

АНОТАЦІЯ

Назва дисципліни	Маркетинг стартапів
Освітня програма	Маркетинг
Компонент освітньої програми	Вибірковий
Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни	3 кредити / 90 годин
Вид підсумкового контролю	залік
Мова викладання	українська
Викладач	Коханевич Тетяна Петрівна
CV викладача на сайті кафедри	http://rshu.edu.ua/kafedry-fdkmttf/kafedra-etub/sklad-ketub/121-personalii/1209-kokhanevych-tetiana-petrivna
E-mail викладача:	tetyana.kokhanevych@rshu.edu.ua
Консультації	Очні та online консультації згідно з графіком консультацій

Мета та завдання навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна «Маркетинг стартапів» спрямована на формування у здобувачів вищої освіти компетентностей, необхідних для розуміння особливостей створення, розвитку та просування інноваційних проектів і стартапів у сучасному ринковому середовищі.

Мета: є формування у студентів системного розуміння принципів маркетингу стартапів, набуття знань щодо розробки та тестування бізнес-ідей, дослідження ринку, формування ціннісної пропозиції, а також розвиток навичок створення та просування інноваційних продуктів і послуг в умовах високої конкуренції та невизначеності.

Завданням навчальної дисципліни є ознайомлення студентів з основними концепціями створення та розвитку стартапів, вивчення особливостей маркетингових досліджень для інноваційних проектів, опанування методів генерації та оцінювання бізнес-ідей, формування навичок розробки ціннісної пропозиції та бізнес-моделі стартапу, вивчення інструментів просування нових продуктів на ринку, аналіз методів залучення та утримання клієнтів, а також розвиток здатності оцінювати ефективність маркетингових стратегій стартапів і адаптувати їх до змін ринкового середовища.

Зміст навчальної дисципліни

Модуль 1

Змістовний модуль 1.

- Тема1. Сутність та особливості стартапів.
- Тема2. Генерація та відбір бізнес-ідей для стартапу.
- Тема3. Маркетингові дослідження для стартапів.
- Тема4. Ціннісна пропозиція стартапу (Value Proposition).
- Тема5. Бізнес-модель стартапу.
- Тема6. Lean-підхід та тестування гіпотез.
- Тема7. Стратегії просування стартапів.
- Тема8. Залучення та утримання клієнтів.
- Тема9. Фінансування стартапів.
- Тема10. Масштабування стартапу та розвиток бренду.