

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра готельно-ресторанної справи та туризму

ЗАТВЕРДЖЕНО

Факультет економічний

“__18__” __чervня__ 2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

**НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
СТАРТАП-МЕНЕДЖМЕНТ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ**

Галузь знань J «Транспорт та послуги»

Спеціальність J2 «Готельно-ресторанна справа та кейтеринг»

Освітня програма «Готельно-ресторанна справа»

Факультет Економічний

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

Київ – 2026 р.

Опис навчальної дисципліни
«Стартап-менеджмент в індустрії гостинності»
(назва навчальної дисципліни)

Дисципліна «Стартап-менеджмент в індустрії гостинності» спрямована на формування у здобувачів вищої освіти знань і практичних навичок щодо створення, розвитку та управління інноваційними підприємницькими проєктами у сфері готельно-ресторанного бізнесу, туризму та гостинності.

У процесі вивчення дисципліни студенти опановують сучасні підходи до генерації бізнес-ідей, розроблення стартап-концепцій, аналізу ринкових можливостей, вивчення потреб споживачів та оцінювання конкурентного середовища. Розглядаються інструменти бізнес-моделювання, методології Lean Startup і Customer Development, особливості створення мінімально життєздатного продукту (MVP), а також механізми залучення інвестицій і фінансування стартапів.

Особлива увага приділяється цифровим технологіям, інноваціям у сфері гостинності, розробленню сервісних продуктів, управлінню стартап-командами, оцінюванню ризиків та масштабуванню бізнесу. Вивчаються успішні практики реалізації інноваційних проєктів у готельному, ресторанному та туристичному бізнесі.

Дисципліна формує у здобувачів компетентності щодо розроблення та презентації стартап-проєктів, прийняття підприємницьких рішень, управління інноваціями та реалізації бізнес-ініціатив в умовах динамічного розвитку індустрії гостинності.

Перелік навчальних дисциплін, які передують вивченню курсу «Стартап-менеджмент в індустрії гостинності»: «Готельна справа», «Ресторанна справа», «Проектування закладів готельно-ресторанного господарства», «Менеджмент готельно-ресторанної справи», «Маркетинг готельно-ресторанної справи».

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь	
Освітній ступінь	бакалавр
Спеціальність	J2 «Готельно-ресторанна справа та кейтеринг»
Освітня програма	«Готельно-ресторанний справа»
Характеристика навчальної дисципліни	
Вид	вибіркова
Загальна кількість годин	120
Кількість кредитів ECTS	4
Кількість змістових модулів	2
Курсовий проєкт (робота) (за наявності)	-
Форма контролю	<i>Екзамен</i>
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти	
	Форма здобуття вищої освіти

	денна	заочна
Курс (рік підготовки)	4	4
Семестр	7	7
Лекційні заняття	30 год.	8 год.
Практичні, семінарські заняття	30 год.	8 год.
Лабораторні заняття		год.
Самостійна робота	60 год.	104 год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	4 год.	

1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

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

Основною метою викладання дисципліни є формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних та грантових програмах підтримки стартапів.

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

- засвоєння студентами теоретичних та практичних основ створення і управління стартапами на початковій стадії їх розвитку;
- інтегрувати студентів у стартап екосистему України;
- надати знання для широкого орієнтування в основних термінах і поняттях інноваційного підприємництва;
- навчити розумінню розвитку власного стартапу;
- надати знання і можливість власної розробки першого проекту з бізнес-моделлю, маркетинговим планом, командою;
- підготувати студентів з перспективою подальшого розвитку власного проекту в інкубаційних або акселераційних програмах;
- навчити взаємодіяти з менторами та партнерами з різних сфер діяльності.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК):

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми діяльності суб'єктів готельного і ресторанного бізнесу, що передбачає застосування теорій та методів системи наук, які формують концепції гостинності і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

загальні компетентності (ЗК):

ЗК 02. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо, реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 06. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК 03. Здатність використовувати на практиці основи діючого законодавства в сфері готельного та ресторанного бізнесу та відстежувати зміни.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 04. Аналізувати сучасні тенденції розвитку індустрії гостинності та рекреаційного господарства.

ПРН 08. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами готельних та ресторанних послуг.

ПРН 17. Аргументовано відстоювати свої погляди у розв'язанні професійних завдань при організації ефективних комунікацій зі споживачами та суб'єктами готельного та ресторанного бізнесу.

ПРН 24. Презентувати власні проекти і розробки, аргументувати свої пропозиції щодо розвитку бізнесу в індустрії гостинності.

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.	
Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase												
Тема 1. Стартап екосистема	1	8	2	2	-	4	9	2		-	7	
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2	8	2	2	-	4	9		2	-	7	
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в індустрії гостинності	3	8	2	2	-	4	7			-	7	
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	4	8	2	2	-	4	9	2		-	7	
Тема 5. Валідація ідей стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	5	8	2	2	-	4	9		2	-	7	

Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	6	8	2	2		4	8				8
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	7	8	2	2		4	8				8
Разом за модулем 1	56	14	14	-	28	59	4	4	-	51	
Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами											
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	8	8	2	2		4	8	2			6
Тема 9. Презентації ідей стартапів в готельно-ресторанному бізнесі	9	8	2	2		4	7				7
Тема 10. Динаміка команди	10	8	2	2	-	4	6				6
Тема 11. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	11	8	2	2	-	4	6				6
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	12	8	2	2	-	4	8		2		6
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів в індустрії гостинності	13	8	2	2	-	4	8	2			6
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	14	8	2	2	-	4	9				9
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек	15	8	2	2		4	9		2		7
Разом за модулем 2	64	16	16	-	32	61	4	4	-	53	
Усього годин	120	30	30	-	60	120	8	8	-	104	

3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Стартап екосистема	2
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в індустрії гостинності	2
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	2
5	Валідація ідеї стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	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 готельно-ресторанному бізнесі	2
10	Динаміка команди	2
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	2
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	2
13	Основи маркетингу для стартапів в індустрії гостинності	2
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	2
	Разом	30

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Стартап екосистема	2
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в індустрії гостинності	2
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	2
5	Валідація ідеї стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	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 готельно-ресторанному бізнесі	2
10	Динаміка команди	2
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	2
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	2
13	Основи маркетингу для стартапів в індустрії гостинності	2
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2
15	Презентація стартапу. Пітч-дек	2
	Разом	30

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	4
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	4
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія в індустрії гостинності	4
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	4
5	Валідація ідеї стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	4
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	4
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	4
8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	4
9	Підготовка презентації ідеї стартапу в готельно-ресторанному бізнесі	4
10	Динаміка команди	4
11	Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	4
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкуренти переваги	4
13	Основи маркетингу для стартапів в індустрії гостинності	4
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	4
15	Підготовка презентація стартапу. Пітч-дек	4
	Разом	60

6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

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

7. Методи навчання

Під час викладання дисципліни «Стартап-менеджмент в індустрії гостинності» 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		
Практична робота 1. Стартап екосистема	ПРН 4, 8, 17, 24 <u>Знати і вміти:</u> Студенти розуміють особливості стартап екосистеми Можуть назвати гравців української стартап-екосистеми Студенти знають основні характеристики стартапу Знають успішні українські стартапи та історії їх успіхів або провалів Знають, з чого почати робити стартап <u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №1. 1. Напишіть есе на 1 сторінку (до 1800 знаків) про стартап, який вам подобається і його взаємодію з різними елементами екосистеми 2. Ідея для стартапу. 3. Яку проблему вирішує ця ідея. 4. Для кого вирішується проблема.	13
Практична робота 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	ПРН 4, 8, 17, 24 <u>Знати і вміти:</u> Студенти поділилися на команди Мають розподілені ролі в командах Розуміють поняття візії, місії та цінностей <u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №2 1. Заповніть табличку про членів вашої команди 2. Опишіть вашу візію 3. Опишіть вашу місію 4. Опишіть ваші цінності	13
Практична робота 3. Дизайн мислення. Визначення проблем,	ПРН 4, 8, 17, 24 <u>Знати і вміти:</u> Студенти мають: Ідентифікувати проблему, яку вони будуть вирішувати Написати до 20 питань “Як саме ми?”	13

<p>емпатія в індустрії гостинності</p>	<p>Мати план до проведення інтерв'ю та стадії емпатії</p> <p><u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №3</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. 	
<p>Практична робота 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей</p>	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Студенти мають знайти ідею, над якою будуть працювати Студенти вміють взаємодіяти в команді і проводити брейнстормінг Студенти вміють вибрати найбільш якісні ідеї</p> <p><u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №4</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Напишіть 3 найкращі ідеї, які вам вдалося нагенерувати. 2. Опишіть, як саме кожна з цих ідей вирішує обрану вами проблему. 	<p>13</p>
<p>Практична робота 5. Валідація ідеї стартапу в готельно-ресторанному бізнесі</p>	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Студенти навчилися валідувати свої ідеї через краш-тест Знаходити слабкі сторони та реагувати на відгуки інших людей.</p> <p><u>Зробити:</u> Провести краш-тест ідей, які команди обрали собі для подальшої роботи над стартапом.</p>	<p>0</p>
<p>Практична робота 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення</p>	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Заповнені поля Проблеми та Рішення Проведений аналіз існуючих альтернатив рішення</p> <p><u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №6</p>	<p>13</p>

	<p>Проаналізуйте, які альтернативи існують щодо вирішення вашої проблеми. Які у них є переваги і недоліки?</p> <p>Альтернативи. Переваги. Недоліки.</p>	
<p>Практична робота 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція</p>	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Студенти розуміють свою цільову аудиторію Студенти вміють створювати портрет клієнта Студенти знають, хто їх ранні послідовники Студенти вміють заповнювати канву ціннісної пропозиції</p> <p><u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №7</p> <ol style="list-style-type: none"> 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
<p>Модульний контроль 1. Тест до модуля 1.</p>	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Зробити:</u> 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.</p>	22
Всього за змістовним модулем 1		100
<p>Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами</p>		
<p>Практична робота 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез</p>	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Студенти вміють проводити валідацію ідей та гіпотез Студенти знають інструменти для customer development Студенти вміють проводити інтерв'ю</p> <p><u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №8</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Опишіть, які гіпотези щодо вашого стартапу ви хочете валідувати. 	13

	2. Опишіть, які інсайти щодо кожної з гіпотез ви отримали після проведення інтерв'ю.	
Практична робота 9. Презентації ідей стартапів в готельно-ресторанному бізнесі	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Студенти презентують напрацювання свого стартапу Студенти вислухали запитання та покращили ідею після зворотнього зв'язку</p> <p><u>Зробити:</u> 1. Презентувати напрацювання команд 2. Валідувати ідеї команд та результати кастдеву</p>	0
Практична робота 10. Динаміка команди	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Студенти розуміють, на якій стадії знаходиться їх команда Студенти знають, як ефективніше взаємодіяти між собою Всі студенти вмотивовані рухатися далі у команді</p> <p><u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №10 Напишіть есе (до 1800 знаків) про те, на якому етапі знаходиться зараз ваша команда і як вам потрібно вирішувати існуючі проблеми.</p>	13
Практична робота 11. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product)	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Студенти розуміють, що таке MVP та основні його задачі Студенти знають основні принципи створення прототипу/MVP Студенти зможуть зробити план створення MVP</p> <p><u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №11 1. Опишіть свій концепт MVP, базовий функціонал 2. Що має бути? 3. Чого не має бути?</p>	13
Практична робота 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні	<p>ПРН 4, 8, 17, 24</p> <p><u>Знати і вміти:</u> Студенти вміють шукати і аналізувати діяльність конкурентів Студенти вміють розраховувати об'єм ринку.</p>	13

конкуренти переваги	<u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №12 1. Розрахуйте об'єм ринку: TAM, SAM, SOM. Розрахуйте MGR ринку. 2. Конкурентний аналіз: продукт, проблема, ціна.	
Практична робота 13. Основи маркетингу для стартапів в індустрії гостинності	ПРН 4, 8, 17, 24 <u>Знати і вміти:</u> Студенти можуть обрати канал комунікації з ЦА Студенти вміють складати маркетингову стратегію <u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №13 1. Визначте основні канали комунікації зі своєю цільовою аудиторією 2. Розпишіть 7P для свого продукту	13
Практична робота 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	ПРН 4, 8, 17, 24 <u>Знати і вміти:</u> Студенти розуміють базові юридичні моменти розвитку стартапу Студенти розуміють, які існують етапи залучення інвестицій Студенти розуміють, що потрібно, аби залучити інвестиції в стартап <u>Зробити:</u> Заповнити воркшит №14 1. Опишіть потенційних інвесторів вашого стартапу. 2. Напишіть листа потенційному інвестору.	13
Практична робота 15. Підготовка презентації стартапу. Пітч-дек.	ПРН 4, 8, 17, 24 <u>Знати і вміти:</u> Студенти вміють пітчити свій стартап Студенти знають сильні сторони свого продукту Студенти вміють зробити правильну структуру презентації Студенти вміють правильно розставляти акценти <u>Зробити:</u> 1. Презентувати свій стартап та правильно відповідати на питання 2. Вивчити інструменти для презентації стартапу та її структуру 3. Познайомитися з ефективними кейсами пітчінгу	0
Модульний контроль 2.	ПРН 4, 8, 17, 24 <u>Зробити:</u>	22

Тест до модуля 2.	- 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.	
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

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	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).
Політика щодо академічної доброчесності:	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Презентації повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування:	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 в індустрії гостинності» - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3778>
- 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. Ден Сенор, Сол Сингер. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. Видавництво: Yakaboo Publishing, Рік видання 2016. 360 с.
2. Erik Ries. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Publisher: Grown Business, Publication Year 2011. 336 p.
3. Leigh Gallagher. The Airbnb Story: How Three Ordinary Guys Disrupted an Industry, Made Billions...and Created Plenty of Controversy. Publisher: Harper Business; First Edition, Publication Year 2017. 256 p.
4. Bill Aulet. Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup. Publisher: John Wiley & Sons, Publication Year 2013. 288 p.

Допоміжна

1. Майбутнє університетів URL: <https://uifuture.org>
2. Український університет нового покоління URL: <https://readymag.com>
3. Стартап-екосистема України. URL: Tech_ecosystem_guide_i_techukraine.org/ecosystem-map/
4. Prometheus: Дизайн-мислення для інновацій: URL: <https://prometheus.org.ua/designthinking/>
5. Christian Müller-Roterberg. Handbook of Design Thinking: URL: https://www.researchgate.net/publication/329310644_Handbook_of_Design_Thinking/link/5c3d987b299bf12be3c8b626/download
6. Business model canvas: URL: <https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/>
7. Steve Blank Entrepreneurship and Innovation: URL: steveblank.com
8. Mindtools. Team management. The Skills You Need to be a Great Boss : URL: https://www.mindtools.com/pages/main/newMN_TMM.htm
9. BuzzFeed з Подолу. Як українська компанія Genesis робить медіа для мільйонів американців URL: <https://ua-news.liga.net/economics/articles/buzzfeed-z-podolu-yak-ukrainska-kompaniya-genesis-robit-media-dlya-milyoniv-amerikantsiv>
10. «Покупець — король. В Україні, в Нігерії — всюди». Як український онлайн-маркетплейс Jiji покорив Африку — URL: <https://vctr.media/jiji-ne-taka-kotoraya-hadid-36732/>
11. Кузня українських стартапів або досвід трьох компаній: Universe, Headway та Boosters, які розробляють мобільні апки та заробляють мільйони доларів. URL: <https://vctr.media/specials/genesis-startups-history/>
12. Українці створили медіа для читачів зі всього світу, їх річний дохід — десятки мільйонів доларів. Велика історія AmoMedia URL:

https://mc.today/ukrainsy-sozdali-media-dlya-chitatelej-so-vsego-mira-ih-godovaya-vyruchka-desyatki-millionov-dollarov-bolshaya-istoriya-amomedia/?fbclid=IwAR3bcKKJydrLfQB_6Ju8U7_HngwMbEELW6xlQpojbIQ6qRS1RHZRw8EvWMg

13. Про проекти та напрямки розвитку Genesis URL: <https://mc.today/company/genesis/>

14. Як стати лідером у ніші: поради від Head of Web, Макса Лукомінського з проекту OBRIO, що входить до холдингу Genesis. URL: <https://gen.tech/blog/maks-lukominskij-z-obrio-zapustiv-4-startapi-2-kickstarter-kampani%d1%97-i-napisav-knigu-pro-rozvitok-biznesu-os-urivok-z-ne%d1%97/>

15. Генерація ідей: поради від Employer Brand Manager в Genesis Анастасії Овчаренко URL: <https://drive.google.com/file/d/1W526jSz9sTg0hAyqqJnf2HBtJax5UmUQ/view?usp=sharing>

16. Genesis вивів додаток для схуднення в ТОП-10 в США (рейтинг за виручкою). Як їм це вдалося? — кейс проекту 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 проекту 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

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_zLm52iPv98pXCliK0vw5xYw4fNBa/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-krizu/>

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