

УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.

Утверждаю
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г

КОМПЛЕКТ РАБОЧИХ ПРОГРАММ

УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «Цифровое предпринимательство»

Наименование программы

г. Москва 2025

УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Актуализированная версия
утверждена на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.

Утверждаю
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА «Цифровое предпринимательство»

(наименование дисциплины (курса, учебного предмета) по учебному плану)

Москва 2025

1. Цель изучения учебного предмета

1. Целью освоения учебного предмета является формирование навыков работы в цифровом предпринимательстве средствами проектных технологий в сфере серверной веб-разработки.

2. Планируемые результаты обучения по учебному предмету

| | |
|---------|---|
| Знать | <ul style="list-style-type: none">• основные понятия о профессии «интернет-предпринимателя»;• аспекты старта своего дела в цифровой среде. |
| Уметь | <ul style="list-style-type: none">• развивать стратегии для выхода на рынок;• выстраивать бизнес-модели;• применять эффективные инструменты работы в сфере инвестиций;• ответственно относиться к трудовой деятельности. |
| Владеть | <ul style="list-style-type: none">• навыками анализа целевой аудитории;• навыками работы в сфере инвестиций;• коммуникативными навыками и навыками работы в команде |

3. Содержание учебного предмета

3.1. Распределение учебного времени, выделенного на контактную работу обучающихся с преподавателем, на самостоятельную работу обучающихся и учебные часы с использованием дистанционных образовательных технологий

Общая трудоемкость (объем) учебного предмета составляет 72 академических часа.

Продолжительность: 12 недель.

Недельная нагрузка: 6 часов в неделю.

Предварительный режим занятий: 3 дня в неделю по 2 часа.

| № | Наименование тем учебного предмета | Общая трудоемкость, ч. | Всего, ч. Сумма | Контактная работа, ч | | | Учебные занятия с применением дистанционных технологий, ч | Самостоятельная работа, ч | Форма аттестации |
|---|--|------------------------|-----------------|----------------------|---------------------|------------------------------------|---|---------------------------|------------------|
| | | | | Лекции | Лабораторные работы | Практические и семинарские занятия | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1 | Тема 1. Современный предприниматель. Как стать успешным в digital: навыки и мышление | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 6 | - |
| 2 | Тема 2. Исследование потребностей ЦА и позиционирование | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 6 | - |
| 3 | Тема 3. Бизнес-модель и Unit-экономика на салфетке. Ключевые управленческие метрики | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 6 | - |
| 4 | Тема 4. Стратегия и тактика: как успешно выйти на рынок с новым проектом или продуктом | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 6 | - |
| 5 | Тема 5. Построение бизнес-процессов в стартапе и инвестиции | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 6 | - |
| 6 | Тема 6. SEO-оптимизация | 11 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 6 | - |
| | Промежуточная аттестация | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | Зачет |
| | Итого: | 72 | 0 | 0 | 0 | 0 | 35 | 36 | 1 |

3.2. Содержание тем учебного предмета

Тема 1. Современный digital предприниматель

- Технари и гуманитарии. Этапы развития продукта. Идеи, как они рождаются. Этапы развития идеи. Работа с идеями.

Тема 2. Исследование потребностей целевой аудитории и позиционирование.

- Целевая аудитория. Сервисы аналитики запросов. Поиск и анализ конкурентов. Анализ данных по конкурентам. Позиционирование.

Тема 3. Бизнес-модель и Unit-экономика на салфетке.

- Бизнес модель и юнит-экономика. Cashflow and PL. Сметы. Сведение. Бизнес-план и эффективные способы работы.

Тема 4. Стратегия и тактика: как успешно выйти на рынок с новым проектом или продуктом.

- Стратегия и тактика. Создание минимальной версии продукта. Бесплатные каналы привлечения. Коммерческое предложение и способы работы с ним.

Тема 5. Как собрать сильную команду.

- Ключевые формы менеджмента. Модель Ицхака Адизеса. Психотипы людей и формы работы с ними.

Тема 6. Построение бизнес-процессов в стартапе и инвестиции.

- Основные бизнес-процессы. Продажи. Производство. Инвестиции. Типы инвестиций.

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение (курса, учебного предмета)

| № п/п | Вид и наименование литературы |
|-----------------------------------|--|
| Основная: | |
| 1. | Предпринимательство : учебник / И. К. Ларионов, А. Н. Герасин, О. Н. Герасина [и др.] ; под ред. И. К. Ларионова. – 6-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 190 с. : табл., схем. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710997 (дата обращения: 01.03.2023). – ISBN 978-5-394-05072-5. – Текст : электронный. |
| 2. | Предпринимательство : учебное пособие / Н. Ю. Никитина, С. М. Корунов, А. А. Яшин, И. Д. Опарин ; под общ. ред. Н. Ю. Никитиной ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2020. – 259 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699086 (дата обращения: 01.03.2023). – Библиогр.: с. 237-240. – ISBN 978-5-7996-3107-9. – Текст : электронный. |
| 3. | Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательства : учебник : [12+] / Ю. Б. Рубин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2020. – 518 с. : ил., табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455432 (дата обращения: 02.03.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4257-0441-2. – Текст : электронный. |
| Дополнительная: | |
| 4. | Татарников, Е. А. Маркетинг : шпаргалка : учебное пособие : [16+] / Е. А. Татарников; Научная книга. – 2-е изд. – Саратов : Научная книга, 2020. – 48 с. |
| 5. | Кульпин, С. В. Структура и содержание интернет-маркетинга : учебное пособие / С. В. Кульпин ; под ред. Е. В. Попова ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2020. – 103 с. |
| Информационное обеспечение | |
| 6. | Гарант http://www.garant.ru |
| 7. | Образовательная платформа lms.synergy.ru |
| 8. | ЭБС Юрайт urait.ru |

5. Учебно-материальная база, необходимая для осуществления образовательного процесса по (курсу, учебному предмету)

Материально-техническое обеспечение учебного предмета включает в себя:

- персональный компьютер/мобильное устройство (обучающийся обеспечивает самостоятельно) с любой операционной системой, позволяющей использовать браузеры и подключаться к сети «Интернет»;
- стандартный пакет офисных программ (обучающийся обеспечивает самостоятельно, полный список возможно уточнить у куратора программы);
- обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета - lms.synergy.ru;
- обеспечение доступа в электронную библиотеку urait.ru.

6. Методические рекомендации (указания, материалы) для преподавателей и обучающихся

В процессе освоения учебного предмета используются такие виды учебных занятий и работ как: учебные занятия с применением дистанционных технологий, самостоятельная работа.

Методические указания для обучающихся при обучении в виде занятий с применением ДОТ

В процессе занятий с ДОТ рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, выполнить самостоятельную работу.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанного занятия с применением ДОТ.

Занятия с применением ДОТ имеют логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Также в завершении занятия с применением ДОТ преподаватель знакомит обучающихся с литературой (основной, дополнительной), с практическими заданиями для самостоятельной работы и даёт рекомендации по их выполнению. Полученную информацию целесообразно кратко и лаконично записывать.

Методические указания для преподавателей при проведении занятий с применением ДОТ

Занятия с применением ДОТ (далее занятие) – систематическое, последовательное изложение преподавателем учебного материала, записанное на видеокамеру.

Содержание тем занятий должно соответствовать цели учебного предмета и способствовать достижению планируемых результатов обучения по нему.

Объяснение нового материала рекомендуется начать с актуализации ранее изученных обучающимися тем, а также раскрытия цели и задач занятия. Затем перейти к его основной части, в которой формируются планируемые результаты обучения (знания) по учебному предмету.

Завершается занятие выводами по изученной теме. В этой части необходимо подчеркнуть, что обучающийся узнал нового на основе учебных элементов занятия. Также преподавателю необходимо ознакомить обучающихся с литературой (основной, дополнительной), с практическими заданиями и дать рекомендации по их выполнению.

Методические указания для обучающихся по выполнению самостоятельной работы

По мере прослушивания занятий в видеозаписи, слушатель последовательно выполняет самостоятельную работу, в которую входят: изучение рекомендованной (обязательной и дополнительной) литературы, выполнение заданий.

Прежде чем приступать к выполнению самостоятельной работы, слушателю необходимо подготовить оформленные в процессе занятий

записи конспектов.

В ходе выполнения самостоятельной работы необходимо следовать рекомендациям, полученным от преподавателя в конце занятия, использовать материал занятий и конспекты, оформленные по ним, рекомендованную литературу.

Методические указания для преподавателей по организации самостоятельной работы

Для организации самостоятельной работы обучающихся преподаватель задания, направленные на формирование и закрепление полученных знаний по учебному предмету. Задания с указаниями размещаются на платформе электронного обучения lms.synergy.ru.

Перечень заданий для самостоятельной работы

Тема 1. Задание:

Изучите кейс успешного цифрового продукта (*например, Uber, VK, Telegram, Poizon, Avito, Youtube, Gold Apple (мобильное приложение)*), проанализируйте ключевые показатели и письменно ответьте на следующие вопросы в форме презентации или эссе.

1. Какую проблему (боль) решает продукт?
2. Какая целевая аудитория продукта?
3. Как команда работала над запуском и развитием продукта ?
4. Как продукт изменялся с момента запуска и чем это было обусловлено (*например, появились ли новые функции, сервисы, возможности*)?
5. Как изменялась (и изменялась ли) целевая аудитория и позиционирование на рынке?

Тема 2. Задание 1:

Придумайте собственную идею цифрового продукта (*например, мобильное приложение или веб-сервис*) или выберите существующий цифровой продукт и проведите исследование целевой аудитории для этого продукта:

1. Сегментируйте аудиторию по возрасту, интересам, местоположению.
2. Опишите основные боли, потребности и ожидания вашей целевой аудитории.

Прикрепите документ с описанием целевой аудитории (не более 2 страниц), можно использовать таблицы и диаграммы для визуализации сегментов.

Задание 2:

Придумайте собственную идею цифрового продукта (*например, мобильное приложение или веб-сервис*) или выберите существующий цифровой продукт и проведите исследование 2-3 конкурентов этого продукта:

1. Кто их целевая аудитория? Опишите портреты.
2. Какие функции или услуги, привлекающие пользователей и отличающие их от иных конкурентов, они предлагают (преимущества)?

3. Какие недостатки в их продукте вы можете выделить?

Создайте таблицу (электронную/файл), прикрепив ссылку или документ, в которой выделите следующие строки:

- конкурент 1;
- конкурент 2;
- конкурент 3.

И столбцы:

- ЦА;
- преимущества;
- недостатки.

Тема 3. Задание:

Придумайте простой цифровой продукт или услугу (*например, подписка на мобильное приложение или онлайн-курс*), постройте бизнес-модель для вашего продукта, включив следующие элементы:

- источники дохода (продажи, подписки, реклама и т.п.);
- основные расходы (разработка, маркетинг, поддержка, операционные расходы).

Рассчитайте unit-экономику по следующим показателям:

- стоимость привлечения одного клиента (CAC);
- доход с одного клиента (ARPU);
- сравните показатели и определите, является ли ваша модель прибыльной.

Прикрепите текстовое описание вашей модели и расчет unit-экономики.

Тема 4. Задание:

1. Выберите свой продукт (можно использовать ранее разработанную идею) и составьте план выхода на рынок, включив следующие элементы:

- Выберите одну из трех моделей запуска (например, мягкий запуск, запуск с привлечением ранних пользователей или массовый запуск).
- Опишите минимальную версию продукта (MVP): какие функции или характеристики будут включены для начала, чтобы протестировать рынок.
- Определите 3 основных канала для привлечения первых клиентов (например, социальные сети, контекстная реклама, партнерские программы).

2. Разработайте коммерческое предложение для потенциальных клиентов:

- В чем уникальность вашего продукта?
- Какие выгоды получит клиент?

Прикрепите документ с планом выхода на рынок и текстом коммерческого предложения (до 3 страниц).

Тема 5. Задание:

Выберите цифровой продукт или услугу, представьте, что вы уже запускаете его. Опишите ключевых членов команды (ключевые навыки,

преимущества, характеристики с учетом разобранных теории), необходимых для успешного старта:

1. Кто будет заниматься разработкой продукта?
2. Кто будет отвечать за маркетинг и привлечение клиентов?
3. Какие специалисты необходимы для операционной поддержки?

Тема 6. Задание:

1. Опишите основные бизнес-процессы для вашего стартапа:
 - Как будет организована разработка продукта?
 - Какие процессы необходимы для маркетинга, продаж и поддержки клиентов?
 - Как вы будете управлять финансами и операционными задачами?
 2. Определите вектор развития вашего продукта на ближайший год:
 - Какие функции или направления планируете развивать в первую очередь?
 - Как будете измерять успех (ключевые показатели)?
 3. Изучите и опишите возможные источники финансирования вашего стартапа:
 - Какие способы привлечения инвестиций вам доступны? (венчурный капитал, краудфандинг, кредиты и т.д.)
 - Какие плюсы и минусы каждого из источников финансирования?
- Прикрепите документ с описанием бизнес-процессов, вектора развития и анализа источников финансирования (до 4 страниц).

Критерии оценивания

| Оценка | Критерий оценивания: |
|-------------------------|---|
| 5 (отлично) | Присутствуют и полностью раскрыты все пункты в рамках задания. |
| 4 (хорошо) | Присутствуют все пункты в рамках задания, но раскрыты не в полной мере. |
| 3 (удовлетворительно) | Присутствует половина пунктов в рамках задания. |
| 2 (неудовлетворительно) | Отсутствует более половины пунктов в рамках задания. |

7. Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по (курсу, учебному предмету)

7.1. Промежуточная аттестация

Форма проведения промежуточной аттестации – зачет.

Порядок проведения промежуточной аттестации: проводится дистанционно, предполагает выполнение обучающимся одного практического задания, направленного на оценку сформированности планируемых результатов обучения (умений и практического опыта). Обучающийся получает задания в личном кабинете, выполняет его самостоятельно и сдает результаты на проверку. По результатам проверки обучающемуся выставляется оценка.

Практическое задание, выносимое на промежуточную аттестацию:

Ваша задача состоит в создании цифровой платформы, направленной

на повышение уровня комфорта и эффективности в умных городах. Проект включает в себя несколько этапов, начиная от идеи и заканчивая управлением развитием и расширением бизнеса.

Этап 1: Идея и продукт:

Разработайте идею цифровой платформы, которая решает конкретные проблемы умных городов.

Определите ключевые функциональные возможности продукта и предложите их описание.

Этап 2: Анализ целевой аудитории и конкурентов:

Исследуйте и определите целевую аудиторию для вашей платформы. Опишите их потребности и ожидания.

Проведите анализ конкурентов, выделите их преимущества и недостатки.

Этап 3: Позиционирование и УТП:

Определите стратегию позиционирования вашего бизнеса на рынке умных городов.

Сформулируйте УТП, которое выделит ваш продукт на фоне конкурентов.

Этап 4: Стратегия развития:

Разработайте стратегию развития компании на ближайшие 3 года.

Определите ключевые этапы, метрики успеха и план мероприятий для каждого этапа.

Промежуточная аттестация проводится дистанционно. Ко времени на начала зачета обучающийся получает документ с перечнем заданий. Срок выполнения - 1 час. До окончания обозначенного времени обучающемуся необходимо отправить документ с выполненным заданием на почту куратору, который осуществляет проверку.

Критерии оценивания промежуточной аттестации

| Оценка | Критерий оценивания: |
|-------------------------|---|
| 5 (отлично) | Присутствуют и полностью раскрыты все пункты в рамках задания. |
| 4 (хорошо) | Присутствуют все пункты в рамках задания, но раскрыты не в полной мере. |
| 3 (удовлетворительно) | Присутствует половина пунктов в рамках задания. |
| 2 (неудовлетворительно) | Отсутствие более половины пунктов в рамках задания. |