап- проекту. Зміни в проекті. Аналіз досвіду управління проектами та використання його для майбутніх проектів.

Принципи управління стартапом. Критерії успішності стартап-проекту.

Оцінка економічної ефективності стартап-проекту

Практичне заняття

Управління командою та презентація стартапу

Організаційно-правова форма реалізації проекту. Система оподаткування та звітності. Мережевий графік реалізації проекту на передексплуатаційних фазі (стартап). Оцінка здатності управлінського персоналу очолити проект. Вибір режиму роботи. Організаційна структура і штатний розклад проекту. Система мотивації команди проекту. Вимоги до персоналу, посадові інструкції. План підбору і навчання персоналу.

«Смарт-фабрика», «Смарт-регіон», «Smart City» - технології, механізми, проблеми та перспективи впровадження в Україні. Нові «Цифрові» робочі місця та сучасні технології впровадження неперервної перепідготовки фахівців.

6. Тематика самостійної роботи студентів

Самостійна робота з дисципліни «Технології розробки та управління стартап проектами» виконуються кожним студентом, оформлюється у відповідності з встановленими вимогами.

Завдання студент вибирає відповідно до порядкового № журналу обліку студентів.

Завдання 1: Аналіз стартапу

1. Оберіть відомий стартап, що успішно вийшов на ринок за останні 5 років.
2. Проаналізуйте його бізнес-модель, використовуючи модель Business Model Canvas.
3. Опишіть ключові ресурси, канали взаємодії з клієнтами та джерела доходу.
4. Розгляньте основні ризики, з якими стартап стикався на початкових етапах, і як вони були вирішені.

Завдання 2: Створення MVP (Minimum Viable Product)

1. Придумайте концепцію стартапу у будь-якій сфері (наприклад, фінтех, агротех, е-комерція).
2. Опишіть основні функції вашого мінімального життєздатного продукту (MVP).
3. Підготуйте план розробки MVP з визначенням етапів та термінів.
4. Оцініть, які ресурси вам потрібні для запуску MVP (фінанси, персонал, технології).

Завдання 3: Побудова маркетингової стратегії

1. Визначте цільову аудиторію для стартапу на основі запропонованого продукту.
2. Підготуйте маркетинговий план для залучення перших клієнтів.
3. Оцініть можливості цифрового маркетингу: SEO, контент-маркетинг, соціальні мережі.
4. Підготуйте прогноз щодо конверсій на перших етапах запуску (на основі реальних даних з подібних ринків).

Завдання 4: Оцінка стартап-екосистем

1. Оберіть два різні регіони (наприклад, Кремнієва долина та Україна) та порівняйте їхні стартап-екосистеми.
2. Оцініть, як відмінності в доступі до інвестицій, менторства та інфраструктури впливають на розвиток стартапів у цих регіонах.
3. Сформулюйте рекомендації для розвитку стартап-екосистеми в Україні.

Завдання 5: Підготовка інвесторської презентації (Pitch Deck)

1. Створіть презентацію для інвесторів (Pitch Deck) для свого стартапу.

2. Презентація повинна містити: проблему, яку вирішує продукт, ринок, цільову аудиторію, бізнес-модель, конкурентів, фінансовий план та стратегію масштабування.

3. Підготуйте коротке відео або письмовий текст із захистом вашого стартапу, пояснивши, чому інвесторам варто інвестувати у ваш проєкт.

Завдання 6: Ризик-менеджмент у стартапі

1. Визначте основні ризики, з якими може зіткнутися стартап на ранній стадії розвитку (фінансові, правові, ринкові, технологічні).

2. Складіть план дій для мінімізації цих ризиків.

3. Опишіть стратегії, які допоможуть стартапу бути стійким до ринкових змін.

7. Організація і проведення тренінгу

Мета тренінгу: забезпечити практичне засвоєння теоретичних знань, отриманих у процесі вивчення дисципліни «Технології розробки та управління стартап проєктами»; виробити у студентів навички та практичний досвід у створенні та управлінні стартапами на всіх етапах, від ідеї до фінансового планування та підготовки до інвестування.

Організація і порядок проведення тренінгу

1. Вступна частина. Актуалізація теми тренінгового заняття та структуризація процесу його проведення. Ознайомлення студентів з метою тренінгу, його завданнями, процедурою проведення, очікуваними результатами. Представлення програми тренінгу.

2. Організаційна частина. Встановлення правил проведення тренінгу, формування робочих груп студентів, визначення завдань та розподіл ролей.

3. Практична частина. Виконання тренінгових завдань у групах із використанням базових та інноваційних методів проведення тренінгу за визначеною темою (проблемою).

Студенти працюють у командах (2-4 особи) над створенням стартап-проєкту від ідеї до підготовки його до запуску на ринку. Завдання розбито на етапи, кожен з яких відповідає ключовим аспектам розробки стартапу, включаючи аналіз ринку, розробку продукту, підготовку MVP, створення бізнес-моделі, маркетинг, фінансове планування та залучення інвесторів. Таке наскрізне завдання допоможе студентам отримати практичний досвід у створенні та управлінні стартапами на всіх етапах, від ідеї до фінансового планування та підготовки до інвестування.

Етапи завдання:

1. Генерація ідеї та визначення проблеми

Мета: Оберіть проблему або потребу, яку планує вирішити стартап.

Завдання:

1. Ідентифікуйте реальну проблему або прогалину на ринку.

2. Поясніть, чому вирішення цієї проблеми має ринкову цінність.
3. Оцініть, чи є подібні рішення на ринку, та в чому полягає унікальність вашого підходу (аналіз конкурентів).

2. Аналіз ринку та цільової аудиторії

Мета: Провести дослідження ринку, щоб зрозуміти потенційних клієнтів і можливості стартапу.

Завдання:

1. Проведіть сегментацію ринку та визначте свою цільову аудиторію.
2. Проаналізуйте потреби клієнтів, очікувані результати та купівельні поведінки.
3. Сформууйте гіпотези щодо того, як ваш продукт/послуга вирішить проблему клієнтів.

3. Створення бізнес-моделі (Business Model Canvas)

Мета: Створити бізнес-модель стартапу, враховуючи всі ключові елементи.

Завдання:

1. Заповніть шаблон Business Model Canvas для вашого стартапу.
2. Оцініть ключові ресурси, партнерів, канали дистрибуції та структуру витрат.
3. Оцініть можливі джерела доходу та методи монетизації продукту.
4. Розробка мінімально життєздатного продукту (MVP)

Мета: Підготувати мінімальну версію продукту для тестування на ринку.

Завдання:

1. Визначте основні функції продукту для вашого MVP.
2. Підготуйте прототип або детальний опис функціональності продукту.
3. Сплануйте тестування MVP на обраній аудиторії (пілотне тестування).
5. Стратегія маркетингу та продажів

Мета: Розробити маркетингову стратегію для запуску стартапу.

Завдання:

1. Підготуйте маркетингову стратегію для запуску продукту (SMM, SEO, контент-маркетинг, email-маркетинг).
2. Визначте канали залучення клієнтів і продумайте тактики, щоб привернути увагу до MVP.
3. Підготуйте план розширення бази клієнтів та виходу на нові ринки.

6. Фінансове планування

Мета: Розробити фінансовий план для запуску та масштабування стартапу.

Завдання:

1. Підготуйте прогноз доходів і витрат на перший рік.
2. Розрахуйте точку беззбитковості та необхідні інвестиції для запуску.
3. Визначте стратегії залучення інвестицій (венчурні фонди, ангельські інвестори, краудфандинг).

7. Інвесторська презентація (Pitch Deck)

Мета: Підготувати професійну презентацію для потенційних інвесторів.

Завдання:

1. Створіть Pitch Deck, включивши такі розділи: проблема, рішення, ринок, бізнес-модель, команда, фінансовий план, план розвитку.
2. Підготуйте коротку презентацію (5-7 хвилин) із захистом вашого стартапу перед журі.
3. Відпрацюйте відповіді на можливі питання від інвесторів.
8. Підсумкова презентація та захист проєкту

Мета: Презентувати результати роботи команди та отримати зворотний зв'язок.

Завдання:

1. Підготуйте презентацію всього стартап-проєкту, включаючи всі етапи його розробки.
2. Оцініть, наскільки ваш стартап готовий до виходу на ринок.
3. Зробіть висновки щодо можливостей масштабування та майбутнього розвитку стартапу.

Оцінювання:

Оцінювання проводиться на основі таких критеріїв: Якість розроблених моделей; Глибина аналізу та використання кібернетичних методів; Обґрунтованість рішень; Презентаційні навички та здатність працювати в команді:

- Генерація ідеї та аналіз ринку – 20%
- Розробка бізнес-моделі – 15%
- Створення MVP та план тестування – 20%
- Маркетингова стратегія – 15%
- Фінансовий план – 10%
- Презентація для інвесторів – 20%

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «**Технології розробки та управління стартап проєктами**» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- поточне опитування;
- модульне опитування;
- презентації результатів виконання самостійної роботи;
- оцінювання результатів тренінгу;
- залік.

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «**Технології розробки та управління стартап проєктами**» визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3
40%	40%	5%	15%
Поточне оцінювання	Модульний контроль	Тренінг	Самостійна робота
Оцінка визначається із середнє арифметичне з отриманих оцінок за перший змістовий модуль. (теми 1-7)	Виконання модульного завдання, яке складається із 2 теоретичних запитань та однієї практичної задачі. (теми 1-7)	Оцінка за виконання завдання (звіт)	Оцінка за виконання самостійного завдання (презентація або звіт)

Шкала оцінювання:

За шкалою Університет	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	Відмінно	A (відмінно)
85-89	Добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	Задовільно	D(задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	Незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

10. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

№	Найменування	Номер теми
1.	Персональний комп'ютер та інтернет	1-8

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

- 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. Ворона Т.В. Стартап на мільйон. Як українці заробляють статки на технологіях. Х.: Віват, 2017. 224 с.
3. Райс Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Х.: Віват, 2018. 368 с.
4. Тіль П. Г. Від нуля до одиниці: Нотатки про стартапи. пер. з англ. Р. Обухів. Наш

Формат, 2015. 232 с .

5. Остервальдер А., Піньє І. Побудова бізнес-моделей. Настільна книга стратега і новатораю К.: Наш формат, 2018. 288 с.

6. Остервальдер А., Піньє І., Бернарда Г. Розробляємо ціннісні пропозиції. К.: Наш формат, 2018. 324 с

7. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Кравченко М. О. Управління стартапами : підручник для для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями. за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.

8. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с.
https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka_startupproektiv_Konsp.lekts.pdf

9. Моборн Р. та ін. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. – Х.: Клуб сімейного дозвілля, 2015. 288с.

10. Сингер С. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. К.: Yakaboo Publishing, 2016.

11. Вассерман Н. Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу. К.:Vivat, 2017. 480с.

12. Гільбо К. Стартап на 100\$. Як перетворити хобі на бізнес. К.: Наш формат, 2017.

15. Cutler К.-М. Lessons From A Study of Perfect Pitch Decks: VCs Spend An Average of 3 Minutes, 44 Seconds On Them. URL: <https://techcrunch.com/2015/06/08/lessons-from-a-study-of-perfect-pitch-decks-vcsspend-an-average-of-3-minutes-44-seconds-on-them/#.7hq9kx:JuPQ>