

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**  
Кафедра готельно-ресторанної справи та туризму

**ЗАТВЕРДЖЕНО**  
Факультет економічний  
“18” червня 2026 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
СТАРТАП-МЕНЕДЖМЕНТ У ТУРИЗМІ**

Галузь знань J «Транспорт та послуги»

Спеціальність J3 «Туризм та рекреація»

Освітня програма «Туризм»

Факультет Економічний

Розробник: Олександр СТРЕТОВИЧ, доцент кафедри готельно-ресторанної справи та туризму, к.е.н., доцент

Київ – 2026 р.

### Опис навчальної дисципліни

Дисципліна «Активний туризм» є вибірковою для підготовки здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності **ІЗ «Туризм та рекреація»** та формує у здобувачів системне уявлення про теоретичні та практичні засади організації, функціонування й розвитку активних видів туристичної діяльності. У процесі вивчення дисципліни розглядаються особливості організації пішого, гірського, велосипедного, водного, лижного, кінного та інших видів активного туризму, принципи розроблення маршрутів, питання безпеки туристичних подорожей, використання природно-рекреаційних ресурсів, а також сучасні тенденції розвитку активного туризму в Україні та світі. Основними завданнями вивчення дисципліни є: ознайомлення здобувачів вищої освіти з теоретичними основами активного туризму; вивчення класифікації та особливостей різних видів активного туризму; формування знань щодо організації та проведення активних туристичних подорожей; набуття навичок розроблення та оцінювання туристичних маршрутів; вивчення вимог до забезпечення безпеки туристів під час активних подорожей; аналіз ресурсного забезпечення розвитку активного туризму; формування вмінь оцінювати туристично-рекреаційний потенціал територій для розвитку активного туризму.

<b>Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь</b>		
Освітній ступінь	бакалавр	
Спеціальність	ІЗ «Туризм та рекреація»	
Освітня програма	«Туризм»	
<b>Характеристика навчальної дисципліни</b>		
Вид	вибіркова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	Екзамен	
<b>Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти</b>		
	<b>Форма здобуття вищої освіти</b>	
	<b>денна</b>	<b>заочна</b>
Курс (рік підготовки)	4	4
Семестр	8	8
Лекційні заняття	13 год.	10 год.
Практичні, семінарські заняття	26 год.	10 год.
Лабораторні заняття		год.
Самостійна робота	81 год.	100 год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	3 год.	

## 1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

**Мета викладання навчальної дисципліни.** Важливу роль сучасна теорія підприємництва відводить раціональній інвестиційній діяльності, інноваційному підприємству, науково обґрунтованому підприємницькому управлінню, шляхам та засобам підвищення ефективності функціонування підприємств, передбаченню можливих ризиків у підприємницькій діяльності.

Перелік навчальних дисциплін, які передують вивченню дисципліни «Стартап-менеджмент у туризмі» - «Організація туризму», «Менеджмент туризму», «Готельна справа», «Ресторанна справа».

### *Набуття компетентностей:*

#### **інтегральна компетентність (ІК):**

Здатність комплексно розв'язувати складні професійні задачі та практичні проблеми у сфері туризму і рекреації як в процесі навчання, так і в процесі роботи, що передбачає застосування теорій і методів системи наук, які формують туризмознавство, і характеризуються комплексністю та невизначеністю умов.

#### **загальні компетентності (ЗК):**

К04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу.

#### **спеціальні (фахові) компетентності (СК):**

К20. Розуміння процесів організації туристичних подорожей і комплексного туристичного обслуговування (готельного, ресторанного, транспортного, екскурсійного, рекреаційного);

К21. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту;

К25. Здатність використовувати в роботі туристичних підприємств інформаційні технології та офісну техніку.

### **Програмні результати навчання (ПРН):**

ПР01. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці основні положення туристичного законодавства, національних і міжнародних стандартів з обслуговування туристів;

ПР06. Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів;

ПР17. Управляти своїм навчанням з метою самореалізації в професійній туристичній сфері;

ПР20. Виявляти проблемні ситуації і пропонувати шляхи їх розв'язання;

ПР22. Професійно виконувати завдання в невизначених та екстремальних ситуаціях.

## 2. Програма та структура навчальної дисципліни:

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	тижні	усього	у тому числі				усього	у тому числі				
л			п	інд.	с.р.	л		п	інд.	с.р.		

<b>Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase</b>												
Тема 1. Стартап екосистема	1	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1	
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1	
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в туризмі	3	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1	
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	4	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1	
Тема 5. Валідація ідей стартапу в туризмі	5	8	2	2	-	4	8	0,4	0,5	-	7,1	
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	6	8	2	2		4	8	0,4	0,5		7,1	
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	7	8	2	2		4	8	0,4	0,5		7,1	
<b>Разом за модулем 1</b>	<b>56</b>	<b>14</b>	<b>14</b>		<b>-</b>	<b>28</b>	<b>56</b>	<b>2,8</b>	<b>3,5</b>	<b>-</b>	<b>49,7</b>	
<b>Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами</b>												
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	8	8	2	2		4	8	0,4	0,4		7	
Тема 9. Презентації ідей стартапів в туризмі	9	8	2	2		4	8	0,4	0,5		7	
Тема 10. Динаміка команди	10	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7	
Тема 11. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	11	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7	
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	12	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7	

Тема 13. Основи маркетингу для стартапів в туризмі	13	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	14	8	2	2	-	4	8	0,4	0,6		7
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек	15	8	2	2		4	8	0,4	0,6		7,3
<b>Разом за модулем 2</b>		<b>64</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>32</b>	<b>64</b>	<b>3,2</b>	<b>4,5</b>	<b>-</b>	<b>56,3</b>
<b>Усього годин</b>		<b>120</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>60</b>	<b>120</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>106</b>

### 3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Стартап екосистема	0,5
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	0,5
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в туризмі	1
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	1
5	Валідація ідеї стартапу в туризмі	1
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	1
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	1
8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	1
9	Презентації ідей стартапів в туризмі	0,5
10	Динаміка команди	0,5
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	1
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	1
13	Основи маркетингу для стартапів в туризмі	1
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	1
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	1
	<b>Разом</b>	<b>13</b>

### 4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
-------	------------	-----------------

1	Стартап екосистема	1
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	1
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в туризмі	2
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	2
5	Валідація ідеї стартапу в туризмі	2
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	2
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	2
8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	2
9	Презентації ідей стартапів в туризмі	1
10	Динаміка команди	1
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	2
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	2
13	Основи маркетингу для стартапів в туризмі	2
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	2
	<b>Разом</b>	<b>26</b>

### 5. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми. Робота студентів з відповідною таблицею з воркбука	6
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	5
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в туризмі	6
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	6
5	Валідація ідеї стартапу в туризмі	5
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	5
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	5
8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	5
9	Підготовка презентації ідеї стартапу в туризмі	5
10	Динаміка команди	5
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	6

12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	6
13	Основи маркетингу для стартапів в туризмі	5
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	5
15	Підготовка презентація стартапу. Пітч-дек	6
	<b>Разом</b>	<b>81</b>

## 6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

- усне опитування;
- захист практичних робіт;
- модульні тести;
- екзамен.

## 7. Методи навчання

Під час викладання дисципліни «Стартап-менеджмент у туризмі» застосовуються наступні методи навчання:

### 1. Методи організації і самоорганізації навчально-пізнавальної діяльності:

- словесні (лекція, пояснення, семінарське заняття);
- наочні (ілюстрація, демонстрація);
- практичні (дослідження, практичні роботи, реферати, індивідуальні семестрові завдання);
- опрацювання літературних джерел.

### 2. Методи навчання за логікою передачі і сприймання навчальної інформації:

- індуктивні (від одиничного до загального, від конкретного до абстрактного);
- дедуктивні (сприяють засвоєнню навчального матеріалу на основі узагальнень).

### 3. Методи навчання за рівнем самостійності (напруженості) пізнавальної діяльності, якого досягають студенти, працюючи за схемою навчання, запропонованою викладачем:

- репродуктивний;
- проблемний;
- частково-пошуковий;
- дослідницький.

### 4. Методи навчання за ступенем керівництва навчальною роботою:

- навчальна робота під керівництвом викладача (практична робота в аудиторії);
- самостійна робота студента.

### 5. Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:

- ділова або рольова гра;
- дискусія;

- метод «мозкової атаки»;
- аналіз конкретних ситуацій;
- проблемна лекція.

## 8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

### 8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
7 семестр		
Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап середовище. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase		
Тема 1. Стартап екосистема	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Студенти розуміють особливості стартап екосистеми</li> <li>• Можуть назвати гравців української стартап-екосистеми</li> <li>• Студенти знають основні характеристики стартапу</li> <li>• Знають успішні українські стартапи та історії їх успіхів або провалів</li> <li>• Знають, з чого почати робити стартап</li> </ul>	
Практична робота 1.	<p>Воркшит №1</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Напишіть есе на 1 сторінку (до 1800 знаків) про стартап, який вам подобається і його взаємодію з різними елементами екосистеми</li> <li>2. Ідея для стартапу.</li> <li>3. Яку проблему вирішує ця ідея.</li> <li>4. Для кого вирішується проблема.</li> </ol>	13
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	<p>Студенти поділилися на команди</p> <p>Мають розподілені ролі в командах</p> <p>Розуміють поняття візії, місії та цінностей</p>	
Практична робота 2.	<p>Воркшит №2</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заповніть таблицю про членів вашої команди</li> <li>2. Опишіть вашу візію</li> <li>3. Опишіть вашу місію</li> </ol>	13

	4. Опишіть ваші цінності	
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в туризмі	Студенти мають: Ідентифікувати проблему, яку вони будуть вирішувати Написати до 20 питань “Як саме ми?” · Мати план до проведення інтерв’ю та стадії емпатії	
Практична робота 3.	Воркшит №3 1. Напишіть список питань, що будуть використані для емпатії та проведення інтерв’ю чи досліджень (не менше 15) 2. Опишіть проблему, яку ви будете вирішувати 3. Напишіть питання "Як саме ми..." до вашої проблеми 4. Заповніть карту емпатії 5. Будь ласка, дайте відповідь на питання (кожен член команди) і вирішіть, чи ви будете продовжувати працювати над своєю ідеєю	13
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Студенти мають знайти ідею, над якою будуть працювати</li> <li>• Студенти вміють взаємодіяти в команді і проводити брейнстормінг</li> </ul> Студенти вміють вибрати найбільш якісні ідеї	
Практична робота 4.	Воркшит №4 1. Напишіть 3 найкращі ідеї, які вам вдалося нагенерувати 2. Опишіть, як саме кожна з цих ідей вирішує обрану вами проблему	13
Тема 5. Валідація ідеї стартапу в туризмі	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Студенти навчилися валідувати свої ідеї через краш-тест</li> </ul> Знаходити слабкі сторони та реагувати на відгуки інших людей.	
Практична робота 5.	Зробити краш-тест ідей, які команди обрали собі для подальшої роботи над стартапом	0
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Заповнені поля Проблеми та Рішення</li> </ul> Проведений аналіз існуючих альтернатив рішення	
Практична робота 6.	Воркшит №6 Проаналізуйте, які альтернативи існують щодо вирішення вашої проблеми. Які у них є переваги і недоліки?	13

	Альтернативи Переваги Недоліки	
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Студенти розуміють свою цільову аудиторію</li> <li>• Студенти вміють створювати портрет клієнта</li> <li>• Студенти знають, хто їх ранні послідовники</li> </ul> Студенти вміють заповнювати канву ціннісної пропозиції	
Практична робота 7.	Воркшит №7 1. Створіть портрет клієнта 1 (B2C, якщо є) 2. Створіть портрет клієнта 2 (B2B, якщо є) 3. Заповніть канву ціннісної пропозиції для вашого стартапу	13
Модульний контроль 1. Тест до модуля 1.	Показати достатні знання з вивченого матеріалу. Зміцнити теоретичні знання одержані студентами в процесі вивчення дисципліни та розвинути навички і вміння застосувати їх при розробленні, впровадженні та супроводі проектів. Розв'язати тести.	22
Всього за змістовним модулем 1		100
<b>Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами</b>		
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Студенти вміють проводити валідацію ідей та гіпотез</li> <li>– Студенти знають інструменти для customer development</li> </ul> Студенти вміють проводити інтерв'ю	
Практична робота 8.	Воркшит №8 1. Опишіть, які гіпотези щодо вашого стартапу ви хочете валідувати. 2. Опишіть, які інсайти щодо кожної з гіпотез ви отримали після проведення інтерв'ю.	13
Тема 9. Презентації ідей стартапів в туризмі	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Студенти презентують напрацювання свого стартапу</li> <li>– Студенти вислухали запитання та покращили ідею після зворотнього зв'язку</li> </ul>	

Практична робота 9.	1. Презентувати напрацювання команд 2. Валідувати ідеї команд та результати кастдеву	0
Тема 10. Динаміка команди	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Студенти розуміють, на якій стадії знаходиться їх команда</li> <li>– Студенти знають, як ефективніше взаємодіяти між собою</li> <li>– Всі студенти вмотивовані рухатися далі у команді</li> </ul>	
Практична робота 10.	Воркшит №10 Напишіть есе (до 1800 знаків) про те, на якому етапі знаходиться зараз ваша команда і як вам потрібно вирішувати існуючі проблеми.	13
Тема 11. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Студенти розуміють, що таке MVP та основні його задачі</li> <li>– Студенти знають основні принципи створення прототипу/MVP</li> <li>– Студенти зможуть зробити план створення MVP</li> </ul>	
Практична робота 11.	Воркшит №11 1. Опишіть свій концепт MVP, базовий функціонал 2. Що має бути? 3. Чого не має бути?	13
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Студенти вміють шукати і аналізувати діяльність конкурентів</li> <li>– Студенти вміють розраховувати об'єм ринку</li> </ul>	
Практична робота 12.	Воркшит №12 1. Розрахуйте об'єм ринку: TAM, SAM, SOM. Розрахуйте MGR ринку. 2. Конкурентний аналіз: продукт, проблема, ціна.	13
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів в туризмі	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Студенти можуть обрати канал комунікації з ЦА</li> <li>– Студенти вміють скласти маркетингову стратегію</li> </ul>	
Практична робота 13.	Воркшит №13 1. Визначте основні канали комунікації зі своєю цільовою аудиторією	13

	2. Розпишіть 7P для свого продукту	
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	<ul style="list-style-type: none"> <li>–Студенти розуміють базові юридичні моменти розвитку стартапу</li> <li>–Студенти розуміють, які існують етапи залучення інвестицій</li> <li>–Студенти розуміють, що потрібно, аби залучити інвестиції в стартап</li> </ul>	
Практична робота 14.	<p>Воркшит №14</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опишіть потенційних інвесторів вашого стартапу.</li> <li>2. Напишіть листа потенційному інвестору.</li> </ol>	13
Тема 15. Підготовка презентації стартапу. Пітч-дек.	<ul style="list-style-type: none"> <li>–Студенти вміють пітчити свій стартап</li> <li>–Студенти знають сильні сторони свого продукту</li> <li>–Студенти вміють зробити правильну структуру презентації</li> <li>–Студенти вміють правильно розставляти акценти</li> </ul>	
Практична робота 15.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Презентувати свій стартап та правильно відповідати на питання</li> <li>2. Вивчити інструменти для презентації стартапу та її структуру</li> <li>3. Познайтися з ефективними кейсами пітчінгу</li> </ol>	
Модульний контроль 2. Тест до модуля 2.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Показати достатні знання з вивченого матеріалу.</li> <li>- Зміцнити теоретичні знання одержані студентами в процесі вивчення дисципліни та розвинути навички і вміння застосувати їх при розробленні, впровадженні та супроводі проєктів.</li> <li>- Розв'язати тести.</li> </ul>	22
Всього за змістовним модулем 2		100
Всього за семестр (навчальна робота 70 %)		70
Підсумковий контроль (іспит/залік/підсумкове оцінювання):		
в т.ч. перша частина (етап) підсумкового оцінювання (Презентація стартапу. Пітч-дек.)		20
друга частина (етап) підсумкового оцінювання (Екзаменаційний тест)		10
Всього за підсумковим контролем (30%)		30
Всього за курс		100

### 8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамени/заліки)
90-100	відмінно
74-89	добре

60-73	задовільно
0-59	незадовільно

### 8.3. Політика оцінювання

<b>Політика щодо дедлайнів та перескладання:</b>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
<b>Політика щодо академічної доброчесності:</b>	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Презентації повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
<b>Політика щодо відвідування:</b>	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із директором інституту)

### 9. Навчально-методичне забезпечення

- Конспекти лекцій та їх презентації (в електронному вигляді).
- ЕНК «Стартап-менеджмент у туризмі» - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2586>
- Підручники, навчальні посібники, практикуми;
- Методичні матеріали щодо вивчення навчальної дисципліни для здобувачів вищої освіти денної та заочної форм здобуття вищої освіти;

### 10. Рекомендовані джерела інформації

#### Основна

1. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Кравченко М. О., Копішинська К. О. Менеджмент стартап-проектів : навчальний наочний посібник. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. 435 с.
2. Кібік О. М., Котлубай В. О. Інноваційне підприємництво та управління стартапом : навчально-методичний посібник. Одеса : Фенікс, 2025.
3. Хаустов М. М. Стартапи: створення та масштабування : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с.
4. Бутко М. П., Бутко І. М., Мурашко М. С., Олійченко І. М., Дітковська М. Ю. Менеджмент інноваційної діяльності : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2021. 496 с..

#### Допоміжна

1. Кудла Н. Є. Управління якістю в туризмі : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 328 с.



16. Genesis вивів додаток для схуднення в ТОП-10 в США (рейтинг за виручкою). Як їм це вдалося? — кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis URL: <https://mc.today/prilozhenie-v-top-10-po-ssha-milliony-polzuyutsya-im-kazhdyj-den-kak-etogo-dobilis-v-genesis-chast-2/>

17. 15 млн завантажень і десятки мільйонів доларів доходу в рік — кейс проєкту BetterMe з екосистеми Genesis URL: <https://mc.today/15-mln-skachivaniy-i-desyatki-millionov-dollarov-dohoda-v-god-kejs-betterme-ot-genesis/>

18. Як венчурні фонди обирають стартапи і що відбувається після інвестицій?: Як інвестують венчурні фонди? — діляться експерти з венчурного фонду Genesis Investments Олена Мажуга, Investment Manager та Олексій Єрмоленко, Senior Investments Analyst URL: [https://drive.google.com/file/d/1OasFvoBAPrDWlkQv49ex\\_HZFY\\_Bv1P9s/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1OasFvoBAPrDWlkQv49ex_HZFY_Bv1P9s/view?usp=sharing)

19. Genesis Investments: як працює фонд та що зробити стартапу, щоб отримати інвестиції? — розповідає співзасновник BetterMe та керівний партнер Genesis Investments Віталій Лаптенюк URL: <https://dou.ua/forums/topic/33537/>

20. Оцінка компаній на фондовому ринку, шлях від приватної компанії до публічної: поради від Сергія Подоляка, Financial Analyst у холдингу Genesis URL: [https://drive.google.com/file/d/1S-J\\_zLm52iPv98pXCliK0vw5xYw4fHBa/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1S-J_zLm52iPv98pXCliK0vw5xYw4fHBa/view?usp=sharing)

21. Як стартапу ефективно пітчити, незважаючи на кризу — поради від Олени Мажуги, Investment Manager у венчурному фонді Genesis Investments URL: <https://gen.tech/blog/yak-startapu-efektivno-pitchiti-nezvazhayuchi-na-crizu/>

22. Що таке юніт-економіка і як з її допомогою уникнути втрати вкладень (прикладі розрахунку) URL: <https://ain.ua/2019/10/23/unit-ekonomika/>