

Силлабус/Syllabus

Дисциплина «Технологическое Предпринимательство и Стартапы»
в вузах РК в рамках государственной программы «Цифровой Казахстан» для развития
«Школы технологического предпринимательства»

Кредиты – 3 (2/0/1)

Автор курса/силлабуса: Сениор-лектор Владимир Попов, MSc from Lancaster University, руководитель «KBTU Startup Incubator», сооснователь нескольких стартапов

Имя преподавателя	Время и место проведения занятий			Контактная информация	
	Лекции	Практики	Офис-часы	Tel.	e-mail
Владимир Попов Сениор-лектор	Согласно расписанию предмета	Согласно расписанию предмета.	В свободное время по назначению	8 705 555 9336 Telegram t.me/@KokTis WhatsApp: bit.Ly/vladsapp	v.popov@kbtu.kz gi80486dx@gmail.com

Продолжительность: 45 часов, 15 недель, по 3 часа в неделю

Миссия:

- Увеличить количество и качество казахстанских стартапов

Видение:

- Онлайн курс с видеолекциями [перевёрнутый класс] и методологией, приспособленный к кредитной системе обучения в вузах РК www.startup-course.com
- Элективный предмет для всех специальностей всех курсов всех факультетов
- Связь с индустрией через профессиональных менторов и Нетворкинг

Цели:

- (1) Сформировать понимание процесса создания жизнеспособного стартапа и техпренёрского процесса
- (2) Развить ИТ-компетенции, командную работу и бизнес-навыки, необходимые технологическому предпринимателю
- (3) Иметь подготовленные команды из 3-5 человек с работающими продуктами
- (4) Связать студентов с ИТ-рынком через посещение отраслевых событий и мероприятий
- (5) Сделать первые продажи
- (6) Стать резидентом программы Акселерации

Описание дисциплины:

Курс "Как запустить свой Стартап", от Идеи до выхода на рынок.

На предмете «Технологическое Предпринимательство и Стартапы» каждый студент участвует в создании стартапа. Во время бизнес-инкубирования обучаемые собираются в группы и командами делают проекты. Курс предназначен для того, чтобы помочь студентам развивать свои ИТ-компетенции, командную работу и Бизнес-навыки. Программа обучения охватывает весь процесс создания стартапа, начиная с поиска Идеи и заканчивая выходом продукта на рынок. Результатом этого курса является подготовка реального MVP, его запуск студентами, попадание на Программу Акселерации или независимое существование на Рынке.

Результат:

Подготовленные стартап-команды с работающим MVP, в полной мере интегрированные в стартап-сообщество, готовые развивать свой продукт в Акселераторе или самостоятельно существовать на Рынке.

Учебный материал:

Курс проводится на основе *видеолекций* и материалов согласно педагогической методике «перевёрнутый класс». Студенты САМОСТОЯТЕЛЬНО смотрят видеолекции, а на лекциях/практиках слушают гостей спикеров от Мира Бизнеса, обсуждают усвоенный материал и воплощают в жизнь рекомендации лекторов применимо к своим стартапам.

Целевая Аудитория:

Студенты всех специальностей: IT, Инженера, Экономисты, Финансисты, Менеджмент и т.д.
Ребята формируют *мультидисциплинарные кроссфункциональные команды*, состоящие из разных специалистов разных факультетов и разных курсов. [Синергия, Симбиоз, Синтез]

Обязательные материалы:

1. «Бизнес с нуля. Метод Lean Startup» Эрик Рис
2. Учебный Материал "Школа Стартапа" www.startup-course.com

Дополнительные материалы:

1. Techcrunch.com
2. TechGarden.kz
3. TechPreneurs.kz
4. the-tech.kz
5. www.KBTU.us/en/startups
6. www.KBTU.us/ru/startups
7. startup.kbtu.kz
8. forbes.kz/process/technologies
9. the-steppe.com
10. vc.ru
11. profit.kz
12. «Стратегия голубого океана» В. Чан Ким и Рене Моборн
13. «Стартап: Настольная книга основателя» Стив Бланк
14. «От нуля к единице» Питер Тиль
15. «Построение бизнес-моделей» Александр Остервальдер
16. «Спроси маму» Роб Фитцпатрик
17. «Атлант расправил плечи» Айн Рэнд

Дополнительные видео:

- Don Tapscott: How the blockchain is changing money and business | TED Talk
https://www.ted.com/talks/don_tapscott_how_the_blockchain_is_changing_money_and_business/next?language=ru
- 300 IT спартанцев в Казахстане | Bikesh Kurmangaliyeva | TEDxAstana
http://tedxastana.com/katalog/vystuplenija/300_it_spartancev_v_kazahstane_bikesh_kurmangaliyeva_tedxastana_-26/
- jOBS - Джобс: Империя Соблазна (2013)
- The Social Network - Социальная Сеть (2010) Facebook
- The Pirates of Silicon Valley - Пираты Силиконовой долины (1999)
- Steve Jobs (2015)
- Silicon Valley series (2014) - Кремниевая долина (телесериал 2014)
- 101 стартап или как построить "Кремниевую долину" в Казахстане | Алексей Ли | TEDxAlmaty
tedxalmaty.com/katalog/vystuplenija/101_start_ap_ili_kak_postroit_kremnievuju_dolinu_v_kazahstane-127/

Критерии оценки

Оценивание происходит непрерывно в течении всего курса. Оценки выставляются из итоговых 100 баллов/%:

Тип активности	Вес от итоговой Оценки
Посещение/Участие	5%
Практические занятия	15%
СРС	10%
СРСП	20%
Промежуточный рубежный контроль и предэкзамен *	10%
Финальный экзамен*	40%
ИТОГО	100%

*Студенты, которые получают больше баллов, чем требуемый максимум, могут перенести баллы в следующую аттестацию.

Задания

Самостоятельная Работа Студента (СРС)

Неделя	СРС	Оценка в баллах
2	СРС 1. Посадочная Страница для сбора данных о потребителях	5
8	СРС 2. Стать резидентом бизнес-инкубатора или программы акселерации	5
	ИТОГО	10

Задания

Самостоятельная Работа Студента (СРС)

Неделя	СРСП	Оценка в баллах
2-3	СРСП1. Ручной MVP	5
4-5	СРСП2. Презентация стартапа. Прочитанные книги	5
7-9	СРСП3. Инвестиции (3Д, Краудфандинг, инвесторы) + Вэб-сайт	5
10-13	СРСП4. MVP на рынке (MVO)	5
	ИТОГО	20

Календарь курса:

Неделя	Занятия в классе			СРС	СРСП
	Тема	Лекции	Практики		
1	Техпренёрство. Веяние времени и потребность государства. <i>Практика #1</i>	2	1		
2	МСІ. Прорывная Идея и источники вдохновения. Тренды. Разница между инкубатором и акселератором, как итоговой цели. <i>Практика #2</i>	2	1	Распределение задания для СРС1	Распределение задания для СРСП1
3	Команда. Как привлечь со-основателей с нужными компетенциями и мотивировать команду в трудные моменты. <i>Практика #3</i>	2	1		
4	Разбиение Целевой Аудитории на Клиентские Сегменты. Составление уникального Ценностного Предложения каждому сегменту. <i>Практика #4</i>	2	1		Распределение задания для СРСП2
5	Customer Development. Изучение клиентов через Проблемные Интервью. <i>Практика #5</i>	2	1		
6	Прямые конкуренты и продукты заменители. Объём рынка TAM - SAM - SOM. <i>Практика #6</i>	2	1		
7	MVP. Имплементация продукта согласно МСІ. <i>Практика #7</i>	2	1	СРС1 защита.	СРСП1 защита
8	Презентация. Pitch Deck. Повторение и закрепление изученного материала. Рубежный контроль. <i>Практика #8</i>	2	1	Распределение задания для СРС2	СРСП2 защита
9	Canvas-карта Бизнес-Модели. HADI-циклы для тестирования гипотез. Модели монетизации. <i>Практика #9</i>	2	1		Распределение задания для СРСП3

10	Метрики и юнит-экономика продукта <i>Практика #10</i>	2	1		Распределение задания для СРСП4
11	Финансы и Ценообразование <i>Практика #11</i>	2	1		
12	Маркетинг. Первые Продажи. PR. <i>Практика #12</i>	2	1		
13	Customer Validation. Каналы продаж и масштабирование. <i>Практика #13</i>	2	1		
14	Венчурные Инвестиции. Виды инвесторов на раундах Pre-seed, Seed, A/B/C. Бизнес-ангелы и Краудфандинг. <i>Практика #14</i>	2	1		СРСП3/ СРСП4 защита
15	Презентационные навыки. Питчинг. Публичные выступления. <i>Рубежный контроль Практика #15</i>	2	1		СРС2 защита.
16-17	Финальный экзамен		2		(теоритическая и практическая часть)

График оценивания

No	Критерии оценки	Недели																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16-17		
1.	Участие / Посещение	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	5%	
2.	Практика	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	15%	
3.	СРС	*						*										10%	
4.	СРСП	*				*				*				*					20%
5.	Mid-term / End-term								*								*	10%	
6.	Final exam																*	40%	
	ИТОГО																	100%	

Лекционные занятия - это микс информации, обсуждений и практического применения навыков.

Практика – укрепит знания студентов практическим применением лекционных материалов.

Оценивание в классе - подготовит учащихся к промежуточному и итоговому рубежному контролю, а также определит уровень компетентности, который они достигли по соответствующему предмету. Цель рубежного контроля - выявить потенциальные расхождения в понимании и прогрессе учащихся, чтобы внести определённые коррективы в содержание и процедуры курса и / или назначать дополнительные задания определенным лицам или всей группе.

Домашние задания - консолидируют концепции и материалы, воспринятые во время занятий в классе, помогают учащимся расширять знания с помощью разнообразных дополнительных ресурсов и / или практиковать определенные области навыков; также будут развивать способность учащихся работать индивидуально и решать связанные с этим проблемы.

СРС (Самостоятельная Работа Студента) – включает в себя групповой проект, который обучаемые должны выполнять на независимой основе. Предполагается, что для выполнения проекта, обучаемые должны использовать знания и навыки, полученные в классе. Помощь и консультации преподавателя не предусмотрены.

СРСП (Самостоятельная Работа Студента с Преподавателем) – включает в себя групповой проект, который обучаемые должны выполнять на независимой основе. Предполагается, что для выполнения проекта,

обучаемые должны использовать знания и навыки, полученные в классе. Помощь и консультации будут предоставляться учителями в **свободное** рабочее время.

Промежуточный рубежный контроль (Mid-term)– диагностический тест, используемый для определения прогресса студентов, их сильных и слабых сторон, предназначенных для выяснения того, какое дальнейшее обучение необходимо. Он включает компьютерный тест.

Итоговый рубежный контроль (End-term) – диагностический тест, используемый для определения прогресса студентов, их сильных и слабых сторон, предназначенных для принуждения ученика к подготовке к финальному экзамену. Он включает компьютерный тест.

Финальный Экзамен (Final) – тест, презентации и практическая часть, призванные определить, насколько успешно ученики достигают целей обучения.

Система оценок:

Промежуточные Рубежные Контроли (на 7-ой и 15-ой неделе) объединяют темы всех лекций, практик, лабораторий, СРС, СРСП и материалов для чтения, обсуждавшихся на момент аттестации. Максимальное количество баллов за посещаемость, активность, СРС, СРСП и практические задания для каждой аттестации составляет 30 баллов.

Финальный Экзамен объединяет и обобщает все материалы курса, проводится в сложной форме с тестом, практической частью и презентацией проекта. Продолжительность финального экзамена - 180 мин. Максимальное количество баллов - 40. В конце семестра обучаемый получает общую оценку из 100 баллов, отображающую работу студента в течение семестра.

Внимание!

- 1) Если обучаемый пропустил без причины более 20% уроков, студент получает оценку «F (Fail)»;
- 2) Если за 2 аттестации студент получает 29 или менее баллов из 60, этот студент не допускается на финальный экзамен, и за весь курс он получает оценку «F (Fail)»
- 3) Если студент получает на финальном экзамене 19 или менее баллов из 40, то независимо от того, сколько баллов он получил за две аттестации, в целом он получает оценку «F (Fail)»;

Академическая честность:

- Обман, дублирование, фальсификация данных, плагиат не допускаются ни при каких обстоятельствах!
- Обучаемые должны принимать участие в каждом занятии. Несмотря на то, что посещаемость имеет решающее значение, просто быть в классе НЕДОСТАТОЧНО. Участие означает чтение присланных материалов, прибытие в класс вовремя, готовность задавать вопросы и участвовать в обсуждении.
- Ожидается, что учащиеся будут играть активную роль в обучении (преподаватель предоставит информацию и рекомендации для этого).
- Студенты должны приходить вовремя.
- Студенты должны быть готовы отрабатывать пропущенные занятия.
- Передача тестов обычно не разрешается.
- Мобильные телефоны всегда должны быть выключены во время занятий.
- Студенты всегда должны проявлять терпимость, уважение и взаимную поддержку другим студентам.

Студенты поощряются за

- консультации с учителем по любым вопросам, связанным с курсом;
- восстановление пропущенного материала без каких-либо вычетов по баллам, в случае отмененных по уважительной причине занятий;
- непрерывное отслеживание баллов/оценок в течение всего семестра.
- внесение предложений по совершенствованию учебного процесса;