

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Московский физико-технический институт
(национальный исследовательский университет)»
(МФТИ, Физтех)

УТВЕРЖДАЮ

Ректор МФТИ

д-р физ.-мат. наук, профессор

Д.В. Ливанов



«29» января 2024 г.

**Дополнительная профессиональная
программа повышения квалификации
«Трекер студенческих стартап-проектов»**

УГСН 38.00.00 Экономика и управление
Направление 38.04.02 Менеджмент

ОКВЭД

85.41.9 Образование дополнительное детей и взрослых прочее, не включенное в другие
группировки

Москва 2024

1. Общая характеристика программы

1.1 Цель реализации программы

Целью реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Трекер студенческих стартап-проектов» является совершенствование и/или приобретение профессиональных компетенций слушателей в сфере технологического предпринимательства и обретения навыков успешного управления и развития стартап-проектов.

Слушатель получает знания об инструментах для помощи студентам в овладении ключевыми принципами и методами направления стартапов, включая создание, планирование, финансирование, маркетинг, управление командой и привлечение инвестиций и развитие у студентов компетенций, необходимых для успешного запуска и развития собственных стартапов, а также для работы в стартап-среде.

1.2 Совершенствуемые и/или приобретаемые компетенции

Компетенции, формируемые и совершенствуемые в результате обучения, представлены в таблице 1.

таблица 1

№	Компетенции в соответствии с направлением подготовки 38.04.02 Менеджмент	Код компетенции
1	Способен руководить проектной и процессной деятельностью в организации с использованием современных практик управления, лидерских и коммуникативных навыков, выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать стратегии создания и развития инновационных направлений деятельности и соответствующие им бизнес-модели организаций	ОПК-4
2	Способен самостоятельно принимать обоснованные организационно-управленческие решения, оценивать их операционную и организационную эффективность, социальную значимость, обеспечивать их реализацию в условиях сложной (в том числе кросс-культурной) и динамичной среды.	ОПК-3
3	Способен применять современные техники и методики сбора данных, продвинутые методы их обработки и анализа, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении управленческих и исследовательских задач	ОПК-2

1.3. Планируемые результаты обучения

Планируемые результаты обучения представлены в таблице 2.

таблица 2

№	Уметь - знать	Направление подготовки «Менеджмент» код:38.04.02
		Квалификация: магистратура
		Код компетенции
1	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">– Основные этапы развития и перспективы технологического проекта– Основные принципы и этапы разработки программ с учетом региональных особенностей <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">– Оценивать перспективы развития технологического проекта– Участвовать в разработке и реализации программ	ОПК-4
2	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">– Основные этапы развития и перспективы технологического проекта;– Основные этапы жизненного цикла технологического проекта. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">– Оценивать перспективы развития технологического проекта;– Выделять наиболее важные шаги, необходимые для создания технологического проекта.	ОПК-3
3	<p>Знать: Методы сбора обратной связи</p> <p>Уметь: Обрабатывать статический и информационный контент.</p>	ОПК-2

1.4 Категория обучающихся

Категория слушателей, на которых рассчитана Программа: наличие высшего образования, область профессиональной деятельности - развитие технологических предпринимательских проектов, профессии - предприниматель, руководитель проектов, сотрудник университета с опытом работы в проектной деятельности.

1.5 Форма обучения

Очная с применением дистанционных образовательных технологий.

Программа может быть реализована в сетевой форме.

1.6 Объем программы

56 академических часов.

1.7 Режим обучения

6 недель.

2. Содержание программы

2.1. Учебный (тематический) план

Учебный (тематический) план программы представлен в таблице 3.

таблица 3

№ п/п	Наименование разделов (модулей) и тем	Всего, час.	Лекции	Практич. и семинар. занятия	Самост. работа	Форма контроля
----------	--	----------------	--------	--------------------------------------	-------------------	-------------------

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

1.	Модуль 1. Теоретические основы работы трекера	20	16	2	2	Зачет
2.	Модуль 2. Основные инструменты работы со студенческими стартап-проектами	22	14	6	2	Зачет
3.	Модуль 3. Практические навыки работы со студенческими стартап-проектами.	10	0	10	0	Зачет
4.	Итоговая аттестация	4	0	4	0	Защита проекта
	Итого	56	30	22	4	

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

1.	Модуль 1. Теоретические основы работы трекера					
1.1	Введение в программу	2	2	0	0	
1.2	Методологии создания продуктов или стартапов «Customer Development» и «Jobs to Be Done»	2	2	0	0	

1.3	Бизнес- моделирование. Ценное предложение для клиента.	2	2	0	0	
1.4	Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками.	2	2	0	0	
1.5	Финансовая модель и unit-экономика.	2	2	0	0	
1.6	Построение воронки продаж (B2B, B2C, B2G).	2	2	0	0	
1.7	Каналы поиска и привлечения инвестиций в стартап.	2	2	0	0	
1.8	Маркетинг и продвижение продуктов.	2	2	0	0	
1.9	Подведение итогов по модулю «Теоретические основы работы трекера»	4	0	2	2	Зачет
2.	Модуль 2. Основные инструменты работы со студенческими стартап-проектами					
2.1	Что такое трекинг	2	2	0	0	
2.2	Организация трекерской программы в рамках реализации акселерационной программы	2	2	0	0	
2.3	Разбор форматов: Диагностические сессии, трекшн – митинг и мастермайнд.	6	2	2	2	
2.4	Трекшн-карта трекера при работе с проектом	4	2	2	0	
2.5	Командообразование и решение конфликтных ситуаций	2	2	0	0	
2.6	Постановка целей и задач для трекшна проекта. Анализ работы со студенческим проектом.	4	2	2	0	Зачет
2.7	Подготовка к экспертным сессиям и демо-дню	2	2	0	0	
3.	Модуль 3. Практические навыки работы со студенческими стартап-проектами.					

3.1	Практика с реальными проектами и получение обратной связи	10	0	10	0	Зачет
4.	Итоговая аттестация	4	0	4	0	Зачет
	Итого	56	30	22	4	

2.2. Учебная программа

Содержание учебной программы приведено в таблице 4.

Таблица 4

№ п/п	Наименование модуля, разделов и тем	Содержание обучения, наименование и тематика практических занятий (семинаров), самостоятельной работы	Объем, ак.час.
1	Модуль 1. Теоретические основы работы трекера		
1.1	Введение в программу	<i>Лекция:</i> «Введение в программу. Знакомство с участниками.»	2
1.2	Методологии создания продуктов или стартапов «Customer Development» и «Jobs to Be Done»	<i>Лекция:</i> «Методологии создания продуктов или стартапов «Customer Development» и «Jobs to Be Done»»	2
1.3	Бизнес- моделирование. Ценное предложение для клиента.	<i>Лекция:</i> « Бизнес- моделирование. Ценное предложение для клиента.»	2
1.4	Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками.	<i>Лекция :</i> «Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками.»	2
1.5	Финансовая модель и unit- экономика.	<i>Лекция :</i> «Финансовая модель и unit- экономика.»	2
1.6	Построение воронки продаж (B2B, B2C, B2G).	<i>Лекция:</i> «Построение воронки продаж (B2B, B2C, B2G).»	2
1.7	Каналы поиска и привлечения инвестиций в стартап.	<i>Лекция:</i> «Каналы поиска и привлечения инвестиций в стартап.»	2
1.8	Маркетинг и продвижение продуктов.	<i>Лекция:</i> «Маркетинг и продвижение продуктов.»	2
1.9	Подведение итогов по модулю «Теоретические основы работы трекера»	Практическая работа: Выполнение практической работы по пройденным темам. Самостоятельная работа: Самостоятельное изучение материалов по пройденным темам	4
2.	Модуль 2. Основные инструменты работы со студенческими стартап-проектами		
2.1	Что такое трекинг	<i>Лекция.</i> «Что такое трекинг»	2

2.2	Организация трекерской программы в рамках реализации акселерационной программы	Лекция. «Организация трекерской программы в рамках реализации акселерационной программы.»	2
2.3	Разбор форматов: Диагностические сессии, трекшн – митинг и мастермайнд.	Лекция «Разбор форматов: Диагностические сессии, трекшн – митинг и мастермайнд.» Практическая работа: Выполнение практической работы по расписанию индивидуального плана трекера по работе с проектом. Самостоятельная работа: Самостоятельное изучение материалов по пройденным темам	6
2.4	Трекшн-карта трекера при работе с проектом	Лекция. «Трекшн-карта трекера при работе с проектом.» Практическая работа: Выполнение практической работы по дополнению к расписанию индивидуального плана трекера по работе с проектом.	4
2.5	Командообразование и решение конфликтных ситуаций	Лекция1. «Командообразование» Лекция 2. «Решение конфликтных ситуаций»	2
2.6	Постановка целей и задач для трекшена проекта. Анализ работы со студенческим проектом.	Лекция 1. «Постановка целей и задач для трекшена проекта.» Лекция 2. «Анализ работы со студенческим проектом.» Практическая работа: Выполнение практической работы по постановке задач в работе с проектом.	4
2.7	Подготовка к экспертным сессиям и демо-дню	Лекция. «Подготовка к экспертным сессиям и демо-дню»	2
3.	Модуль 3. Практические навыки работы со студенческими стартап-проектами		
3.1	Практика с реальными проектами и получение обратной связи	Практическая работа: Выполнение работы по решению реальных задач в студенческом проекте под руководством действующих трекеров.	10
5	Итоговая аттестация	Зачет	4
	Итого:		56

3. Формы аттестации и оценочные материалы

3.1. Формы аттестации

Оценка качества освоения программы осуществляется по результатам освоения слушателем образовательной программы.

Положительный результат освоения всех разделов свидетельствует о достижении слушателем запланированных образовательных результатов и его готовность к выполнению профессиональных функций в соответствии с усовершенствованными профессиональными компетенциями.

Текущий контроль и оценка результатов освоения курса осуществляется преподавателями в процессе проведения практических занятий в форме домашних заданий и практического разбора кейсов.

Итоговая аттестация по программе является обязательной.

Форма итоговой аттестации: Зачет.

Критерии оценивания:

- выполнение / не выполнение практических;
- выполнение / не выполнение итоговой задачи.

Таблица 5

Наименование модуля, разделов и тем	Основные показатели оценки	Формы и методы контроля и оценки	Вес задания
Подведение итогов по модулю «Теоретические основы работы трекера»	ОПК-4	Зачет	10%
Постановка целей и задач для трекшена проекта. Анализ работы со студенческим проектом.	ОПК-4 ОПК-2	Зачет	15%
Практика с реальными проектами и получение обратной связи	ОПК-4 ОПК-2	Зачет	20%
Итоговая аттестация	ОПК-4 ОПК-2 ОПК-3	Зачет	45%

Оценивание

таблица 6

Критерий	Соответствует	Не соответствует
выполнение / не выполнение практических заданий	1 балл	0 баллов
выполнение / не выполнение итоговой задачи	1 балл	0 баллов

Оценивание проводится преподавателем на основе представленных критерииев и шкалы оценки.

Зачет выставляется слушателю, если по результатам оценивания слушатель получает 2 балла.

3.2. Оценочные материалы

Таблица 7

Наименование модуля, разделов и тем	Основные показатели оценки	Формы и методы контроля и оценки	Вес задания
Модуль 1. Теоретические основы работы трекера	ОПК- 3, ОПК-2	Практические задания по темам лекций	10%
Модуль 2. Основные инструменты работы со студенческими стартап-проектами	ОПК-4, ОПК-3	Практические задания по темам лекций	15%
Модуль 3. Практические навыки работы со студенческими стартап-проектами.	ОПК- 3, ОПК-2	Практические задания по темам лекций	20%
Итоговая аттестация	ОПК-2, ОПК-4, ОПК-3	зачет	45%

Примеры заданий

Практические задания

Тема 1. Подведение итогов по модулю «Теоретические основы работы трекера».

1. Методологии создания продуктов или стартапов "Customer Development" и "Jobs to Be Done":

- Опишите основные принципы методологии "Customer Development" и объясните, как она отличается от традиционных подходов к созданию продуктов.
- Приведите примеры использования методологии "Jobs to Be Done" для определения потребностей клиентов и создания продуктов, удовлетворяющих эти потребности.
- Сравните и сопоставьте преимущества и ограничения обеих методологий. Какие ситуации являются наиболее подходящими для их применения?

2. Бизнес-моделирование. Ценностное предложение для клиента:

- Объясните понятие бизнес-модели и ее важность для успешного развития стартапа.
- Проанализируйте различные типы бизнес-моделей.
- Разработайте ценностное предложение для клиента на основе выбранной бизнес-модели. Какие особенности и преимущества будет получать клиент от использования продукта или услуги?

3. Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками:

- Исследуйте рынок и проведите сегментацию целевой аудитории для стартапа. Определите основные сегменты и описывайте их характеристики, потребности и предпочтения.
- Разработайте стратегию работы с целевыми рынками. Какие каналы коммуникации и маркетинговые активности вы будете использовать для достижения своей целевой аудитории?

4. Финансовая модель и unit-экономика:

- Исследуйте показатели unit-экономики, такие как средний чек, средний доход на пользователя и средняя стоимость клиента (CAC). Как эти показатели влияют на финансовую устойчивость стартапа?
- Проанализируйте различные источники финансирования и выберите наиболее подходящие для вашего стартапа. Какие критерии и требования инвесторы обычно предъявляют?

5. Построение воронки продаж (B2B, B2C, B2G):

- Опишите этапы воронки продаж и объясните их роль в процессе привлечения и удержания клиентов.
- Идентифицируйте потенциальные препятствия и слабые места в воронке продаж. Какие меры можно предпринять для их преодоления?

6. Каналы поиска и привлечения инвестиций в стартап:

- Исследуйте различные каналы поиска и привлечения инвестиций для стартапов (например, венчурные фонды, ангельские инвесторы, краудфандинг и т.д.).
- Оцените преимущества и недостатки каждого канала и выберите наиболее подходящий для вашего стартапа.
- Разработайте стратегию привлечения инвестиций, включая подготовку презентации для инвесторов и план действий для привлечения внимания их внимания и интереса.

7. Маркетинг и продвижение продуктов:

- Разработайте маркетинговую стратегию для вашего стартапа, включающую определение целевых аудиторий, выбор каналов коммуникации и определение маркетинговых активностей.
- Изучите различные инструменты и тактики маркетинга (цифровой маркетинг, контент-маркетинг, социальные сети и др.) и выберите наиболее подходящие для вашего стартапа.
- Разработайте план продвижения продукта и определите ключевые метрики успеха. Как будете измерять эффективность ваших маркетинговых усилий?

Тема 2. Постановка целей и задач для трекшена проекта. Анализ работы со студенческим проектом.

1. Изучите студенческий проект, с которым вы будете работать, и проведите анализ его текущего состояния. Определите его основные характеристики, кратко опишите его цель, задачи и ожидаемый результат.
2. Поставьте глобальную цель трекшена проекта, которая отражает желаемые результаты и достижения. Используйте метод SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound) для формулировки цели так, чтобы она была конкретной, измеримой, достижимой, соответствующей и ограниченной во времени.
3. Разбейте глобальную цель на более мелкие задачи и определите приоритетность и последовательность их выполнения. Для каждой задачи установите критерии успеха или ключевые показатели производительности, по которым можно будет оценить ее выполнение.

4. Определите ответственных лиц, которые будут отвечать за каждую задачу, и распределите роли и обязанности в команде проекта. Обсудите и согласуйте сроки выполнения каждой задачи.
5. Составьте детальный график выполнения задач и установите промежуточные контрольные точки, на которых будет производиться оценка прогресса работы.
6. Поставьте оценки рисков и определите методы и инструменты для управления ими. Разработайте план действий по предотвращению или минимизации потенциальных рисков.

Тема 3. Практика с реальными проектами и получение обратной связи.

1. Помогите студентам определить цели и задачи для их проекта. Объясните им важность конкретизации целей, чтобы обеспечить четкую ориентацию и легкую измеримость прогресса. Помогите разбить цели на конкретные задачи, которые позволят студентам приступить к выполнению проекта.
2. Совместно с студентами разработайте план работы над проектами. Обсудите с ними основные этапы и важные дедлайны, чтобы обеспечить достижение поставленных целей в срок. Помогите студентам распределить роли внутри группы и определить основные ресурсы и инструменты, необходимые для выполнения проекта.
3. Стимулируйте студентов к анализу полученной обратной связи и рефлексии над своими достижениями и путями развития. Помогите им выделить сильные стороны своей работы, а также области для улучшения. Проведите обсуждения с участниками проекта, где они могут делиться своими выводами и опытом.
4. Составьте и заполните отчетный документ о встрече с проектом
5. Напишите обратную связь по работе с проектом, подробно укажите какие сложности у вас возникли.

Итоговый проект

1. Описать карту трекшена проекта с описанием инструментов и личного опыта работы.
2. Представить Обратную связь по работе с проектом.

4. Организационно-педагогические условия реализации программы

4.1 Учебно-методическое обеспечение и информационное обеспечение программы

4.1.1. Список литературы:

Основная литература:

1. Антонец В.А., Левчук И.В., Нечаева Н.В., Рунова Е.В., Суркова А.С. Абубакирова К.Н. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для СПО, 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд. Ю., 2019 г.
2. Эрик Рис “Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели”. Альпина паблишер, 2018г.
3. Остервальдер Александр, Пинье Ив. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. Москва: Издательство: Альпина Паблишер, 2019 г.
4. Майкл Михалович “Стартап без бюджета”. Манн, Иванов и Фербер, 2011г.

5. Ким Чан, Рене Моборн “Стратегия голубого океана”. Манн, Иванов и Фербер, 2013г.
6. Янковский Р.М. Правовое регулирование венчурного инвестирования: дисс. канд. юрид. Наук, Москва, 2018г.
7. Александр Остервальдер, Ив Пинье “Построение бизнес моделей. Настольная книга стратега и новатора”. Альпина паблишер, 2018г.
8. Дэниел Гоулман “Эмоциональный интеллект”. Манн, Иванов и Фербер, 2017 г.
9. Гай Кавасаки. «Искусство запуска. Уникальная методика создания идеальных стартапов». Издательство Альпина Паблишер, 2019.
10. Виллинс Дж. «Стартап без бюджета». Издательство Вильямс, 2020.

4.2. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Таблица 8

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Система дистанционного обучения	Лекция	Меловая/маркерная доска, проектор, компьютер для преподавателя
Система дистанционного обучения	Практическая работа	Персональные компьютеры/ноутбуки, доступ в Интернет, принтеры, проектор, программное обеспечение Microsoft Visual Studio 2010 или выше
Система дистанционного обучения	Самостоятельная работа	Слушателю необходимо наличие доступа в сеть интернет, компьютер.
Система дистанционного обучения	Итоговая аттестация	Персональные компьютеры/ноутбуки, доступ в Интернет, принтеры, проектор, программное обеспечение Microsoft Visual Studio 2010 или выше

5. Организация образовательного процесса

В таблице 9 описаны образовательные технологии

Таблица 9

№ п/ п	Вид занятия	Форма проведения занятий	Цель
1	Лекция	Ознакомление с теоретическими основами анализа данных	актуализация и систематизация теоретических знаний по дисциплине
2	Практическая работа	Выполнение заданий	осознание связей между теорией и практикой, повышение степени понимания материала
3	Самостоятельная работа	Самостоятельное изучение дополнительных материалов и литературы.	получение дополнительных теоретических знаний
4	Итоговая аттестация	Выполнение заданий.	контроль освоения программы

6. Составители программы

Анохова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, первый проректор МФТИ.

Бахчиев Алан Владимирович, преподаватель кафедры технологического предпринимательства.

Михеева Татьяна Сергеевна, специалист по учебно-методической работе Кафедры информационных технологий и менеджмента.

Согласовано
Эксперт ОСОП


Ж. И. Зубцова

Согласовано
Первый проректор (Ректорат)


Е. В. Анохова