

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальний практикум «Start-Up»

Ступінь вищої освіти – перший (бакалаврський)

Рік навчання: 2, Семестр 4

Кількість кредитів: 5

Мова викладання: українська

Підсумковий контроль – диференційований залік

Форма проведення занять – лекції, семінарські заняття

Назва курсу	Навчальний практикум «Start-Up»
Викладач (-і)	к.е.н., Минчинська Ірина Василівна
Контактний тел. E-mail:	+38(097) 291 25 55 minchinska-univer@ukr.net
Консультації	Розклад проведення консультацій: відповідно до встановленого графіку Онлайн https://meet.google.com/oaa-tcvq-tek

1. Коротка анотація курсу:

Протягом останнього двадцятиріччя інформаційно-технологічна індустрія стала рушійною силою конкурентоспроможності світової економіки. Розвиток інформаційних технологій змінив способи і методи господарювання, що зумовило переосмислення підходів до управління, отримання знань, впровадження інновацій, створення нових бізнес моделей діяльності підприємств тощо. Із розвитком інформаційних технологій інтенсивно розвиваються і Start-Up-компанії. Тому, розроблена робоча програма обов'язкової навчальної дисципліни «Навчальний практикум «Start-Up» дозволить студентам оволодіти необхідними практичними навичками щодо заснування та масштабування стартап-проекту.

Робоча програма обов'язкової навчальної дисципліни «Навчальний практикум «Start-Up» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціалізації «Економіка та організація підприємницької діяльності».

Програмою дисципліни «Навчальний практикум «Start-Up» передбачається вивчення окремих теоретичних питань заснування та розвитку такої специфічної форми організації новоствореного підприємства, як Start-Up та набуття практичних навичок розрахунку показників щодо заснування та діяльності таких компаній.

Мета навчальної дисципліни полягає у формуванні у студентів системи теоретичних знань і прикладних вмінь і навичок щодо заснування та розвитку стартап-проекту: починаючи від зародження ідеї, виявлення споживачів, формулювання гіпотези бізнес-моделі, проведення тестування та закінчуючи позиціонуванням продукту, підтвердженням фінансової та бізнес-моделі компанії.

Об'єктом вивчення дисципліни є Start-Up-організації як особливий вид новоствореного підприємства. Предметом вивчення дисципліни є процес створення та розвитку Start-Up-компанії, як особливої форми новоствореного підприємства.

2. Формат курсу – змішаний.

3 Компетентності, які мають бути сформовані в результаті опанування навчальної дисципліни:

Загальні компетентності (ЗК):

- ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
ЗК 7. Здатність працювати в команді.
ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

Спеціальні компетентності (СК). Фахові компетентності (ФК):

СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких та торговельних структур.

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.

ФК 1. Вміння визначати товарні ринки, їх структуру, особливості і тенденції розвитку; проводити вивчення чинників формування потреб споживачів та їх поведінки в окремих сегментах ринку; організовувати і проводити товарознавчу, митну та інших види експертиз товарів відповідно до вимог чинного законодавства.

4. Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 4. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ризиків.

ПРН 5. Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу і синтезу в професійних цілях.

ПРН 6. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.

ПРН 8. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

5. Обсяг курсу

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	32
Семінарські заняття	28
Індивідуально-консультаційна робота	3
Самостійна робота	87
Всього:	150

Технічне й програмне забезпечення/обладнання – девайс-прилади, доступ до мережі Інтернет.

6. Політика курсу – дотримання академічної доброчесності відповідно до «Положення

про академічну доброчесність в ДПУ», а саме: самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни; посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Допускається визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті з використанням коефіцієнта (0,25) від загальної кількості годин, вказаних у сертифікаті чи в іншому документі).

7. Схема дисципліни «Бізнес-планування»

Годин	Тема, план	Форма заняття та діяльності	Результати навчання	Вага оцінки (кількість балів)
	МОДУЛЬ 1. ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ ТА УПРАВЛІННЯ START-UP			
2/2	Тема 1. Start-Up: створення успішного бізнесу з нуля. 1. Вступ до курсу. Зміст курсу та бюджет часу з навчальної дисципліни. Форми та методи навчання. Організація поточного та підсумкового контролю знань. 2. Сутнісна характеристика організаційної форми Start-Up. 3. Життєвий цикл Start-Up. 4. Вибір сфери діяльності та визначення місії та цілей Start-Up. 5. Знаходження цільової ніші ринку та позиціонування Start-Up. 6. Розробка програми просування. 7. Особливості планування, пошуку і підбору персоналу при реалізації Start-Up. План самостійної роботи здобувачів вищої освіти: 1. Діяльність Start-Up в Україні. 2. Сутнісна характеристика, функції та механізм розробки бізнес-моделі підприємства. 3. Методичні аспекти діагностики зовнішнього середовища у процесі формування бізнес-моделі підприємства. 4. Венчурне фінансування Start-Up. 5. Формування команди Start-Up.	Семінарське заняття	ПРН 4, ПРН 5, ПРН 6, ПРН 8. <i>Ознайомитися з видами бізнес-планових документів та методикою визначення необхідного виду бізнес-плану для потреб бізнесу, виконання тестів у системі Moodle ДПУ.</i> 1. Дати визначення поняття Start-Up-організації. Навести змістовну сутність та особливості ідентифікації Start-Up-організації. 2. Охарактеризувати Start-Up як організаційну форму реалізації бізнес-ідеї. 3. Навести передумови створення Start-Up-організації. 4. Навести види Start-Up-організацій за класифікаційними ознаками. 5. Навести напрямки діяльності, привабливі для створення Start-Up та способи оцінювання рівня привабливості їх привабливості. 6. Навести стадії життєвого циклу Start-Up-організації. 7. Навести підходи до вибору та обґрунтування бізнес-ідеї. 8. Навести методи генерації ідей. 9. Навести методи відбору ідей. 10. Навести підходи до визначення орієнтира при формуванні місії Start-Up-організації. 11. Навести методику визначення основної компетенції Start-Up та його потенційних покупців. 12. Навести методику оцінки потенціалу ринку. 13. Навести методику виявлення конкурентних переваг Start-Up та продукту/послуги з метою створення унікальної конкурентної переваги. 14. Навести елементи та прийоми позиціонування продукту/послуги Start-Up-організації. 15. Навести засоби та інструменти комунікативної політики Start-Up щодо брендування. 16. Як здійснюється обґрунтування вибору засобів поширення інформації.	10

2/1	Тема 2. Створення команди засновників Start-Up. 1. Визначення завдань засновника Start-Up. 2. Обґрунтування створення Start-Up-проекту. 3. Створення команди засновників Start-Up. План самостійної роботи здобувачів вищої освіти: 1. Розробка за допомогою табличного редактора MS Excel шаблону «Стратегічний вектор проекту»; 2. Заповнення таблиці «Стратегічний вектор проекту».	Семінарське заняття	ПРН 5, ПРН 6. <i>Семінар: дискусія або написання есе та виконання тестів у системі Moodle ДІПУ.</i> 1. Навести роль та завдання засновника Start-Up на етапі запуску проекту. 2. Навести роль та завдання засновника Start-Up на етапі створення продукту та налагодження бізнес-процесів. 3. Навести роль та завдання засновника Start-Up на етапі забезпечення швидкого росту. 4. Навести роль та завдання засновника Start-Up на етапі визначення місця Start-Up-проекту на ринку. 5. Охарактеризувати інвестиційні стадії Start-Up-проекту. 6. Навести типові помилки засновника та членів команди Start-Up-проекту на різних стадіях. 7. Охарактеризувати такий етап створення Start-Up, як прийняття рішення засновником. 8. Охарактеризувати такий етап створення Start-Up, як визначення часових меж реалізації Start-Up-проекту. 9. Охарактеризувати такий етап створення Start-Up, як оптимізація ризиків. 10. Охарактеризувати такий етап створення Start-Up, як формування особистого бренду та створення правильного кола для спілкування. 11. Охарактеризувати етапи створення команди засновників Start-Up. 12. Навести рекомендації щодо вибору партнерів Start-Up. 13. Навести підходи до визначення стратегічного вектору розвитку проекту. 14. Охарактеризувати роль та цінність кожного з засновників Start-Up. 15. Навести необхідність укладання партнерської угоди та основні її пункти.	-
2/1	Тема 3. Управління Start-Up 1. Визначення завдань щодо управління Start-Up. 2. Пошук та найм нових співробітників для Start-Up. Самостійна робота: 1. Характеристика типів керівників по І. Адизесу. 2. Функціональні можливості програмних засобів автоматизації бізнесу для загального управління компанією (Асана, Basecamp, Notion, Бітрікс24). 3. Функціональні можливості програмних засобів автоматизації бізнесу для	Семінарське заняття	ПРН 5, ПРН 6. <i>Семінар: дискусія або написання есе та виконання тестів у системі Moodle ДІПУ.</i> 1. Навести підходи до створення організаційної структури управління з визначенням ролей цілей та обов'язків учасників. 2. Навести перелік положень, які має містити посадова інструкція. 3. Які програмні засоби використовуються для автоматизації бізнесу. 4. Навести загальні підходи до проведення нарад та зустрічей з підлеглими. 5. Охарактеризувати підходи до делегування	10

	внутрішньокорпоративної комунікації (Slack, Zoom, Skype, Hangouts). 4. Функціональні можливості використання файлових сховищ та хмарних сервісів (GoogleDrive, DropBox, OneDrive). 5. Функціональні можливості програмних засобів автоматизації бізнесу для управління командою розробників (Jira, Pyrus, YouTrack, Assembla, Readmine). 6. Функціональні можливості CRM (AmoCRM, PipeDrive, Бітрікс24).		повноважень. 6. Навести підходи до формування об'яви про найм співробітників. 7. Охарактеризувати процес пошуку кандидатів. 8. Охарактеризувати вимоги до оцінювання кандидатів під час проведення тестування та співбесід.	
2	Індивідуально-консультаційна робота		1. Розробити в табличному редакторі MS Excel шаблони моделей: - шаблон ідеї (Lean Canvas) Start-Up-проекту; - шаблону ціннісної пропозиції (Value Proposition Canvas) Start-Up-проекту; - шаблону бізнес-ідеї (Business Model Canvas) Start-Up-проекту. 2. Заповнити шаблони розроблених в табличному редакторі MS Excel моделей даними вашого Start-Up-проекту.	5
	Форма контролю: модульна контрольна робота №1 (за рахунок семінарського заняття - (40хв.)			5
10/10	Всього за змістовим модулем			30
	МОДУЛЬ 2. ЗАПУСК ТА РОЗВИТОК START-UP			
6/4	Тема 4. Запуск Start-Up 1. Пошук та оцінка бізнес-ідеї для створення Start-Up. 2. Оцінка об'єму ринку та конкурентів. 3. Проведення CustDev та проблемних інтерв'ю. 4. Створення MVP. 5. Розрахунок юніт-економіки Start-Up-проекту. План самостійної роботи здобувачів вищої освіти: 1. Оцінка обсягу ринку на основі методу «За обсягом продаж». 2. Оцінка обсягу ринку на основі методу «За аналогією». 3. Оцінка конкурентів на основі власного досвіду (покупок, спілкування з продавцями, здійснення спостереження за роздрібною точкою (за наявності) та ін.). 4. Створення постійно оновлюваної системи моніторингу конкурентів в хмарних сервісах (Таблиця моніторингу конкурентів). 5. Виявлення та підтвердження наявності певної	Семінарське заняття	ПРН 4, ПРН 5, ПРН 6, ПРН 8. <i>Семінар: дискусія або написання есе та виконання тестів у системі Moodle ДПУ.</i> 1. Навести методику сегментування ринку на основі визначених критеріїв. 2. Охарактеризувати методику оцінки об'єму ринку на основі методу «З первинних джерел». 3. Охарактеризувати методику оцінки об'єму ринку на основі методу «За обсягом споживання». 4. Навести методику розрахунку показника РАМ (Potential Available Market) - потенційний обсяг ринку, що охоплює всіх потенційних клієнтів вашого продукту. 5. Навести методику розрахунку показника ТАМ (Total Addressable Market) - загальний обсяг цільового ринку, що охоплює тих, хто реально потребує (саме потребує, не обов'язково може собі дозволити) в ваших продуктах. 6. Навести методику розрахунку показника САМ (Served / Serviceable Available Market) - доступний обсяг ринку, що охоплює тільки тих, хто реально готовий купити ваші продукти, тобто, швидше за все, вже купує продукти ваших конкурентів або активно	10/10

	проблеми у визначеного сегменту потенційних клієнтів. 6. Проведення бесіди з потенційними клієнтами на основі заздалегідь складеної анкети для проведення проблемних інтерв'ю. 7. Запуск реалізації попередньо вибраного варіанту MVP та контролювати його метрики. 8. Розробка в табличному редакторі MS EXCEL таблиці для розрахунку юніт-економіки.		шукає рішення проблем, які усуває ваш продукт. 7. Навести методику розрахунку показника SOM (Serviceable & Obtainable Market). 8. Охарактеризувати методику оцінки об'єму ринку на основі методу «За обсягом продаж». 9. Охарактеризувати методику оцінки об'єму ринку на основі методу «За аналогією». 10. Охарактеризувати методику аналізу сайтів конкурентів. 11. Охарактеризувати методику аналізу звітності конкурентів. 12. Охарактеризувати методику аналізу інформації про конкурентів в ЗМІ. 13. Охарактеризувати методику аналізу інформації про конкурентів з додаткових джерел (бази Start-Up, звернення за франшизою, інтерв'ю з експертами тощо). 14. Навести методику виявлення та підтвердження проблеми у певного сегмента потенційних клієнтів. 15. Як здійснюється підтвердження актуальності власного вирішення проблеми клієнта та можливостей вашого продукту виступати таким рішенням. 16. Навести методику формулювання списку гіпотез для різних типів клієнтів. 17. Навести методику складання плану проведення інтерв'ю.	
2/2	Тема 5. Фінансування Start-Up 1. Створення фінансового плану. 2. Оцінка інвестиційної ефективності та можливостей залучення інвестора. План самостійної роботи здобувачів вищої освіти: 1. Розробка в табличному редакторі MS EXCEL таблиці фінансового плану Start-Up. 2. Розробка в табличному редакторі MS EXCEL таблиці фінансового плану звіту про прибутки та збитки Start-Up. 3. Розробка в табличному редакторі MS EXCEL таблиці фінансового плану фінансової моделі Start-Up. 4. Складання інвестиційного тізеру для подання на розгляд венчурному інвестору. 5. Складання Executive summary для подання на розгляд венчурному інвестору.	Семінарське заняття	ПРН 4, ПРН 5, ПРН 6. <i>Семінар: дискусія або написання есе та виконання тестів у системі Moodle ДІТУ.</i> 1. Навести методику прогнозування доходів у фінансовому плані Start-Up. 2. Навести методику прогнозування витрат у фінансовому плані Start-Up. 3. Навести методику розрахунку витрат на оплату праці в структурі витрат фінансового плану Start-Up. 4. Навести методику розрахунку витрат на маркетинг структурі витрат фінансового плану Start-Up. 5. Навести методику розрахунку адміністративних витрат в структурі витрат фінансового плану Start-Up. 6. Навести методику складання зведеного фінансового плану. 7. Навести методику розрахунку таких узагальнюючих результатів, як EBITDA, рентабельність продаж, чистий прибуток. 8. Навести методику розробки плану руху грошових засобів. 9. Навести методику розрахунку показника CashFlow. 10. Навести методику визначення дисконтованих грошових потоків. 11. Навести методику визначення вартості бізнесу та показників ефективності (CashFlow, Cashflow, IRR, терміну окупності проекту).	10

			12. Як визначається перелік потенційних інвесторів. 13. Навести характеристику додаткових джерел фінансування (гранти, підприємницькі конкурси, акселераційні програми, краудфандинг, ICO). 14. Як здійснити вихід на контакт з цільовими інвесторами. 15. Які документи подаються потенційному венчурному інвестору.	
4/4	Тема 6. Маркетинг і продаж 1. Залучення клієнтів. 2. Вибудовування системи продаж. План самостійної роботи здобувачів вищої освіти: 1. Підготовка індивідуальної комерційної пропозиції. 2. Підготовка загальної комерційної пропозиції. 3. Розробка інструкції для продавців.	Семінарське заняття	ПРН 4, ПРН 5, ПРН 6. <i>Семінар: дискусія або написання есе та виконання тестів у системі Moodle ДПУ.</i> 1. Навести механізм збору лідів. 2. Навести інструменти залучення клієнтів. 3. Навести методику визначення аудиторії для таргетування. 4. Навести методику здійснення препродажу та збереження аудиторії. 5. Навести методику контролю аналітичних показників якості маркетингу (ROMI, співвідношення витрат на просування та доходів). 6. Навести методику оцінки показників ефективності сайту, таких як коефіцієнт конверсії, TSS, PPV, BR, CAR. 7. Навести методику оцінки показників якості рекламної кампанії, таких як коефіцієнт Reach, CPC, CTR, CPM. 8. Навести методику оцінки загальних показників ефективності, таких як CPV, CPL, CAC, AOV, ARPU, ARPPU, терміну окупності CAC, MRR, Revenue Churn. 9. Навести методику оцінки загальних показників якості продукту, таких як DAU, WAU та MAU, Average Session Length, LifeTime, Paying CRR, PF, RPR, NPS. 10. Навести етапи продажів та охарактеризувати цілі кожного етапу. 11. Навести методику здійснення системної роботи з базами клієнтів на основі CRM. 12. Навести методику побудови системи управління продажами.	10/10
2/2	Тема 7. Створення продукту 1. Управління розробкою продукту. Самостійна роботи здобувачів вищої освіти: 1. Побудова системи контролю з використанням інструменту візуальної оцінки стану канбан-дошки. 2. Побудова системи контролю шляхом розробки графіку стендап-зустрічей.	Семінарське заняття	ПРН 5, ПРН 6. <i>Семінар: дискусія або написання есе та виконання тестів у системі Moodle ДПУ.</i> 1. Визначити загальну стратегію роботи над продуктом. 2. Як складається goad map дорожня карта продукту? 3. Навести методику управління розробкою продукту. 4. Вибір методики програмної розробки. 5. Охарактеризувати таку методику каскадної розробки продукту, як Waterfall (каскадна розробка). 6. Охарактеризувати таку методику каскадної розробки продукту, як Agile (гнучка розробка). 7. Охарактеризувати такий різновид методики Agile, як Scrum (робоче середовище, що	10

			використовується для гнучкого управління проектами). 8. Навести методику формування беклогу (Журналу продукту). 9. Охарактеризувати методику планування спринтів в Scrum. 10. Навести методику побудови системи контролю розробки продукту.	
	Форма контролю: модульна контрольна робота №2 (за рахунок семінарського заняття - (40хв.)			5
	Комп'ютерне тестування в системі Moodle ДПУ			5
14/12	Всього за змістовим модулем			70
	Диференційований залік			сума балів отриманих протягом поточного навчання
20/16	Всього			100

8. Система оцінювання

Оцінювання проводиться за 100 шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням: семінарські заняття – 80% загальної кількості балів, поточний контроль – 10%, індивідуальна робота – 5%, комп'ютерне тестування – 5%.

РОЗПОДІЛ БАЛІВ ЗА ФОРМАМИ КОНТРОЛЮ ЗНАЬ

№ п/п	Форма контролю	Максимальна кількість балів
1.	Усна/письмова відповідь на семінарських заняттях	80
2.	Поточні контрольні роботи	10
3.	Підсумкове тестування в системі Moodle	5
4.	Індивідуально-консультаційна робота	10
5.	Самостійна робота	Оцінюється під час сем. занять, тестування в системі Moodle ДПС
6.	Всього поточне навчання	100
7.	Диф. залік	сума балів отриманих протягом поточного навчання
8.	Всього з курсу	100

9. Шкала оцінювання

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ECTS	Значення оцінки ECTS	Оцінка за національною
----------------------------------	---------------	----------------------	------------------------

			шкалою	
			Екзамен	Залік
90-100	A	відмінно	відмінно	зараховано
85-89	B	добре	добре	
75-84	C	добре		
65-74	D	задовільно	задовільно	
60-64	E	достатньо		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	незадовільно	не зараховано
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним курсом		

10. Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Для отримання позитивної оцінки з дисципліни необхідно отримати мінімальну кількість балів за кожне семінарське заняття та два тематичні контролю (модульні контрольні роботи). В разі несвоєчасного виконання робіт допускається їх доопрацювання в межах часу, до проходження тематичного контролю з дисципліни. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу адміністрації факультету/ІНІ за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності: Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. При виявленні плагіату виконані практичні завдання здобувачу вищої освіти не зараховуються. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. Перенесення терміну здачі робіт/перездача: допускається з поважних причин (лікарняний, академічна мобільність) без зниження балів за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролю; без поважних причин оцінюється на 1 бал нижче за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролю. Пропущенні семінарські заняття та не пройдені тематичні контролю здобувачем вищої освіти відпрацьовуються в межах семестру, в якому викладається дисципліна.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Бланк Стів, Дорф Боб. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Київ. Наш формат. 2019. 512 с.
2. Райс Е. Стартап без помилок. Харків. Віват. 2018. 368 с.
3. Ремінний С. Стартап-кухня. Книжка про ІТ-бізнес, якої мені бракувало. Київ. Наш Формат. 2023. 256 с.

Допоміжна

1. Апелло, Юрген. Стартап. Скейлап. Скрюап. Київ. Фабула. 2021. 240 с.

2. Вілс Дж. Стартапи добра. Люди та проекти, яких не зламала війна. Львів. Видавництво Старого Лева. 2023. 224 с.
3. Гоффман, Рейд, Касноча, Бен. Сам собі стартап. Як адаптуватися до майбутнього, інвестувати в себе і трансформувати свою кар'єру. Київ. КМ-Букс. 2021. 224 с.
4. Інбал, Аріелі. Хуцпа. Чому Ізраїль став світовим центром інновацій та підприємництва. Київ. Yakaboo Publishing. 2021. 280 с
5. Тіль, Пітер. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або Як створити майбутнє. Київ. Наш Формат. 2023. 184 с.

Інформаційні ресурси Інтернет

1. CRUNCHBASE - платформа для пошуку бізнес-інформації про приватні та державні компанії. Інформація включає в себе дані про інвестиції та фінансування, інформацію про засновників та осіб на керівних посадах, злиття та поглинання, новини та тенденції в галузі: <https://www.crunchbase.com/>
2. SimilarWeb - веб-сайт, який надає послуги веб-аналітики для бізнесу: інформація про обсяги трафіку своїх клієнтів та конкурентів; напрямки, включаючи аналіз ключових слів тощо: <https://www.similarweb.com/>
3. TechCrunch - веб-сайт, що спеціалізується на новинах про компанії, які працюють у галузі IT: <https://techcrunch.com/>
4. База стартапів Startup.ua <https://startup.ua/ua/startups/>
5. Бізнес-портал UA-REGION.INFO: <https://www.ua-region.com.ua/kved>
6. Бухгалтерська звітність для пошуку інформації про конкурентів - єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів: www.smida.gov.ua
7. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів: <https://stockmarket.gov.ua/>
8. Інформація для пошуку зворотних посилань (сайти, на яких є посилання на аналізований сайт) – LinkPad: <https://linkpad.org/ru-ua/>
9. Інформація для пошуку ключових слів, за якими сайт з'являється в органічному пошуку і по яких просувається в контекстній рекламі: <https://www.semrush.com/>
10. Інформація щодо відвідуваності і джерел трафіку. Нерідко цю інформацію можна отримати за допомогою сервісу SimilarWeb: <https://www.similarweb.com/>;
11. CB Insights - інформаційна платформа по аналізу ринку технологій: дані про венчурний капітал, стартапи, патенти, партнерські відносини: <https://www.cbinsights.com/>
12. Спеціалізований реєстр - Державний реєстр речових прав на нерухоме майно https://kap.minjust.gov.ua/services?product_id=1&is_registry=1&keywords=&usertype=all
13. Спеціалізований реєстр - Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань https://kap.minjust.gov.ua/services?product_id=6&is_registry=1&keywords=&usertype=all
14. Спеціалізований реєстр - Реєстр громадських об'єднань <https://rgo.minjust.gov.ua/>
15. Спеціалізований реєстр - реєстри Кабінету електронних сервісів Міністерства юстиції України: <https://kap.minjust.gov.ua/>
16. Спеціальний сервіс, сервіс для SSM спеціалістів, що дозволяє визначити який пост набрав найбільшу кількість лайків Buzzsumo: <https://buzzsumo.com/>

Міжнародні видання:

1. Blank, Steve, Dorf, Bob. The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. Wiley. 2020. 608 p.
2. Daniels, Catalina, Sherman James H. Smart Startups: What Every Entrepreneur Needs to Know - Advice from 18 Harvard Business School Founders. Harper Business. 2023. 384 p.
3. Eisenmann, Tom, Fass, Robert. Why Startups Fail: A New Roadmap for Entrepreneurial Success. Random House Audio (Publisher). 2021. Audiobook.
4. Goldberg, Zach. The Startup CTO's Handbook: Essential skills and best practices for high performing engineering teams. WorldChangers Media. 2023. 329 p.