

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Б1.Б.10

(индекс дисциплины)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Бизнес-моделирование

(наименование дисциплины)

по направлению подготовки (специальности)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки, специальности в соответствии с ФГОС ВО)

Логистика и управление цепями поставок

(направленность (профиль)/специализация)

Форма обучения: заочная

Год набора: 2019

Распределение часов дисциплины по семестрам и видам занятий (по учебному плану)

Количество ЗЕТ	5						
Часов по РУП	180						
Виды контроля на курсах	Экзамены	Зачеты	Курсовые проекты	Курсовые работы	Контрольные работы (для заочной формы обучения)		
	2						
	№№ курса						
	1	2	3	4	5	6	Итого
ЗЕТ по курсам		5					5
Лекции		4					4
Лабораторные							
Практические		8					8
Контактная работа		12,35					12,35
Сам. работа		159					159
Контроль		8,65					8,65
Итого		180					180

Тольятти, 2018

Рабочая программа составлена на основании ФГОС ВО и учебного плана направления подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) Логистика и управление цепями поставок

(код и наименование направления подготовки, специальности в соответствии с ФГОС ВО)

Рецензирование рабочей программы дисциплины:

- ☐ Отсутствует
- ☐ Учебная (рабочая) программа одобрена на заседании департамента предпринимательства (протокол заседания № 2 от «24» августа 2018 г.).
- ☐ Рецензент

(должность, ученое звание, степень)

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Срок действия рабочей программы дисциплины до «24» августа 2024 г.

Информация об актуализации рабочей программы дисциплины:

Протокол заседания департамента № 1 от «29» августа 2019 г.

Протокол заседания департамента № 1 от «28» августа 2020 г.

Протокол заседания департамента № ____ от «__» _____ 20__ г.

Протокол заседания департамента № ____ от «__» _____ 20__ г.

СОГЛАСОВАНО

Руководитель департамента бакалавриата (экономических и управленческих программ)

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

С.Е. Васильева

(И.О. Фамилия)

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель департамента предпринимательства

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

Н.С. Карцева

(И.О. Фамилия)

АННОТАЦИЯ
дисциплины (учебного курса)
Б1.Б.10 Бизнес-моделирование

(индекс и наименование дисциплины)

1. Цель и задачи изучения дисциплины

Цель – формирование у студентов навыков построения бизнес-модели для стартапа.

Задачи:

1. Ознакомить студентов с сущностью бизнес-модели, с основными элементами бизнес-модели.
2. Рассказать студентам об основных типах и стилях бизнес-моделей.
3. Научить студентов строить бизнес-модели и эффективно прорабатывать их.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)» (базовая часть).

Дисциплины, учебные курсы, на освоении которых базируется данная дисциплина – «Экономика», «Генерация бизнес-идей», «Уникальное торговое предложение», «Введение в профессию».

Дисциплины, учебные курсы, для которых необходимы знания, умения, навыки, приобретаемые в результате изучения данной дисциплины – «Инновационный менеджмент», «Управление бизнес-процессами» и др.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Формируемые и контролируемые компетенции	Планируемые результаты обучения
- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3)	Знать: - основы экономических знаний в области построения бизнес-моделей
	Уметь: - использовать экономические знания в области построения бизнес-моделей
	Владеть: - навыками применения экономических знаний в области построения бизнес-моделей

Тематическое содержание дисциплины

Раздел, модуль	Подраздел, тема
Модуль 1. Основы бизнес-моделирования и построения бизнес-модели	Тема 1. Краткая информация о дисциплине и о её необходимости. Сущность бизнес-моделирования. Краткий обзор стилей построения бизнес-модели.
	Тема 2. Формирование бизнес-модели (по Гассману, по Остервальдеру)
Модуль 2. Основные элементы бизнес-модели	Тема 3. Разбор элементов бизнес-модели (потребительские сегменты, ценностное предложение, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами)
	Тема 4. Разбор элементов бизнес-модели (ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнёры)
	Тема 5. Разбор элементов бизнес-модели (потоки поступления доходов, структура издержек)
	Тема 6. Разбор элементов бизнес-модели (инвестиционные показатели эффективности)
Модуль 3. Проработка бизнес-модели	Тема 7. Дизайн бизнес-модели. Часть 1
	Тема 8. Дизайн бизнес-модели. Часть 2
	Тема 9. Стратегия бизнес-модели

Общая трудоемкость дисциплины – 5 ЗЕТ.

4. Структура и содержание дисциплины «Бизнес-моделирование»

(наименование дисциплины (учебного курса))

Курс изучения 2

Раздел, модуль	Подраздел, тема	Виды учебной работы						Необходимые материально- технические ресурсы	Формы текущего контроля	Реком ендуе мая литер атура (№)	
		Аудиторные занятия (в часах)					Самостоятельная работа				
		всего			в т.ч. в интерактивной	Формы проведения лекций, лабораторных, практических занятий, методы обучения, реализующие применяемую образовательную технологию	в часах				формы организации самостоятельной работы
		лекций	лабораторных	практических							
1.	Тема 1. Краткая информация о дисциплине и о её необходимости. Сущность бизнес-моделирования. Краткий обзор стилей построения бизнес-модели.	2		2		Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	17	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Промежуточный тест Вопросы для учебника	1-2
						Выполнение практических заданий с консультацией преподавателя на форуме и через комментарии в заданиях		15			
			Тема 2. Формирование бизнес-модели (по Гассману, по Остервальдеру)					Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	10	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон

2.	Тема 3. Разбор элементов бизнес-модели (потребительские сегменты, ценностное предложение, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами)			2		Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	10	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Промежуточный тест Вопросы для учебника	1-2
						Вебинар на онлайн- площадке, дискуссия в чате вебинара		Изучение видеолекции по итогам вебинара, тесты для самоконтроля	компьютер либо планшет либо смартфон		1-2
	Тема 4. Разбор элементов бизнес-модели (ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнёры)					Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	10	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Промежуточный тест Вопросы для учебника	1-2
	Тема 5. Разбор элементов бизнес-модели (потоки поступления доходов, структура издержек)					Выполнение практических заданий с консультацией преподавателя на форуме и через комментарии в заданиях	15	Самостоятельное выполнение практических заданий, контроль смены IP-адресов, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Задание 2	1-2
						Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	10	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Промежуточный тест Вопросы для учебника	1-2

	Тема 6. Разбор элементов бизнес-модели (инвестиционные показатели эффективности)					Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	10	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Промежуточный тест Вопросы для учебника	1-2
						Выполнение практических заданий с консультацией преподавателя на форуме и через комментарии в заданиях	15	Самостоятельное выполнение практических заданий, контроль смены IP-адресов, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Задание 3	1-2
						Вебинар на онлайн-площадке, дискуссия в чате вебинара		Изучение видеолекции по итогам вебинара, тесты для самоконтроля	компьютер либо планшет либо смартфон		1-2
3.	Тема 7. Дизайн бизнес-модели. Часть 1	2		2		Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	10	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Промежуточный тест Вопросы для учебника	1-2
	Тема 8. Дизайн бизнес-модели. Часть 2					Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	10	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Промежуточный тест Вопросы для учебника	1-2

	Тема 9. Стратегия бизнес-модели			2		Аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме	10	Самостоятельное изучение материалов электронного учебника с разделением на лекции и с тестами для самоконтроля по каждой лекции, анализ поведения обучающихся при помощи LRS-системы и Experience API, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Промежуточный тест Вопросы для учебника	1-2
						Выполнение практических заданий с консультацией преподавателя на форуме и через комментарии в заданиях	15	Самостоятельное выполнение практических заданий, контроль смены IP-адресов, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Задание 3	1-2
						Выполнение практических заданий с консультацией преподавателя на форуме и через комментарии в заданиях	15	Самостоятельное выполнение практических заданий, контроль смены IP-адресов, анализ текущей успеваемости при помощи БРС-рейтинга	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Задание 4	1-2
	Анкета						2	Заполнение анкеты	LMS-система на основе Moodle, компьютер либо планшет либо смартфон	Заполненная анкета	
		12,35					159				
						8,65					
						180					

5. Критерии и нормы текущего контроля и промежуточной аттестации

Формы текущего контроля	Условия допуска	Критерии и нормы оценки
Задание 1	Отсутствуют	<p>12 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, замечаний нет</p> <p>9 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, есть незначительные замечания</p> <p>7 балла – задание выполнено не в полном объёме, есть незначительные замечания</p> <p>5 баллов – задание выполнено не в полном объёме, присутствуют существенные замечания</p> <p>0 баллов – задание не выполнено</p>
Задание 2	Отсутствуют	<p>12 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, замечаний нет</p> <p>9 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, есть незначительные замечания</p> <p>7 балла – задание выполнено не в полном объёме, есть незначительные замечания</p> <p>5 баллов – задание выполнено не в полном объёме, присутствуют существенные замечания</p> <p>0 баллов – задание не выполнено</p>
Задание 3	Отсутствуют	<p>12 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, замечаний нет</p> <p>9 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, есть незначительные замечания</p> <p>7 балла – задание выполнено не в полном объёме, есть незначительные замечания</p> <p>5 баллов – задание выполнено не в полном объёме, присутствуют</p>

		<p>существенные замечания</p> <p>0 баллов – задание не выполнено</p>
Задание 4	Отсутствуют	<p>12 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, замечаний нет</p> <p>9 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, есть незначительные замечания</p> <p>7 балла – задание выполнено не в полном объёме, есть незначительные замечания</p> <p>5 баллов – задание выполнено не в полном объёме, присутствуют существенные замечания</p> <p>0 баллов – задание не выполнено</p>
Промежуточный тест (по лекциям 1-9)	Отсутствуют	Максимальное количество баллов – 0,5 б. (баллы студенту начисляются автоматически пропорционально выполненным тестовым заданиям)
Вопросы для учебника (по лекциям 1-9)	Отсутствуют	Максимальное количество баллов – 0,5 б. (баллы студенту начисляются автоматически)
Заполненная анкета	Отсутствуют	<p>3 балла – анкета заполнена</p> <p>0 – анкета не заполнена</p>
Итоговый тест	Отсутствуют	Максимальное количество баллов - 40 б. (баллы студенту начисляются автоматически пропорционально выполненным тестовым заданиям)
Итого		Максимальное количество баллов – 100 б.

Форма проведения промежуточной аттестации	Условия допуска	Критерии и нормы оценки	
Экзамен (по накопительному рейтингу)	Допускаются все	«отлично»	Студент набрал 80 и более баллов по накопительному рейтингу
		«хорошо»	Студент набрал от 60 до 79 баллов по накопительному рейтингу
		«удовлетворительно»	Студент набрал от 40 до 59 баллов по накопительному рейтингу
		«неудовлетворительно»	Студент набрал менее 40 баллов по накопительному рейтингу

6. Критерии и нормы оценки курсовых работ (проектов)

Курсовые работы (проекты) учебным планом не предусмотрены.

7. Примерная тематика письменных работ (курсовых, рефератов, контрольных, расчетно-графических и др.)

Задание 1 – по теме 1 Краткая информация о дисциплине и о её необходимости. Сущность бизнес-моделирования. Краткий обзор стилей построения бизнес-модели.

Задание 2 – по темам 2 Формирование бизнес-модели (по Гассману, по Остервальдеру), 3. Разбор элементов бизнес-модели (потребительские сегменты, ценностное предложение, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами), 4. Разбор элементов бизнес-модели (ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнёры)

Задание 3 - по темам 5. Разбор элементов бизнес-модели (потоки поступления доходов, структура издержек), 6. Разбор элементов бизнес-модели (инвестиционные показатели эффективности)

Задание 4 - по темам 7. Дизайн бизнес-модели. Часть 1, 8. Дизайн бизнес-модели. Часть 2, 9. Стратегия бизнес-модели

8. Вопросы к экзамену

№ п/п	Вопросы
1	Сущность и необходимость бизнес-моделирования
2	Примеры компаний, которые стали успешными благодаря инновационным бизнес-моделям
3	Стили построения бизнес моделей. Ценовая бизнес-модель: сущность, особенности, примеры.
4	Стили построения бизнес моделей. Маржинальная бизнес-модель: сущность, особенности, примеры.
5	Стили построения бизнес моделей. Франчайзинг: сущность, особенности, примеры.
6	Стили построения бизнес моделей. Рекламная бизнес-модель: сущность, особенности, примеры.
7	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель MarketPlace: сущность, особенности, примеры.
8	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель «дополнительное предложение»: сущность, особенности, примеры.
9	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель «freemium»: сущность, особенности, примеры.
10	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель «приманка и крючок»: сущность, особенности, примеры.
11	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель «абонентская плата»: сущность, особенности, примеры.
12	Стили построения бизнес моделей. Арендная бизнес-модель: сущность, особенности, примеры.

№ п/п	Вопросы
13	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель SAAS: сущность, особенности, примеры.
14	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель «гарантия»: сущность, особенности, примеры.
15	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель «длинный хвост»: сущность, особенности, примеры.
16	Стили построения бизнес моделей. Бизнес-модель «противотренд»: сущность, особенности, примеры.
17	Стили построения бизнес моделей. Разделённая бизнес-модель: сущность, особенности, примеры.
18	Стили построения бизнес моделей. Pay what you want: сущность, особенности, примеры.
19	Стили построения бизнес моделей. Ничего лишнего: сущность, особенности, примеры.
20	Шаблон бизнес-модели по Гассману: элементы, ключевые вопросы
21	Шаблон бизнес-модели по Гассману: описание на любом примере
22	Шаблон бизнес-модели по Остервальдеру: общая характеристика
23	Шаблон бизнес-модели по Остервальдеру: порядок работы над шаблоном
24	Шаблон бизнес-модели по Остервальдеру: основные элементы
25	Шаблон бизнес-модели по Остервальдеру: ключевые вопросы
26	Шаблон бизнес-модели по Остервальдеру: описание на любом примере
27	Основные элементы бизнес-модели. Потребительские сегменты
28	Основные элементы бизнес-модели. Каналы сбыта
29	Основные элементы бизнес-модели. Взаимоотношения с клиентами
30	Основные элементы бизнес-модели. Потоки поступления доходов
31	Основные элементы бизнес-модели. Структура издержек
32	Основные элементы бизнес-модели. Ценностное предложение
33	Основные элементы бизнес-модели. Ключевые виды деятельности
34	Основные элементы бизнес-модели. Ключевые ресурсы
35	Основные элементы бизнес-модели. Ключевые партнёры
36	Денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности. В чём отличие
37	Постоянные издержки: понятие, виды, особенности
38	Переменные издержки: понятие, виды, особенности
39	Расчёт экономической эффективности бизнес-модели, определение прибыли
40	Понятие и расчёт статических показателей эффективности: точка безубыточности
41	Понятие и расчёт статических показателей эффективности: период

№ п/п	Вопросы
	окупаемости
42	Понятие и расчёт статических показателей эффективности: коэффициент рентабельности инвестиций
43	Сущность ставки дисконтирования и основные способы её определения
44	Понятие и расчёт динамических показателей эффективности: чистый дисконтированный доход
45	Понятие и расчёт динамических показателей эффективности: индекс доходности
46	Понятие и расчёт динамических показателей эффективности: внутренняя норма доходности
47	Понятие и расчёт динамических показателей эффективности: дисконтированный период окупаемости
48	Дизайн бизнес-модели. Подсказки от потребителя (карта эмпатии)
49	Дизайн бизнес-модели. Подсказки от потребителя (общие подсказки)
50	Дизайн бизнес-модели. Визуализация
51	Дизайн бизнес-модели. Прототипирование
52	Дизайн бизнес-модели. Сторителлинг
53	Дизайн бизнес-модели. Сценарии будущего и новые бизнес-модели
54	Дизайн бизнес-модели. Сценарии. Пример
55	Стратегия бизнес-модели. Среда бизнес-моделирования
56	Стратегия бизнес-модели. Оценка бизнес-моделей
57	Стратегия бизнес-модели. Бизнес-модели и стратегия голубого океана
58	Стратегия бизнес-модели. Модель четырёх действий
59	Стратегия бизнес-модели. Этапы проработки шаблона бизнес-модели
60	Структура презентации для защиты бизнес-модели

9. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

9.1. Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Тема 1. Краткая информация о дисциплине и о её необходимости. Сущность бизнес-моделирования. Краткий обзор стилей построения бизнес-модели.	ОК-3	Промежуточный тест Вопросы для учебника Задание 1

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемо й компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
			Итоговый тест
2	Тема 2. Формирование бизнес-модели (по Гассману, по Остервальдеру)	ОК-3	Промежуточный тест Вопросы для учебника Задание 2 Итоговый тест
3	Тема 3. Разбор элементов бизнес-модели (потребительские сегменты, ценностное предложение, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами)	ОК-3	Промежуточный тест Вопросы для учебника Задание 2 Итоговый тест
4	Тема 4. Разбор элементов бизнес-модели (ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнёры)	ОК-3	Промежуточный тест Вопросы для учебника Задание 2 Итоговый тест
5	Тема 5. Разбор элементов бизнес-модели (потoki поступления доходов, структура издержек)	ОК-3	Промежуточный тест Вопросы для учебника Задание 3 Итоговый тест
6	Тема 6. Разбор элементов бизнес-модели	ОК-3	Промежуточный тест

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемо й компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
	(инвестиционные показатели эффективности)		Вопросы для учебника Задание 3 Итоговый тест
7	Тема 7. Дизайн бизнес-модели. Часть 1	ОК-3	Промежуточный тест Вопросы для учебника Задание 4 Итоговый тест
8	Тема 8. Дизайн бизнес-модели. Часть 2	ОК-3	Промежуточный тест Вопросы для учебника Задание 4 Итоговый тест
9	Тема 9. Стратегия бизнес- модели	ОК-3	Промежуточный тест Вопросы для учебника Задание 4 Итоговый тест

9.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

- Задания

Задание 1

Сформулируйте и опишите различные бизнес-модели по Вашей бизнес-идее. Бизнес-идея связана с:

Наименование стиля	Описание бизнеса
1. Ценовая бизнес-модель	
2. Маржинальная бизнес-модель	
3. Франчайзинг	
4. Рекламная бизнес-модель	
5. Многосторонние платформы (MarketPlace)	
6. Дополнительное предложение	
7. Free	
- Элемент многосторонней платформы	
- «Freemium»	

Наименование стиля	Описание бизнеса
- «Приманка и крючок» / «Бритва и лезвие»	
8. Абонентская плата	
9. Арендная	
10. SAAS (ПО как услуга)	
11. Гарантия	
12. Длинный хвост	
13. Противотренд	
14. Pay what you want	
15. Ничего лишнего	
16. Разделённая бизнес-модель	
...	
...	

Наименование стиля	Описание бизнеса
...	

Проанализируйте получившиеся бизнес-модели и соответственно новые бизнес-идеи:










- Какие из идей имеют аналоги на рынке?
- Какие из идей получились уникальными?
- Какие из идей наиболее реализуемы?
- Какие из идей получились «из области фантастики»?

Систематизируйте получившиеся стили бизнес-моделей и сформулируйте бизнес-идею заново. Скорее всего, она будет включать несколько бизнес-моделей.

Опишите вкратце бизнес идею:

Задание 2

Постройте шаблон бизнес-модели для своего стартапа.

Ключевые партнеры 	Ключевые виды деятельности 	Ценностные предложения 	Взаимоотношения с клиентами 	Потребительские сегменты 
	Ключевые ресурсы 		Каналы сбыта 	
Структура издержек 		Поток поступления доходов 		

Опишите бизнес-модель стартапа: ёмко, чётко, понятно.

Задание 3

Проведите анализ доходов и расходов для анализируемого стартапа. Рассчитайте статические показатели эффективности.

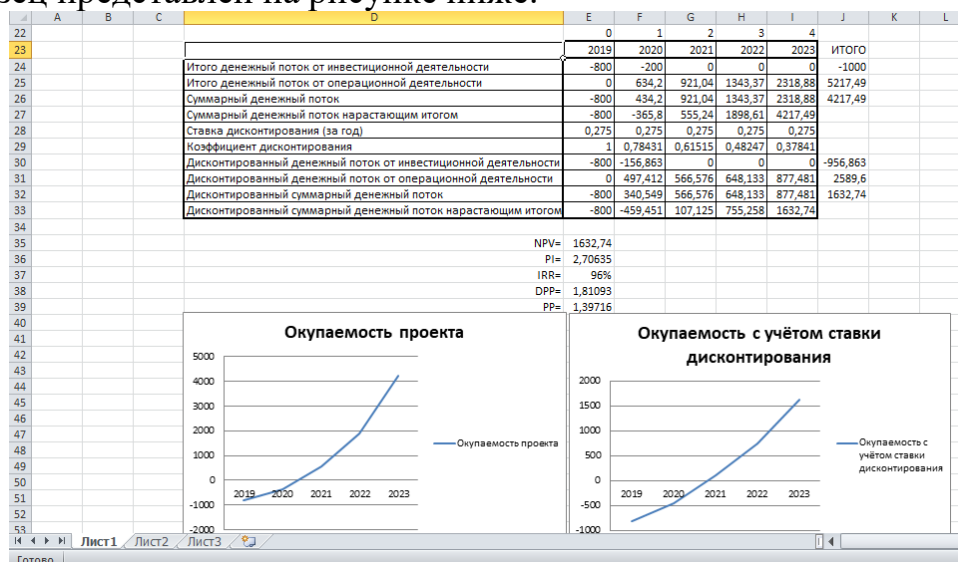
- Какова структура доходов и расходов Вашего стартапа?

Ответ представьте в виде файла Excel. Образец представлен на рисунке ниже. Для каждого проекта структура доходов и расходов будет своя.

	D	E	F	G	H	I
1		2019	2020	2021	2022	2023
2	Инвестиционные затраты, тыс. руб.	-800	-200	0	0	0
3	- покупка оборудования	-800	-200			
4	- покупка программного обеспечения					
5	...					
6						
7	Доходы, тыс. руб.	0	4380	5256	6307,2	7568,64
8	- выручка от продаж		4380	5256	6307,2	7568,64
9	- ...					
10						
11	Расходы, тыс. руб.	0	-3745,8	-4334,96	-4963,83	-5249,76
12	- прямые материальные расходы		-730	-876	-1051,2	-1261,44
13	- общепроизводственные расходы (аренда, электричество)		-180	-180	-180	-180
14	- управленческие расходы (обучение персонала)		-120	-120	-120	-120
15	- коммерческие расходы (реклама)		-500	-500	-500	-500
16	- зарплата		-1500	-1800	-2100	-2100
17	- страховые взносы		-453	-543,6	-634,2	-634,2
18	- налоги		-262,8	-315,36	-378,432	-454,118
19	- проценты по кредиту		0	0	0	0
20	- ...					

- Рассчитайте показатели: коэффициент рентабельности инвестиций, точку безубыточности, период окупаемости. Сделайте выводы.

- Рассчитайте динамические показатели эффективности, сделайте выводы.
- Определите ставку дисконтирования на основе любого метода.
- Рассчитайте NPV, PI, IRR, DPP. Расчёты основных показателей эффективности проекта и выводы по ним представьте в виде файла Excel. Образец представлен на рисунке ниже.



- Какова экономическая эффективность Вашего стартапа? Напишите вывод.

Задание 4.

Проведите дизайн анализируемой бизнес-модели по методам «Подсказки от потребителя», «Визуализация», «Прототипирование», «Сторителлинг», «Сценарии».

Подготовьте презентацию бизнес-модели. Это может быть видео, презентация в Power Point или что-то ещё.

Основные блоки, выносимые на защиту:

- Основная идея, сформулированная на основе анализа стилей бизнес-моделей.
- Сам проработанный конечный вариант шаблона бизнес-модели и его краткое, но ёмкое описание.
- Экономическая эффективность бизнес-модели.

Необходимо представить либо видео, либо презентацию (с приложенным докладом с разбивкой по слайдам). Время на защиту презентации – 3 минуты.

Процедура оценивания

Студент прикрепляет выполненные задания в системе ДОТ, преподаватель оценивает задания каждого студента индивидуально согласно критериям оценки.

В случае, если задание выполнено неверно, преподаватель может вернуть его на доработку.

Критерии оценки

Формы текущего контроля	Критерии и нормы оценки
Задание 1	<p>12 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, замечаний нет</p> <p>9 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, есть незначительные замечания</p> <p>7 балла – задание выполнено не в полном объёме, есть незначительные замечания</p> <p>5 баллов – задание выполнено не в полном объёме, присутствуют существенные замечания</p> <p>0 баллов – задание не выполнено</p>
Задание 2	<p>12 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, замечаний нет</p> <p>9 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, есть незначительные замечания</p> <p>7 балла – задание выполнено не в полном объёме, есть незначительные замечания</p> <p>5 баллов – задание выполнено не в полном объёме, присутствуют существенные замечания</p> <p>0 баллов – задание не выполнено</p>
Задание 3	<p>12 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, замечаний нет</p> <p>9 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, есть незначительные замечания</p> <p>7 балла – задание выполнено не в полном объёме, есть незначительные замечания</p> <p>5 баллов – задание выполнено не в полном объёме, присутствуют существенные замечания</p> <p>0 баллов – задание не выполнено</p>
Задание 4	<p>12 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, замечаний нет</p> <p>9 баллов – задание выполнено в полном объёме, все вопросы раскрыты, есть незначительные замечания</p> <p>7 балла – задание выполнено не в полном объёме, есть незначительные замечания</p> <p>5 баллов – задание выполнено не в полном объёме, присутствуют существенные замечания</p> <p>0 баллов – задание не выполнено</p>

- Промежуточные тесты

Тема 1. Краткая информация о дисциплине и о её необходимости. Сущность бизнес-моделирования. Краткий обзор стилей построения бизнес-модели.

1. О какой бизнес-модели идёт речь: «Клиент платит за товар/услугу столько, сколько захочет»?

- MarketPlace
- Freemium
- SAAS
- Pay what you want

2. О какой бизнес-модели идёт речь: «Фокус на главном. Все остальное выбрасывается. Экономия на всем»?

- MarketPlace
- Freemium
- Ничего лишнего
- Pay what you want

Тема 2. Формирование бизнес-модели (по Гассману, по Остервальдеру)

1. Выберите элементы шаблона бизнес-модели Остервальдера.

- Инвестиционные показатели эффективности
- Ценностное предложение
- Потребительские сегменты
- Каналы коммуникаций и сбыта

2. Выберите элементы шаблона бизнес-модели Остервальдера.

- Бизнес-план
- Взаимоотношения с клиентами
- Потоки поступления доходов
- Структура издержек

Тема 3. Разбор элементов бизнес-модели (потребительские сегменты, ценностное предложение, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами)

1. Каналами коммуникаций и сбыта в бизнес-модели могут выступать:

- торговые агенты
- Интернет
- фирменные магазины
- партнерские магазины
- персональная поддержка

2. Каналы сбыта представляют собой пять этапов продвижения товара к потребителю:

- информационный

- оценочный
- коммуникативный
- продажный
- доставка
- постпродажный

Тема 4. Разбор элементов бизнес-модели (ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнёры)

1. Можно выделить четыре типа партнерских отношений:

- стратегическое сотрудничество между неконкурирующими компаниями
- соконкуренция: стратегическое партнерство между конкурентами
- совместные предприятия для запуска новых бизнес-проектов
- отношения с инвесторами

2. Ключевыми видами деятельности могут выступать:

- производство
- разрешение проблем
- обслуживание платформы
- поиск инвестора

Тема 5. Разбор элементов бизнес-модели (потоки поступления доходов, структура издержек)

1. Объем продукции, при реализации которого выручка от реализации покрывает совокупные затраты компании, - это:

- индекс доходности (рентабельности)
- точка безубыточности
- чистый дисконтированный доход
- дисконтированный период окупаемости

2. Какой показатель рассчитывается как отношение среднего денежного потока по проекту за рассматриваемый период к первоначальным вложениям?

- Коэффициент рентабельности инвестиций (инвестиционного проекта)
- Срок окупаемости
- Точка безубыточности
- Индекс доходности

Тема 6. Разбор элементов бизнес-модели (инвестиционные показатели эффективности)

1. Если $NPV > 0$, то:

- $PI < 1$
- $PI > 1$
- $PI = 1$
- PI расчёту не подлежит

2. Согласно проведённым расчётам, чистый дисконтированный доход проекта составил -30 тыс. руб., индекс рентабельности 0,85. О чём это говорит?

- Недостаточно данных для определения эффективности проекта
- Проект эффективен
- Проект неэффективен
- Ошибка в расчётах

Тема 7. Дизайн бизнес-модели. Часть 1

1. Выберите виды «сторителлинга»:

- говори и показывай
- видеоклип
- комикс
- танцы

2. Выберите виды «сторителлинга»:

- песня
- ролевая игра
- текст с картинками
- комикс

Тема 8. Дизайн бизнес-модели. Часть 2

1. Расположите в верном порядке алгоритм метода «сценарии»:

- разработка нескольких сценариев будущего
- описание каждого сценария будущего
- разработка бизнес-модели для каждого сценария

2. Метод «сценарии» является частью:

- дизайна бизнес-модели
- разработки шаблона бизнес-модели
- определения стиля бизнес-модели

Тема 9. Стратегия бизнес-модели

1. Объединение стратегии голубого океана с бизнес-моделью позволяет:

- исключить издержки
- сократить издержки
- увеличить издержки
- увеличить ценность
- создать ценность
- сократить ценность

2. Модель четырёх действий позволяет:

- исключить
- сократить
- увеличить

- создать
- изменить

Процедура оценивания

Студент выполняет все предложенные задания, система выставляет за них баллы автоматически пропорционально правильным ответам.

Критерии оценки

Формы текущего контроля	Критерии и нормы оценки
Промежуточный тест (по лекциям 1-9)	Максимальное количество баллов – 0,5 б. (баллы студенту начисляются автоматически пропорционально выполненным тестовым заданиям)

- Банк тестовых заданий (для вопросов для учебника; для проведения итогового теста)

Тема 1. Краткая информация о дисциплине и о её необходимости. Сущность бизнес-моделирования. Краткий обзор стилей построения бизнес-модели.

1. Визуальное представление концепции бизнеса: как компания создаёт, приносит и получает прибыль – это:

- бизнес-план
- бизнес-модель
- бизнес-идея
- уникальное торговое предложение

2. Цели создания бизнес-модели:

- наглядное представление идеи
- привлечение клиентов
- даёт ответ на вопрос: стоит ли открывать именно этот бизнес
- помогает продать продукт

3. Цели создания бизнес-модели:

- привлечение клиентов
- основа для финансового плана
- помогает продать продукт
- помогает найти инвестора

4. О какой бизнес-модели идёт речь: «Тот же уровень сервиса/качества за меньшие деньги»?

- Ценовая модель
- Маржинальная модель

- Pay what you want
- Противотренд

5. О какой бизнес-модели идёт речь: «Товары роскоши. Чем выше цена, тем интереснее товар покупателю»?

- Ценовая модель
- Маржинальная модель
- Длинный хвост
- Дополнительная гарантия

6. О какой бизнес-модели идёт речь: «Покупка готового бизнеса, работа по стандартам компании»?

- Дополнительное предложение
- Маржинальная модель
- Pay what you want
- Франчайзинг

7. О какой бизнес-модели идёт речь: «Получение дохода за счёт рекламы, за которую платят деньги»?

- Дополнительное предложение
- Рекламная модель
- Аренда
- Франчайзинг

8. О какой бизнес-модели идёт речь: «Объединяют различные группы потребителей, которые связаны между собой, создают ценность за счёт посредничества»?

- MarketPlace
- Маржинальная модель
- Подписка
- Франчайзинг

9. О какой бизнес-модели идёт речь: «К базовой комплектации предлагается множество дополнений»?

- MarketPlace
- Ценовая модель
- Гарантия
- Дополнительное предложение

10. О какой бизнес-модели идёт речь: «Бесплатный минимум услуг с дополнительными платными услугами по желанию»?

- MarketPlace
- Freemium
- Подписка

- Франчайзинг

11. О какой бизнес-модели идёт речь: «Основа – бесплатная (или дешёвая), последующие затраты – большие»?

- MarketPlace
- Freemium
- Бритва и лезвие
- Противотренд

12. О какой бизнес-модели идёт речь: «ПО как услуга»?

- MarketPlace
- Freemium
- SAAS
- Франчайзинг

13. О какой бизнес-модели идёт речь: «Продажи многого понемногу: предложение большого количества нишевых товаров, каждый из которых продаётся относительно редко»?

- MarketPlace
- Freemium
- SAAS
- Длинный хвост

Тема 2. Формирование бизнес-модели (по Гассману, по Остервальдеру)

1. Основные вопросы бизнес-модели по Гассману:

- Кто? Что? Почему? Как?
- Кто заказчик? Кто партнёр?
- Кто инвестор? Кто потребитель?
- Кто инвестор? Кто партнёр? Кто потребитель?

2. Основные вопросы бизнес-модели по Гассману:

- Кто Ваш целевой сегмент?
- Что Вы предлагаете клиентам?
- Как создаётся ценностное предложение?
- Почему бизнес-модель генерирует прибыль?
- Кто выступает инвестором?

3. Выберите элементы шаблона бизнес-модели Остервальдера.

- Ключевые партнёры
- Ключевые виды деятельности
- Ключевые ресурсы
- Ключевые инвесторы

Тема 3. Разбор элементов бизнес-модели (потребительские сегменты, ценностное предложение, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами)

1. Различают следующие потребительские сегменты:

- массовый рынок
- нишевый рынок
- инвесторы
- дробное сегментирование
- многопрофильное предприятие
- многопрофильные платформы

2. Бизнес-модели, которые не проводят различий между потребительскими сегментами и ориентированы на большую группу потребителей, объединенных сходными потребностями и нуждами, направлены на:

- массовый рынок
- нишевый рынок
- дробное сегментирование
- многопрофильное предприятие

3. Бизнес-модели, которые ориентированы на особые потребительские сегменты, направлены на:

- массовый рынок
- нишевый рынок
- дробное сегментирование
- многопрофильное предприятие

4. Бизнес-модели, которые выделяют сегменты рынка, незначительно отличающиеся по потребностям и запросам, направлены на:

- массовый рынок
- нишевый рынок
- дробное сегментирование
- многопрофильное предприятие

5. Совокупность преимуществ, которые компания готова предложить потребителю, - это:

- потребительские сегменты
- каналы коммуникаций и сбыта
- ценностное предложение
- ключевые виды деятельности

6. Ценностным предложением для потребительского сегмента в бизнес-модели могут выступать:

- долгие сроки изготовления
- доступность
- удобство при использовании

- снижение рисков
- изготовление на заказ

7. Ценностным предложением для потребительского сегмента в бизнес-модели могут выступать:

- новизна
- производительность
- изготовление на заказ
- увеличение рисков
- бренд/статус

8. Ценностным предложением для потребительского сегмента в бизнес-модели могут выступать:

- сокращение расходов
- дизайн
- бренд/статус
- цена
- увеличение рисков

Тема 4. Разбор элементов бизнес-модели (ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнёры)

1. Ключевые ресурсы могут быть:

- материальные
- интеллектуальные
- географические
- правовые

2. Ключевые ресурсы могут быть:

- финансовые
- человеческие (персонал)
- географические
- правовые

3. Выделяют следующие типы партнерских отношений:

- отношения с инвесторами
- соконкуренция: стратегическое партнерство между конкурентами
- совместные предприятия для запуска новых бизнес-проектов
- отношения производителя с поставщиками для гарантии получения качественных комплектующих

Тема 5. Разбор элементов бизнес-модели (потоки поступления доходов, структура издержек)

1. Определите точку безубыточности, если постоянные затраты составляют 200 д.е., цена продукции – 10 д.е., переменные затраты за единицу продукции – 6 д.е.

- 50 ед.
- 20 ед.
- 33 ед.
- 13 ед.

2. Определите срок окупаемости проекта по методу усредненных параметров, если первоначальные вложения в проект составили 2000 д.е., а среднегодовые поступления равны 400 д.е.

- 5 лет
- 4 года
- 2 года
- 6 лет

3. Определите коэффициент рентабельности инвестиций (инвестиционного проекта), если первоначальные вложения в проект составили 6000 д.е., а средний денежный поток по проекту равен 1000 д.е.

- 0,60
- 0,17
- 0,10
- 0,70

4. Точка безубыточности - это:

- объем продукции, при реализации которого выручка от реализации покрывает совокупные затраты
- доходность, соответствующая ставке дисконтирования
- период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции
- ставка дисконтирования, при которой сумма дисконтированных доходов равна сумме дисконтированных инвестиций

5. Согласно методу усредненных параметров, срок окупаемости проекта рассчитывается как:

- Первоначальные вложения / Среднегодовые поступления
- Первоначальные вложения / Суммарный денежный поток
- Суммарный денежный поток / Первоначальные вложения
- Среднегодовые поступления / Первоначальные вложения

6. Коэффициент рентабельности инвестиций (инвестиционного проекта) рассчитывается как:

- средний денежный поток по проекту / первоначальные вложения
- средний денежный поток по проекту - первоначальные вложения

- первоначальные вложения / средний денежный поток по проекту
- первоначальные вложения - средний денежный поток по проекту

7. Показатель, который отражает прибыльность объекта инвестиций без учета дисконтирования, называется:

- коэффициент рентабельности инвестиций (инвестиционного проекта)
- индекс доходности (рентабельности)
- коэффициент ликвидности
- коэффициент деловой активности

8. Период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции, называется:

- срок окупаемости
- точка безубыточности
- порог рентабельности
- внутренняя норма доходности

9. Точка безубыточности характеризует:

- доходность
- цену
- период времени
- объём производства (продаж)

10. Метод усредненных параметров для определения срока окупаемости инвестиционного проекта применяется:

- когда инвестиции осуществляются только на первоначальном этапе
- только для среднесрочных и долгосрочных проектов
- только для краткосрочных проектов
- когда поступления по годам примерно одинаковы

11. Для расчёта срока окупаемости инвестиций используются два метода:

- метод усредненных параметров
- общий, или кумулятивный, метод
- метод средневзвешенной цены капитала
- экспертный метод

12. Срок со дня начала финансирования проекта до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретает положительное значение, - это:

- срок окупаемости
- дисконтированный срок окупаемости
- внутренняя норма доходности
- точка безубыточности

13. Суть кумулятивного метода при расчёте срока окупаемости заключается в том, что:

- доходы и инвестиции рассчитываются нарастающим итогом на каждом временном интервале
- общий объём инвестиционных затрат делится на величину среднегодового дохода
- суммарные инвестиции за весь период реализации проекта делятся на суммарные доходы за весь период реализации проекта
- величина среднегодового дохода делится на общий объём инвестиционных затрат

Тема 6. Разбор элементов бизнес-модели (инвестиционные показатели эффективности)

1. Ежегодная ставка, используемая при оценке эффективности инвестиционного проекта, отражающая уровень доходности, который хотел бы получить инвестор от использования вложенного капитала, с учетом уровня риска, присущему проекту, - это:

- ставка дисконтирования
- сложная процентная ставка
- ставка эффективного процента
- реальная ставка

2. Дисконтирование – это:

- приведение стоимости будущих денежных потоков к начальному моменту времени
- процесс увеличения суммы денег во времени в связи с присоединением процентов на первоначальную сумму
- процесс увеличения суммы денег во времени в связи с присоединением процентов на наращенную сумму
- приведение стоимости настоящих денежных потоков к будущему моменту времени

3. Проект считается эффективным, если:

- $NPV > 0$; $PI > 1$
- $NPV > 1$; $PI > 0$
- $NPV > 0$; $PI > 0$
- $NPV > 1$; $PI > 1$

4. Согласно проведённым расчётам, чистый дисконтированный доход проекта составил 20 тыс. руб., индекс рентабельности 1,1. О чём это говорит?

- Недостаточно данных для определения эффективности проекта
- Проект эффективен
- Проект неэффективен

- Ошибка в расчётах

5. Согласно проведённым расчётам, чистый дисконтированный доход проекта составил 70 тыс. руб., индекс рентабельности 1. О чём это говорит?

- Недостаточно данных для определения эффективности проекта
- Проект эффективен
- Проект неэффективен
- Ошибка в расчётах

6. При ставке дисконтирования 21% показатель $NPV > 0$. IRR проекта:

- $= 21\%$
- Данных сведений недостаточно
- $< 21\%$
- $> 21\%$

7. Если $NPV = 1500$, то:

- Внутренняя норма доходности меньше ставки дисконтирования
- Внутренняя норма доходности равна ставке дисконтирования
- Внутренняя норма доходности больше ставки дисконтирования
- Внутренняя норма доходности равна нулю

8. Выберите эффективные проекты:

- $PI = 0,6$
- $NPV = 0,6$
- $NPV = 1,1$
- $PI = 1,1$

9. Чем меньше выбранная ставка дисконтирования, тем при прочих равных условиях реализации проекта:

- NPV больше
- NPV меньше
- PI больше
- PI меньше
- IRR больше
- IRR меньше

10. Дисконтированный период окупаемости (DPP) считается на основе:

- исходных денежных потоков
- дисконтированных денежных потоков
- прогнозных денежных потоков
- текущих денежных потоков

11. Ставка дисконтирования, при которой $NPV = 0$, называется:

- внутренняя норма доходности
- период окупаемости
- индекс доходности (рентабельности)
- дисконтированный период окупаемости

12. Чистый дисконтированный доход - это:

- отношение суммы дисконтированных доходов к сумме дисконтированных инвестиций
- отношение суммы доходов к сумме инвестиций
- сумма доходов за вычетом суммы инвестиций
- сумма дисконтированных доходов за вычетом суммы дисконтированных инвестиций

13. Индекс доходности (рентабельности) - это:

- сумма дисконтированных доходов за вычетом суммы дисконтированных инвестиций
- отношение суммы дисконтированных доходов к сумме дисконтированных инвестиций
- сумма доходов за вычетом суммы инвестиций
- отношение суммы доходов к сумме инвестиций

Тема 7. Дизайн бизнес-модели. Часть 1

1. Инструмент визуализации идей, который позволяет сконструировать профиль потребителя:

- карта эмпатии
- карта инвестора
- карта инноватора
- контрольная карта

2. Визуализация бизнес-модели осуществляется с помощью:

- стикеров
- рисунков
- образного рассказа
- инвесторов

3. Расположите в верном порядке алгоритм прототипирования:

- Каракули на салфетке
- Детальный шаблон
- Аналитическая таблица
- Тестирование в рабочих условиях

Тема 8. Дизайн бизнес-модели. Часть 2

1. Расположите в верном порядке алгоритм метода «сценарии»:

- разработка нескольких сценариев будущего

- описание каждого сценария будущего
- разработка бизнес-модели для каждого сценария

2. Метод «сценарии» является частью:

- дизайна бизнес-модели
- разработки шаблона бизнес-модели
- определения стиля бизнес-модели

Тема 9. Стратегия бизнес-модели

1. Среда бизнес-моделирования включает в себя:

- ключевые тенденции
- отраслевые факторы
- рыночные факторы
- макроэкономические факторы
- биологические факторы

2. К ключевым тенденциям среды бизнес-моделирования относят:

- законодательные тенденции
- технологические тенденции
- общественные и культурные тенденции
- социоэкономические тенденции
- фондовые рынки

3. К отраслевым факторам среды бизнес-моделирования относят:

- поставщики и другие источники цепочки создания стоимости
- заинтересованные стороны
- конкуренты (устойчивые компании)
- новички (нарушители спокойствия)
- заменители: товары и услуги
- привлечение прибыли

4. К рыночным факторам среды бизнес-моделирования относят:

- сегменты рынка
- потребности и спрос
- движущие силы рынка
- затраты на переключение
- привлечение прибыли
- конкуренты (устойчивые компании)

5. К макроэкономическим факторам среды бизнес-моделирования относят:

- условия мирового рынка
- фондовые рынки
- сырьё и другие ресурсы
- экономическая инфраструктура

- привлечение прибыли

6. Swot-анализ каждого структурного блока бизнес-модели включает в себя:

- сильные стороны
- слабые стороны
- возможности
- угрозы
- потребности

Процедура оценивания

Вопросы для учебника:

Вопросы для самоконтроля в электронном учебнике по каждой лекции выбираются из банка тестовых заданий для итогового тестирования.

Итоговый тест:

Студент выполняет все предложенные тесты (выборка осуществляется автоматически), система выставляет за них баллы автоматически пропорционально правильным ответам.

Критерии оценки

Формы текущего контроля	Критерии и нормы оценки
Вопросы для учебника (по лекциям 1-9)	Максимальное количество баллов – 0,5 б. (баллы студенту начисляются автоматически)
Итоговый тест	Максимальное количество баллов - 40 б. (баллы студенту начисляются автоматически пропорционально выполненным тестовым заданиям)

Самостоятельная работа

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации учебной деятельности, воспитывает целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Виды самостоятельной работы студентов:

1. Повторение пройденного учебного материала, чтение рекомендованной литературы.
2. Работа с электронными источниками.
3. Подготовка к сдаче экзамена.

Изучение теоретического материала определяется рабочей учебной программой дисциплины, включенными в нее календарным планом изучения дисциплины и перечнем литературы; рекомендуется при подготовке к занятиям повторить материал предшествующих тем рабочего учебного плана, а также

материал предшествующих учебных дисциплин, который служит базой изучаемого раздела данной дисциплины.

При подготовке к экзамену следует руководствоваться перечнем вопросов для подготовки к итоговому контролю по курсу. При этом необходимо уяснить суть основных понятий дисциплины.

Самостоятельная работа студентов, прежде всего, заключается в изучении литературы, дополняющей материал, излагаемый в лекционной части курса. Необходимо овладеть навыками библиографического поиска, в том числе в сетевых Интернет-ресурсах, научиться сопоставлять различные точки зрения и определять методы исследований.

Предполагается, что, прослушав лекцию, студент должен ознакомиться с рекомендованной литературой из основного списка, затем обратиться к источникам, указанным в библиографических списках изученных книг, осуществить поиск и критическую оценку материала на сайтах Интернет, собрать необходимую информацию.

10. Образовательные технологии и методические указания по освоению дисциплины

С целью формирования компетенций у студентов в учебном процессе используются дистанционные образовательные технологии.

11. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

11.1. Обязательная литература

№ п/п	Библиографическое описание	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Количество в библиотеке
1	Гассман О. Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов [Электронный ресурс] : пер. с англ. / О. Гассман, К. Франкенбергер, М. Шик. - 2-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 432 с. - ISBN 978-5-9614-5952-4.		ЭБС "IPRbooks"
2	Остервальдер А. Построение бизнес-моделей [Электронный ресурс] : Настольная книга стратега и новатора : пер. с англ. / А. Остервальдер, И. Пинье. - Москва : Альпина Паблишер, 2017. - 288 с. - ISBN 978-5-9614-1844-6.		ЭБС "IPRbooks"

СОГЛАСОВАНО

Директор научной библиотеки

«__» _____ 20__ г.
МП

(подпись)

(И.О. Фамилия)

11.2. Дополнительная литература и учебные материалы (аудио-, видеопособия и др.)

- фонд научной библиотеки ТГУ:

№ п/п	Библиографическое описание	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, аудио-, видеопособия и др.)	Количество в библиотеке
1			

- другие фонды:

№ п/п	Библиографическое описание	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, аудио-, видеопособия и др.)	Место хранения (методический кабинет кафедры, городские библиотеки и др.)
1	Бизнес-моделирование: электронный контент – Тольятти: Изд-во ТГУ. – образовательная среда Росдистант	Электронное издание	Образовательная среда Росдистант

11.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

- Scopus[Электронный ресурс] : реферативная база данных. – Netherlands: Elsevier, 2004– . – Режим доступа : scopus.com. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
- Elibrary[Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. – Москва : НЭБ, 2000– . – Режим доступа : elibrary.ru. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
- <http://www.iprbookshop.ru/75067.html>
- <http://www.iprbookshop.ru/68025.html>

11.4. Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование ПО	Количество лицензий	Реквизиты договора (дата, номер, срок действия)
1	Mirapolis Virtual Room до 500 участников	-	868/2017 от 31.07.2017 (срок действия - 1 год)
2	Windows	1398	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно
3	Office Standart	1398	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно; Договор № 727 от 20.07.2016г., срок действия - бессрочно)

11.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий	Перечень основного оборудования	Фактический адрес учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др.	Площадь, м²	Количество посадочных мест
1	УЛК-807 Аудитория вебконференций	Экран телевизионный, ширма-3шт., проектор на штативе-2шт. стол преподавательский- 1 шт., стул преподавательский- 2 шт., Транспарант- перетяжка, системный блок - 1 шт.	445020, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Белорусская, 16 В,	17,1	1
2	УЛК-810 Аудитория вебконференций	Экран телевизионный, ширма-3шт., проектор на штативе-2шт. стол преподавательский- 1 шт., стул преподавательский- 2 шт., транспарант- перетяжка, системный блок - 1 шт.	445020, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Белорусская, 16 В	17,9	1
3	Г 401 Компьютерный класс. Помещение для самостоятельной работы. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования	Стол ученический- 26 шт., стул-26 шт., компьютер с выходом в сеть интернет- 16 шт.	445020, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Белорусская, д. 14	84,8	16

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий	Перечень основного оборудования	Фактический адрес учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др.	Площадь, м ²	Количество посадочных мест
	(выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации.				