

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Сибирский федеральный университет»

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра технологии и организации общественного питания

Бизнес моделирование и стартап проекта

*Методические указания для выполнения контрольной работы для студентов
направления подготовки 19.03.02 «Продукты питания из растительного
сырья» всех форм обучения*

Красноярск 2025

Бизнес моделирование и стартап проекта: методические указания для выполнения контрольной работы для студентов направления подготовки 19.03.02 «Продукты питания из растительного сырья» всех форм обучения / Черемных Д.А.; ИТиСУ СФУ. – Красноярск, 2025. – 14 с.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения.....	4
2. Порядок выполнения, содержание и выбор варианта контрольной работы.....	5
3. Варианты контрольных работ.....	7
Список использованных источников.....	12

1 Общие положения

Дисциплина «Бизнес моделирование и стартап проекта» предназначена для студентов направления подготовки 19.03.02 «Продукты питания из растительного сырья» очной и заочной формы обучения.

Целью изучения дисциплины является сформировать у студентов системное понимание процессов создания и развития нового бизнеса, а также практические навыки разработки и презентации жизнеспособной бизнес-модели стартапа.

В ходе изучения дисциплины решаются следующие задачи: Изучить современные подходы и инструменты бизнес-моделирования; Сформировать понимание этапов жизненного цикла стартапа: от поиска проблемы и генерации идей до выхода на рынок и масштабирования; Научить проводить анализ рынка, определять целевую аудиторию, анализировать конкурентов и выявлять ключевые тренды; Научить оценивать размер рынка (TAM, SAM, SOM) и его потенциал; Разработать минимально жизнеспособный продукт (MVP) или его прототип, а также план по его тестированию на рынке; Сформировать навыки эффективной упаковки и презентации проекта для различных стейкхолдеров; Подготовить и отработать убедительную питч-презентацию.

Ввиду того, что объем очных часов занятий для студентов очной и заочной в сокращенные сроки формы обучения ограничен, основной формой изучения программного материала курса является самостоятельная работа, в процессе которой студенты должны руководствоваться программой курса, изучить и творчески осмыслить рекомендуемую литературу и материалы, публикуемые в периодической печати. Одной из форм внеаудиторной самостоятельной работы студентов является выполнение контрольной работы, которая служит одной из форм промежуточного контроля знаний студентов.

2. Порядок выполнения, содержание и выбор варианта контрольной работы

Данная контрольная работа состоит из теоретической части и практического задания.

В теоретической части контрольной работы излагается содержание программных вопросов по разделу «Бизнес моделирование и стартап проекта». Важным условием написания контрольной работы является изучение рекомендуемой литературы. При этом не допускается дословное изложение текста из литературы: студент должен осмыслить изученный материал и самостоятельно изложить ответ на поставленный вопрос, в случае заимствования цитат из литературных источников необходимо делать ссылку на источник. Обязательным условием является изучение нормативных, инструктивных и методических материалов.

В практической части выполняются задания в соответствии с условиями. Все задания сопровождаются необходимыми пояснениями, в которых отражается последовательность и исходные данные. При необходимости задания оформляются в таблицы. Контрольная работа должна быть выполнена в полном объеме, аккуратно и правильно оформлена. Оформление контрольной работы осуществляется в соответствии с СТУ 7.5–07–2021 «Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности». Контрольная работа выполняется студентом по варианту, который выбирается в соответствии с таблицей 1, используя данные шифра (номер) зачетной книжки.

Таблица 1 – Выбор варианта контрольной работы

Предпоследняя цифра шифра	Последняя цифра шифра										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	
1	18	15	4	15	13	15	13	17	12	4	
2	10	5	11	5	3	5	3	10	11	16	
3	18	14	1	15	10	14	13	18	1	14	
4	9	4	6	11	9	4	9	9	6	15	
5	18	13	16	1	17	13	17	18	16	5	
6	8	3	4	15	7	3	7	8	4	12	
7	17	2	14	10	18	3	18	17	14	2	
8	7	5	2	18	9	11	9	7	2	3	
9	16	12	7	8	16	12	16	16	9	2	
0	6	2	12	14	13	2	13	6	12	8	

3. Варианты контрольных работ

Вариант 1

1. Создание идеи для стартапа.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 2

1. Продвижение стартапа: важность логотипа и корпоративного стиля.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 3

1. Раскройте понятие «система продаж». Системы B2B, B2C, B2G.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 4

1. Основы SMM.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 5

1. Последовательность TAM, SAM, SOM.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 6

1. Воронка продаж.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 7

1. Бизнес-план: его структура и форматы презентации.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 8

1. Типы конкурентов. Правильная аналитика конкурентной среды.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 9

1. Цифровизация бизнес-процессов.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 10

1. Понятие сегментов: премиум и массовый.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 11

1. Продвижение стартапа: рекламные каналы.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 12

1. Масштабируемость стартапа.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 13

1. Оформление стартапа в России.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 14

1. Жизненный цикл продукта: стадия роста.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 15

1. Правила хорошего питча.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 16

1. Тренды рынка и их влияние на рост продаж.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 17

1. Понятие и миссия стартапа.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

Вариант 18

1. Продвижение стартапа: основы продвижения в Сети и социальные сети для бизнеса.
2. Разработать бизнес-идею (стартап), которая предлагает новое решение для рынка производства и продажи хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. В рамках задания выделить: проблему «Какую конкретную проблему потребителя/рынка решает ваш стартап?»; решение «В чем заключается ваше решение? Это может быть новый продукт, сервис, технология или бизнес-модель»; целевая аудитория (ЦА) «На какую группу потребителей ориентирован ваш стартап? ЦА должна быть конкретной».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Стартап: курс для начинающих : учеб. пособие по основам предпринимательства / отв. ред. Н. Л. Парфенёнок ; под науч. ред. и с предисл. д-ра экон. наук, проф. В. А. Шамахова. — СПб. : ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2022. — 232 с.
2. Шкурко, В. Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : [учеб. пособие] / в. е. Шкурко, н. Ю. никитина ; [науч. ред. а. в. гребенкин]; М-во образования и науки рос. Федерации, урал. федер. ун-т. — екатеринбург : изд-во урал. ун-та, 2016. — 172 с.
3. Павлова Е.А., Волков А.Р. Моделирование бизнеса – СПб: Университет ИТМО, 2024. – 50 с.
4. Жуплей, И.В. Бизнес-планирование: учеб. пособие для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. – 2-е изд. / И.В. Жуплей. – Уссурийск: ФГБОУ ВО Приморская ГСХА, 2021.–112 с.
5. Яковлев, Александр Иванович. Бизнес-моделирование и стартап проекта : учебно-методическое пособие / А. И. Яковлев ; Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В. И. Ульянова (Ленина) [и др.]. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И.Ульянова, 2024. — 39 с.
6. Максимова Т.Г., Горлушкина Н.Н., Арсеньева А.З. Управление IT проектом: от стартапа до высокотехнологичного бизнеса. Часть 2. Теория и практика. Учебное пособие. – СПб.: Университет ИТМО, 2023. – 90 с.