

**ПРОГРАММНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ
К ЗАЧЕТУ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
«СТАРТАП-ТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

1. Понятие предпринимательство и предприниматель, социальная и экономическая функции предпринимательства.
2. Виды и формы предпринимательской деятельности.
3. Стартап как временная структура по поиску и реализации масштабируемой, воспроизводимой, рентабельной бизнес-модели.
4. Предпринимательство в сфере туризма, гостеприимства, рекреации и экскурсоведения Республики Беларусь.
5. Источники идей для стартапов, методы генерации идей.
6. Стратегии стартапов.
7. Критика идей, поиск недостатков, преодоление препятствий.
8. Формулировка первичной рабочей идеи.
9. Инструменты и технологии формирования успешной команды.
10. Типология членов команды, концепция РАЕІ И.Адизеса.
11. Психология создания команды стартапа.
12. Подходы к повышению уровня эффективности работы команды стартап-проекта.
13. Инновационные бизнес-модели., проблемы создания инновационных бизнес-моделей.
14. Элементы бизнес-модели.
15. Генерирование, интеграция, применение, осуществление планов.
16. Разновидности бизнес-моделей.
17. Методологические основы анализа рынка инноваций.
18. Определение параметров рынка инноваций и исследование конъюнктуры.
19. Модель инновационного рынка: вывод нового продукта на существующий рынок, вывод нового продукта на новый рынок, вывод нового продукта на существующий рынок, клонирование бизнес-модели.
20. Анализ рынка «сверху вниз», «снизу вверх», конкурентный подход, оценка на основе динамических моделей.
21. Количественные аналитические методы.
22. Выявление целевой аудитории стартапа.
23. Модель развития потребителей и модель гибкого развития продукта.
24. Средства приобретения потребителей.
25. Сегменты потребителей, ценностное предложение, выстраивание отношений с потребителями.

26. «Ранневангелисты» как ключевой ресурс стартапа: технологии взаимодействия.
27. Метод перманентной верификации гипотез как основа реализации успешного стартапа.
28. Итерации и развороты бизнес-модели.
29. Опасности преждевременного расширения масштабов стартапа.
30. Продукт с минимально достаточными потребительскими свойствами (minimum viable product – MVP).
31. Управление каналом распределения, тестирование канала.
32. Участники физического, виртуального и смешанного каналов.
33. Виртуальные каналы распространения: методы тестирования и оптимизации.
34. Ключевые KPI стартап-проекта.
35. Расчет рисков стартапа.
36. Финансовые методы управления рисками.
37. Венчурные фонды и бизнес-ангелы как основные инвесторы стартапов.
38. Стартап-биржи и форумы.
39. Бизнес-акселераторы и бизнес-инкубаторы.
40. Использование грантового и кредитного финансирования.
41. Краудфандинговые платформы.
42. Методология выхода стартапа на IPO.