

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Педагогический институт
Кафедра лингвистики и гуманитарно-педагогического образования

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Т. И. Гущина
«20» января 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине ФТД.1 Интернет-предпринимательство

Направление подготовки/специальность: 45.04.02 - Лингвистика

Профиль/направленность/специализация: Прикладная лингвистика и
лингводидактика

Уровень высшего образования: магистратура

Квалификация: Магистр

год набора: 2020

Автор программы:

Кандидат педагогических наук, доцент Старцев Максим Валерьевич

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 45.04.02 - Лингвистика
Рабочая программа принята на заседании Кафедры лингвистики и гуманитарно-педагогического образования
Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Педагогического института, Протокол от «20» я

СОДЕРЖАНИЕ

1 Цели и задачи дисциплины.....	4
2 Место дисциплины в структуре ОП Магистра.....	4
3 Объем и содержание дисциплины.....	4
4 Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	9
5 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	12
6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	13
7 Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональны	13

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ОПК-21 Способность адаптироваться к новым условиям деятельности, творчески использовать получ

1.2 Виды и задачи профессиональной деятельности по дисциплине:

1.3 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие комп

Обобщенные трудовые	Код и наименование к	Знания и умения, необходимые дл
	ОПК-21 Способность адап	Знает и понимает: сферы применения лингвистических и лингводидактич
		Умеет (способен продемонстрировать): выйти за рамки узкопрофессиональной сферы, творчес
		Владеет: способностью к адаптации к новым условиям деятельн

1.4 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ОПК-21 Способность адаптироваться к новым условиям деятельности, творчески ис

№ п/п	Наименование д	Форма об		
		Очная		Заочная
		(семес	(семес	(семес
		1	2	1
	Прикладная лингвист	+	+	+

2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры:

Дисциплина «Интернет-предпринимательство» изучается в 2 семестре.

3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 2 з.е.

Очная: 2 з.е.

Заочная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего ча	Заочная (всего ча
Общая трудоёмкость дисциплины	72	72
Контактная работа	24	8
Лекции (Лекции)	12	2
Практические (Практ. раб.)	12	6
Самостоятельная работа (СР)	48	60
Зачет	-	4

3.2. Содержание курса:

№ темы	Название ра	Вид учебной раб						Формы теку
		Лекци		Практи		СР		
		О	З	О	З	О	З	
2 семестр								
1	Идея: источники ид	4	1	4	2	10	12	Собеседова
2	Команда стартапа: о	2	1	2	1	10	12	Собеседова
3	Бизнес-модели для	2	-	2	1	10	12	Собеседова

4	Анализ рынка. Оцен	2	-	2	1	10	12	Собеседова
5	Метрики стартапа и	2	-	2	1	8	12	Собеседова

Тема 1. Идея: источники идей для стартапа. Способы проверки идей. (ОПК-21)

Лекция.

Понятие бизнес-идеи. Типы новых продуктов: расширение функций продукта; улучшение в существующем

Практическое занятие.

Цель – снять страх перед отсутствием идей, мотивировать искать идеи, научить пользоваться инструментами со списком трендов, чтобы они легче их вспоминали). Далее студенты делятся на группы по 3-4 человека

Задания для самостоятельной работы.

1. изучение дополнительной литературы по теме;
2. выполнить задание по теме: придумать идеи, выбрать из них наиболее перспективную и сформулировать

Шаблон для выполнения задания:

Я делаю проект _____,
(название проекта)
который создает _____,
(определение предложения клиентам)
помогающий _____,
(описание аудитории)
решать _____,
(проблему)
при помощи _____.
(технология)

Пояснение к заданию.

После темы «Идея» студенты выполняют задание по поиску идеи для своего проекта. С этой идеей он работает. Как и в реальной работе проекта, в течение курса студенты могут сделать «пивот» – изменение идеи с целью. При кардинальном изменении идеи студентам придется проработать все задания заново. Поэтому чем

Тема 2. Команда стартапа: основы командообразования и мотивации участников. (ОПК-21)

Лекция.

Обоснование необходимости командной работы над проектом. Роли в команде. Принципы сбора команды. Этапы развития команды: установка четких целей, создание процессов и структуры, создание дружеской

Задания для самостоятельной работы.

1. изучение дополнительной литературы по теме;
2. выполнить задание по теме: студентам требуется организовать команду.

Условие: в команде должно быть 4-5 человек. Заполните 2 таблицы: «Знакомство с командой» и матрицу

Шаблоны для выполнения задания по теме

Таблица – Знакомство с командой

Таблица – Матрица «функционал-сотрудник»

Функционал (Управление; Привлечение клиентов, продажи; Разработка; Дизайн; Операционные проц

Кто в команде выполняет этот функционал, Комментарии.

Тема 3. Бизнес-модели для предпринимательской деятельности в интернете. (ОПК-21)

Лекция.

Понятие стартапа. Жизненный путь стартапа: Идея > Бизнес-план >

Разработка продукта > Альфа/Бета тест > Запуск/Первая поставка.

Причины провалов стартапов.

Понятие бизнес-модели. Карта бизнес-модели.

Клиентские сегменты: основные характеристики клиентов, их портреты и архетипы.

Рынок: размер рынка, оценка сверху и снизу, тип рынка, конкуренты и альтернативные решения.

Каналы: выбор каналов, эффективность каналов, емкость каналов, стоимость привлечения одного клиента

Проблема/боли сегмента: нерешенные проблемы клиентов, упущенные выгоды клиента, недостатки а

Решение: предлагаемое решение, как оно обезболивает проблемы клиента, как создаются преимущест

Ценностное предложение: за счет чего создается ценность, какие «крючки» и мотиваторы будут испол

Ключевые метрики: маркетинговая воронка, ключевые показатели проекта, показывающие эффективн

Структура доходов (модель монетизации): описание модели заработка (подписка, транзакционная мод

Расходы: постоянные (общие расходы, расходы на персонал, инфраструктуру и др.); переменные (мар

Практическое занятие.

Цель – научиться проводить тестирование гипотез.

Этапы выполнения работы:

1. Формулируем гипотезы и накладываем их на карту бизнес-модели (не более 30 минут). Желательно
2. Выбираем наиболее привлекательную (критерии: время, деньги, потенциал);
3. Выделяем наиболее рискованные предположения (гипотезы). В самом начале чаще всего это «Клие
4. Продумываем эксперимент (интервью, наблюдение, MVP, MVF, Landing Page + рекламная кампани
5. Определяем критерии успешности эксперимента и ограничения (показатели, сроки).
6. Проводим эксперимент и анализируем данные.
7. Повторяем цикл до тех пор, пока не проверим все гипотезы и не почувствуем, что нашли соответс

Задания для самостоятельной работы.

1. изучение дополнительной литературы по теме;
2. выполнить задание по теме: команде описать бизнес-модель своего проекта: заполнить шаблон

Шаблон для выполнения задания по теме

Таблица – Карта бизнес модели

Решение/обезболивающее-Проблема/боль

Какое решение вы предлагаете?

Как будет проходить обезболивание?

Какие будут создаваться преимущества?

Какие нерешенные проблемы и боли есть у клиента?

Что клиента не удовлетворяет в альтернативных решениях?

Пояснение к заданию.

Рекомендуется заполнять блоки бизнес-модели на карте, следуя цифровым обозначениям. Самое главн

Рекомендуется посмотреть на бизнес-модель с разных сторон. Поменять клиентский сегмент и/или пр

Для двусторонней бизнес-модели (например, UBER – с одной стороны пассажиры, с другой стороны и

Чем точнее описаны блоки модели, тем лучше, особенно про клиента. Если это физический потреби

Тема 4. Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов. (ОПК-21)

Лекция.

Цель расчёта размера рынка. Подходы при расчете рынка: сверху вниз (Top down); снизу вверх (Bottom

TAM (Total Adressable Market) – объем целевого рынка, например электронная торговля. Оценка объем

SAM (Served Available Market) – объем достижимого сегмента, например, электронная торговля книга

SOM (Servicable and Obtainable Market) – объем обслуживаемого рынка, например, электронная торго

Практическое занятие.

Цель – научиться производить оценку размера рынка.

Задание: производить оценку размера рынка для проекта по доставке готового здорового питания в М

Оценка рынка проекта.

Чтобы оценить рынок, надо понять:

- сколько человек может себе позволить услугу;
- следуют здоровому/правильному питанию;
- хотят доставку (подписку).

Решение возможно тремя подходами:

1-й ПОДХОД (через доход)

- мы выяснили, что 9.8% населения Москвы (или 1,2 млн человек) – имеют доход более 100 000 руб.
- мы также обнаружили 30 тыс. запросов в Яндексе на «правильное питание» (за месяц) в Москве.

Москва: сложив количество запросов и применив структуру дохода получаем:

$47\,000 \cdot 9,8\% = 4606$ потенциальных покупателей

Тогда объем рынка равен: $4606 \cdot 2000$ (ср. чек) = 9,2 млн. *365 = 3,3 млрд. руб.

2-й ПОДХОД

через каналы продвижения, фитнес-центры:

- 357 тыс. человек посещает фитнес клубы в год (550 клубов * 650 клиентов);
- из них 30% сетевые бренды, 40-45% развивают бизнес-класс. $550 \cdot 30\% \cdot 45\% \cdot 650 = 48\,000$ чел.

Учитывая, что это Москва:

$48\,000 \cdot 9,8\% = 4800$ (потенциальные покупатели) *2000*365 = 3,5 млрд. руб.

3-й ПОДХОД (через конкурентов)

Известно о 7 конкурентах, которые (из СМИ) в день обслуживают 700-750 клиентов все вместе.

Учитывая конверсию в первую покупку (3%), и конверсию в повторную покупку (25%), для того, чтобы

Тогда объем рынка равен: $3000 \text{ чел.} \cdot 2000 \cdot 365 = 2,2 \text{ млрд. руб.}$

Проект говорит, что будет обеспечивать 250 клиентов в день.

Сравниваем подходы:

1-й подход – 4606 потенциальных покупателей, 3,4 млрд руб.;

2-й подход – 4800 потенциальных покупателей, 3,5 млрд руб.;

3-й подход – 3000 потенциальных покупателей, 2,2 млрд руб.

По статистике, практически все стартапы при поиске первых инвестиций склонны переоценивать рынок.

Ошибки при расчете рынка:

1) слишком общие оценки:

Например, проект продает рекламу на региональном сайте, а говорит, что его целевой рынок – это рынок

2) пальцем в небо:

30% – это круто, 1% – мало, поэтому возьмем 10%. Или: наши конкуренты имеют долю в 5%, значит,

3) расчет от оборота:

Например, проекты оценивают рынок целиком и забывают, что работают на комиссии 1-2% (т. е. их рынок

4) не учитывается специфика структур:

Например, в США 30% покупок происходит online, значит, рынок в России равен 30% от;

5) нет понимания целевой аудитории – в результате получаем «молодежь», «люди старше 50-ти» и т.д.

6) не учтена монетизация. Например, подписка (продукт + услуга);

7) расчет рынка без проверки снизу (мощностей);

8) расчет рынка по неподтвержденным КС.

Задания для самостоятельной работы.

1. Изучение дополнительной литературы по теме;

2. Выполнить задание по теме: для своей идеи стартапа рассчитайте рынок двумя способами: снизу и сверху.

Нужны два показателя:

- SAM (сколько заработают конкуренты вместе с вами)?

- SOM (сколько заработаете только вы)?

Пояснение к заданию: важно, чтобы при использовании внешних данных студенты ставили ссылки на

Тема 5. Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. (ОПК-21)

Лекция.

Экономика продукта: число привлеченных пользователей – User Acquisition; стоимость привлечения п
Понятие модели монетизации. Виды моделей монетизации: платформа, цепочка, прямая модель, косв
Финансовая модель интернет-проекта: амортизация, внутренняя доходность (IRR), ключевые показате

Практическое занятие.

Цель – научиться производить расчет налоговых отчислений на персонал.

Крайне важно, что в IT-стартапе основным постоянным расходом обычно является зарплата персонал

Пример расчета:

Зарплата (чистая): 100 000 руб., НДФЛ = 13%, $100\,000/0,87=114\,943$ руб.

Доход: $114\,943 * 12 \text{ мес} = 1\,379\,310$ руб. в год

Выплаты в Пенсионный фонд Российской Федерации

$711\,000 * 22\% = 156\,420$

$(1\,379\,310 - 711\,000) * 10\% = 66\,931$

Выплаты в Фонд социального страхования

$670\,000 * 2,9\% = 19\,430$

Выплаты в Фонд обязательного медицинского страхования

$1\,379\,310 * 5,1\% = 78\,621$

ФСС (выплата налогов по травматизму и заболеваниям):

$1\,379\,310 * 0,2\% = 2\,759$

Итого налогов: 324 161 руб., почти 25%

Для расчета доходов и расходов обязательно следует учитывать ограничения бизнес-логики.

Например, нельзя нанимать персонал быстрее определённого темпа, даже если ставится задача захват

Задания для самостоятельной работы.

1. изучение дополнительной литературы по теме;

2. выполнить задание по теме:

- заполните таблицу, определив тип модели;

- выберите базовую модель;

- выберите основную модель монетизации;

- выберите дополнительную (запасную) модель монетизации;

- протестируйте модель монетизации, проведя три интервью с потенциальными потребителями.

Шаблон для выполнения задания по теме

Таблица – Модели монетизации

Модель-«Основная»/«Запасная»/«Не подходящая»

Подписка

Фримиум

Тестирование

Полностью платный доступ

Микротранзакции

Реклама и генерирование продаж (партнерские программы)

3. выполнить задание по теме:

- спрогнозируйте доходы Вашего проекта;

- выявите постоянные и переменные расходы;
- выявите факторы (драйверы) роста доходов;
- выявите внешние и внутренние ограничения для роста проекта.

В финансовой модели нужно учесть налоги и социальные отчисления с заработной платы. Также не о...
Если в проекте существует сезонность, то необходимо учитывать и ее.

При расчете доходов стоит свериться с рассчитанным размером достижимой доли рынка (SOM). SOM
Также стоит обратить внимание на постепенность роста доходов (по мере развития проекта).

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

2 семестр

- посещаемость – 10 баллов
- текущий контроль – 90 баллов
- премиальные баллы – 30 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ т мы	Название т	Формы	Мах. ко	Методика проведения занятия и оце
1.	Идея: источ	Собесе	10	9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подгото дискуссию с использованием терминологии современной методик студент не владеет теоретическим материалом по теме практическ
		Тестир	30	25-30 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в
2.	Команда стар	Собесе	10	9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подгото дискуссию с использованием терминологии современной методик студент не владеет теоретическим материалом по теме практическ
3.	Бизнес-модел	Собесе	10	9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подгото дискуссию с использованием терминологии современной методик студент не владеет теоретическим материалом по теме практическ
4.	Анализ рынк	Собесе	10	9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подгото дискуссию с использованием терминологии современной методик студент не владеет теоретическим материалом по теме практическ
5.	Метрики стар	Собесе	10	9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подгото дискуссию с использованием терминологии современной методик студент не владеет теоретическим материалом по теме практическ
		Докла	10	9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подгото дискуссию с использованием терминологии современной методик студент не владеет теоретическим материалом по теме практическ
6.	Посещаемость		10	10 баллов - студент посещал все занятия
7.	Премиальные б		30	30 - Участие в международных научных конференциях. 20 - Участие в прочих научных конференциях.
8.	Индивидуальные зад		50	50 баллов – написание статьи 40 баллов – выступление с докладом
9.	Итого за семес		100	

Итоговая оценка по зачету выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной ш

100-балльная система	Традиционная система
50 - 100 баллов	Зачтено
0 - 49 баллов	Не зачтено

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Доклад

Тема 5. Метрики стартапа и экономика продукта. Финанс

1. Предпринимательство и бизнес. Основные понятия и характеристики.
2. Этапы развития предпринимательства в России.
3. Особенности современного этапа предпринимательства.
4. Особенности и проблемы электронного бизнеса в России.
5. Предпосылки развития интернет - бизнеса в России.
6. Проблемы интернет бизнеса в России.
7. Обзор предпринимательской деятельности в Internet.
8. Инвестирование интернет проектов.
9. Венчурные инвестиции и их механизм в интернет – бизнесе.
10. Бизнес инкубаторы в инвестиционных проектах.
11. Стратегии инвестирования.
12. Интернет магазин, как основная форма предпринимательской деятельности в Internet.
13. Маркетинг в интернет – бизнесе.
14. Причины неудач бизнеса в интернете.
15. Стоимость Web магазина.
16. Новые направления в сфере электронных услуг.

Собеседование

Тема 1. Идея: источники идей для стартапа. Способы п

1. Понятие бизнес-идеи.
2. Общая характеристика типов новых продуктов (услуг).
3. Инновация в продукте: расширение функций продукта.
4. Роли в команде стартапа.
5. Принципы сбора команды стартапа.

Тема 2. Команда стартапа: основы командообразования

1. Команда стартапа.
2. Роли в команде.
3. Принципы сбора команды.
4. Становление мотивации в команде.
5. Этапы развития команды.

Тема 3. Бизнес-модели для предпринимательской деятел

1. Понятие стартапа.
2. Разработка бизнес-плана.
3. Разработка продукта.
4. Понятие бизнес-модели.
5. Структура доходов и виды расходов.

Тема 4. Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анал

1. Расчет размера рынка.
2. Подходы при подсчете рынка.
3. Оценка объема отрасли.

4. Объем достижимого сегмента.
5. Объем обслуживаемого рынка.

Тема 5. Метрики стартапа и экономика продукта. Финанс

1. Экономика продукта.
2. Понятие модели монетизации.
3. Финансовая модель интернет-проекта.

Тестирование

Тема 1. Идея: источники идей для стартапа. Способы п

1. Что из перечисленного есть временная организация, созданная для поиска масштабируемой и прибы
- а) бизнес-инкубатор
- б) стартап
- в) аутсорсер
- г) нет верных вариантов
2. Это группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом.
- а) целевая аудитория
- б) лиды
- в) все варианты верны
- г) сегмент
3. Перечислите источник потребностей клиента.
- а) «боли» потребителя
- б) задачи потребителя
- в) выгоды потребителя
- г) доходы потребителя

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (ОПК-21)

1. Понятие бизнес-идеи. Способы нахождения бизнес-идей.
2. Источники идей: анализ проблем потребителя, проблемы рынка.
3. Источники идей: цепочка создания ценности, поиск свободной рыночной ниши, модификация суще
4. Типы новых продуктов: расширение функций продукта; улучшение в существующем продукте; нов
5. Типы новых продуктов: снижение издержек; новые для всего мира; репозиционированные.
6. Процесс выбора жизнеспособной бизнес-идей. Критерии успешности идеи.
7. Роли в команде интернет-проекта.
8. Принципы сбора команды интернет-проекта.
9. Мотивация в команде интернет-проекта.
10. Этапы развития команды интернет-проекта.
11. Понятие стартапа. Жизненный путь стартапа.
12. Причины провалов стартапов.
13. Понятие бизнес-модели. Карата бизнес-модели: клиентские сегменты, рынок, каналы.
14. Понятие бизнес-модели. Карата бизнес-модели: проблема/боли сегмента, решение, ценностное пр
15. Понятие бизнес-модели. Карата бизнес-модели: структура доходов, расходы.
16. Сегментация рынка.
17. Выделение целевой аудитории.
18. Ценностное предложение.
19. Формирование ценностного предложения.

20. Цель расчёта размера рынка. Подходы при расчете рынка.
21. Показатели TAM, SAM, SOM.
22. Экономика интернет-продукта.
23. Понятие модели монетизации. Виды моделей монетизации: платформа, цепочка.
24. Понятие модели монетизации. Виды моделей монетизации: прямая модель, косвенная модель.
25. Понятие модели монетизации. Виды моделей монетизации: подписка, микротранзакции, рекламная
26. Выбор модели монетизации.
27. Финансовая модель интернет-проекта.

Типовые задания для зачета (ОПК-21)

1. Составить бизнес-план.
2. Составить карту бизнес-модели.
3. Составить команду стартапа и распределить в ней роли.
4. Провести анализ рынка по определенной отрасли.
5. Провести оценку потенциала рынка.
6. Составить интернет-проект.

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компет	Дескрипторы (уровни) – основные призна
«зачтено» (50 - 100 балл	ОПК-21	Демонстрирует способность адаптироваться к новым условиям д
«не зачтено» (0 - 49 баллов)	ОПК-21	Демонстрирует неспособность адаптироваться к новым условиям

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться с содержанием дисциплины. Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины». В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины. В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая литература. В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессии

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный материал;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы. Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с ответами. Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответ на поставленные вопросы. В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение содержания);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического применения знаний. Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный.

- правильность ответа по содержанию;
- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при от
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответ
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответс
- личностные качества: ораторские способности. соблюдение регламента, эмоциональность, умение о
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложени

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Бланк, Стив, Дорф, Боб Стартап: Настольная книга основателя. - 2021-02-28; Стартап: Настольная к

6.2 Дополнительная литература:

1. Питер, Тиль, Блейк, Мастерс От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее. - 2
2. Горфинкель В. Я., Базилевич А. И., Блинов А. О., Бобков Л. В. Инновационное предпринимательств
3. Романс, Эндрю Настольная книга венчурного предпринимателя: Секреты лидеров стартапов. - 2021

6.3 Иные источники:

1. Trends for 2018 - <http://trendwatching.com>
2. Startups - <http://techcrunch.com>
3. СТАРТАПЫ.РУ - <http://startapy.ru>
4. Экосистема предпринимателей ФРИИ - <http://starthub.vc>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечени

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью п

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, с

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Yandex браузер

Операционная система Microsoft Windows 7, 8, 10

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Электронная библиотека ТГУ. – URL: <https://elibrary.tsutmb.ru/>
2. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <http://biblio.tsutmb.ru/elektronnyij>
3. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: <https://biblioclub.ru>
4. Консультант студента. Гуманитарные науки: электронно-библиотечная система. – URL: <https://www>
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
6. Российская государственная библиотека. – URL: <https://www.rsl.ru>

7. Российская национальная библиотека. – URL: <http://nlr.ru>
8. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prlib.ru>
9. Научная электронная библиотека Российской академии естествознания. – URL: <https://www.monogr>
10. Электронная библиотека РФФИ. – URL: <https://www.rfbr.ru/rffi/ru/library>

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультим