

Международный институт экономики и финансов

Программа дисциплины «Основы предпринимательства»

Преподаватель

МВА Щекочихин Петр Андреевич

Описание

Основы предпринимательства являются курсом по выбору для студентов бакалавриата МИЭФ. Это практический курс для студентов, интересующихся темой предпринимательства. Курс будет полезен там, кто рассматривает вариант карьеры в собственном бизнеса, а также тем, кто интересуется сферой предпринимательства с целью инвестирования.

Курс преподается на английском и русском языках.

Структура курса предполагает ознакомление с лучшими мировыми практиками в области информационных стартапов и их использованием в собственном проекте.

Цели курса

Основными целями курса являются:

- познакомится с основными принципами ведения предпринимательской деятельности
- позволить студенту определить привлекательность предпринимательского типа карьеры
- предоставить инструментарий для запуска небольшого собственного проекта

Методы и формы обучения

В рамках курса применяются следующие методы и формы обучения:

- лекции, в ходе которых рассматриваются теоретические и практические аспекты предпринимательства
- домашние задания по каждой ключевой теме
- практические задания в классе

Продолжительность курса – 32 академических часа лекций/семинаров

Интернет-ресурсы

<http://startupclass.samaltman.com/>

<http://www.paulgraham.com/articles.html>

Определение итоговой оценки

Финальная оценка определяется исходя из следующих весов:

- 60% - домашние задания
- 40% - финальный проект

Содержание курса

Тема 1. Что такое предпринимательство. Характеристики предпринимателей.

Какой вид деятельности можно считать предпринимательством. Можно ли научиться предпринимательству. Какие черты характерны для предпринимателей. Какова вероятность

успешного развития стартапа с учетом мирового опыта. Типы предприятий с точки зрения моделей роста.

Тема 2. Выбор идеи, анализ рынка новой идеи.

Анализ идей «с рынка». Как придумать новый продукт. Правильная организация мозгового штурма. Критическая оценка новой идеи. Организация «состязания» идей. Проведения опросов среди потенциальных клиентов, поставщиков, специалистов-консультантов. Проведение онлайн/оффлайн опросов. Проведение групповых обсуждений.

Тема 3. Представление идеи. Поиск партнеров, инвесторов, менторов.

Краткое представление бизнес-плана (pitch). Выбор формы представления в зависимости от аудитории и целей. Способы формирования команды основателей. Оптимальное количество основателей. Стоит ли выбирать в партнеры друзей/знакомых. Оптимальный набор компетенций в команде основателей. Распределение ролей и вознаграждения среди основателей.

Тема 4. Финансовое планирование.

Количественные предположения относительно ключевых показателей бизнеса. Тестирование предположений. Сбор и анализ полученных данных. Составление базового финансового плана. Анализ чувствительности финансовых результатов от сделанных предположений.

Тема 5. Прототипы, минимально жизнеспособный продукт, проверка гипотез.

Изготовление физического прототипа. Изготовление набросков цифрового продукта. Создание видимости существования организации для тестирования сервисов. Разработка продукта с минимально необходимым функционалом. Формулирование большого количества гипотез. Тестирование гипотез. Резкая смена стратегий после тестирования гипотез.

Тема 6. Работа с персоналом.

Найм ключевых сотрудников. Стоит нанимать сотрудников или работать с подрядчиками. Проведение интервью. Возможность удаленного найма сотрудников. Распределение акций между сотрудниками.

Тема 7. Брендирование.

Генерации большого количество вариантов названий. Анализ вариантов названий. Тестирование вариантов названий. Создание корпоративной «истории» и культуры.

Тема 8. Первые клиенты.

Доступные способы продвижения. Выбор между оффлайн/онлайн продвижением. Партизанский маркетинг. Формирование «золотой сотни» ваших клиентов. Появление амбассадоров бренда. Непрерывное общение с пользователями/покупателями.

Литература

- David A. Harper - Foundations of Entrepreneurship and Economic Development. Routledge, 2003
- Peter Thiel - Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future. 2016
- Jim Collins - Good to Great: Why Some Companies Make the Leap and Others Don't. Unabridged, October 16, 2001
- Jason Fried - ReWork: Change the Way You Work Forever. 2016

Тематический расчет часов

№	Тема	Аудиторные часы
1.	Что такое предпринимательство. Характеристики предпринимателей	2
2.	Выбор идеи, анализ рынка новой идеи	8
3.	Представление идеи. Поиск партнеров, инвесторов, менторов.	4
4.	Финансовое планирование	4
5.	Прототипы, минимально жизнеспособный продукт, проверка гипотез	4
6.	Работа с персоналом	4
7.	Брендинг	2
8.	Первые клиенты	4
	Всего	32