СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Управління стартапами»

Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
Спеціальність	D3 Менеджмент
Рівень вищої освіти	другий (магістерський)
Статус	вибіркова
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	диференційований залік
Термін викладання	2-й семестр (4-а чверть)
Тривалість викладання	1 чверть
Заняття:	6 годин на тиждень
Лекції	3 години на тиждень
Практичні	3 години на тиждень

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:
https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249

Кафедра, що викладає: менеджменту

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams – група «Управління стартапами»

Інформація про викладачів:



Міро Ірина Миколаївна (лекції та практичні),
Д-р філос. з менеджменту, доцент
Персональна сторінка:
https://surl.li/vyasqj
E-mail:
miro.i.m@nmu.one

1. Анотація до курсу

Вивчення дисципліни «Управління стартапами» дасть здобувачам необхідні знання і навички для створення і управління власним стартапом на початковій стадії; під час практичних занять менеджери зможуть опанувати всі техніки і етапи створення стартапа від ідеї, валідації до прототипування; будуть розуміти стартап-екосистему, навчаться готувати пітчинг до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Управління стартапами» є формування системи знань та навичок стосовно роботи стартап-екосистеми; здатність здобувачів ефективно працювати в команді; здатність генерувати та валідувати ідеї стартапу; креативно мислити; приймати ефективні управлінські рішення стосовно вибору бізнес-моделі; створити прототип; підготувати пітчинг для пошуку фінансування.

3. Завдання курсу:

- формування понятійного апарату на основі теоретичного вивчення дисципліни;
- розвиток навичок створення і управління стартапами на практичних заняттях;
- формування у студентів здатності креативно мислити та вміти презентувати свої ідеї

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

- поняття «стартап», «стартап екосистема», «валідація ідеї», «канва бізнес моделі», «мінімально життєздатний продукт (MVP)», «пітчинг», «інкубатор», «акселератор», «інвестор»;
- загальну схему процедури створення стартапу від ідеї до пітчингу, пошуку інвесторів та створення прототипу.

4. Результати навчання:

Після вивчення цієї дисципліни здобувач освіти зможе:

1) розуміти принципи функціонування стартап-екосистеми, етапи розвитку стартапів та роль ключових учасників інноваційного підприємництва.

2) формувати та організовувати роботу стартап-команди, визначати ролі учасників, застосовувати інструменти командної взаємодії та управління динамікою команди.

3) використовувати методологію дизайн-мислення для виявлення потреб користувачів, формулювання проблеми, генерації та валідації бізнес-ідей.

4) розробляти бізнес-модель стартапу, визначати цільові сегменти споживачів, формувати ціннісну пропозицію та обґрунтовувати шляхи створення цінності для клієнтів.

5) проводити дослідження ринку та споживачів, оцінювати ринковий потенціал, аналізувати конкурентне середовище, розробляти MVP і базові маркетингові стратегії для стартапу.

6) обґрунтовувати фінансові, інвестиційні та юридичні аспекти розвитку стартапу, а також презентувати стартап-проєкт за допомогою пітч-деку для потенційних інвесторів і партнерів.

5. Структура курсу

Тематика занять	Вид занять	Ресурси
ТЕМА 1. СТАРТАП ЕКОСИСТЕМА	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
1.1. Особливості інноваційного підприємництва. Сутність стартапу		
1.2. Стадії розвитку стартапу		
1.3. Стартап екосистема		
1.4. Огляд стартап екосистеми України та найвідоміших стартапів		
ТЕМА 1. СТАРТАП ЕКОСИСТЕМА	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 2. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ, РОЛІ В КОМАНДІ СТАРТАПУ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
2.1. Що таке команда. Відмінність команди і групи		
2.2. Принципи формування команди		
2.3. Ролі в команді		
2.4. Цінності, місія та візія команди		
ТЕМА 2. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ, РОЛІ В КОМАНДІ СТАРТАПУ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 3. ДИЗАЙН-МИСЛЕННЯ. ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ, ЕМПАТІЯ.	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
3.1. Вступ до дизайн-мислення. 5 основних блоків		
3.2. Кейс стаді. AirBnb, IKEA family		
3.3. Стадія емпатії. Методи побудови емпатії. Карта емпатії		
3.4. Стадія визначення проблеми. «How might we» питання		
ТЕМА 3. ДИЗАЙН-МИСЛЕННЯ. ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ, ЕМПАТІЯ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 4. ДИЗАЙН-МИСЛЕННЯ. ПОШУК І ВИБІР ІДЕЙ. ВАЛІДАЦІЯ ІДЕЇ СТАРТАПУ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
4.1. Стадія генерування ідей. Методи та інструменти		
4.2. Відбір ідей		
4.3. Брейнстормінг та як з ним працювати		

ТЕМА 4. ДИЗАЙН-МИСЛЕННЯ. ПОШУК І ВИБІР ІДЕЙ. ВАЛІДАЦІЯ ІДЕЇ СТАРТАПУ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 5. КАНВА БІЗНЕС МОДЕЛІ. ВСТУП, ПРОБЛЕМА ТА РІШЕННЯ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
5.1. Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна		
5.2. Види бізнес моделей		
5.3. Огляд складових Lean Canvas		
ТЕМА 5. КАНВА БІЗНЕС МОДЕЛІ. ВСТУП, ПРОБЛЕМА ТА РІШЕННЯ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 6. КАНВА БІЗНЕС МОДЕЛІ. ПОРТРЕТ КЛІЄНТА, ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
6.1. Визначення терміну customer development		
6.2. Створення портрету клієнтів		
6.3. Канва ціннісної пропозиції		
ТЕМА 6. КАНВА БІЗНЕС МОДЕЛІ. ПОРТРЕТ КЛІЄНТА, ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 7. ДОСЛІДЖЕННЯ КЛІЄНТІВ. ПОПЕРЕДНЄ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
7.1. Цикл customer development		
7.2. Інструменти для проведення дослідження клієнтів		
7.3. Дослідження трендів та статистичних даних		
7.4. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін, як інструмент валідації		
ТЕМА 7. ДОСЛІДЖЕННЯ КЛІЄНТІВ. ПОПЕРЕДНЄ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 8. ДИНАМІКА КОМАНДИ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
8.1. Динаміка команди. Етапи розвитку команди		
8.2. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація		
8.3. Проектний менеджмент		
ТЕМА 8. ДИНАМІКА КОМАНДИ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249

ТЕМА 9. МІНІМАЛЬНО ЖИТТЄЗДАТНИЙ ПРОДУКТ (MVP)	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
9.1. Що таке MVP. Задачі, характеристики		
9.2. Інструменти та стадії створення MVP		
9.3. Огляд кейсів		
ТЕМА 9. МІНІМАЛЬНО ЖИТТЄЗДАТНИЙ ПРОДУКТ (MVP)	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 10. ОЦІНКА РИНКУ. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
10.1. Поняття об'єму ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM		
10.2. Методи аналізу конкурентів		
10.3. Нечесні конкурентні переваги (unfair advantages)		
ТЕМА 10. ОЦІНКА РИНКУ. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 11. ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ СТАРТАПІВ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
11.1. Маркетингова стратегія для стартапу		
11.2. Основи цифрового маркетингу. SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки		
ТЕМА 11. ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ СТАРТАПІВ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 12. ОСНОВИ ПРО ІНВЕСТИЦІЇ, ФІНАНСИ ТА ЮРИДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАРТАПІВ	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
12.1. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій		
12.2. Юридичні аспекти інвестицій		
12.3. Умови, розподіл часток, договори, опціони		
ТЕМА 12. ОСНОВИ ПРО ІНВЕСТИЦІЇ, ФІНАНСИ ТА ЮРИДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАРТАПІВ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
ТЕМА 13. ПРЕЗЕНТАЦІЯ СТАРТАПУ. ПІТЧ-ДЕК	Лекція	Лекції, презентації https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249
13.1. Теоретичні засади підготовки презентацій		

13.2. Правила успішного пітчингу. Розбір прикладів наповнення слайдів та структури презентації різних відомих стартапів		
ТЕМА 13. ПРЕЗЕНТАЦІЯ СТАРТАПУ. ПІТЧ-ДЕК. ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ	Практичне заняття	Методичні вказівки до практичних і самостійних занять https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249

6. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

На лекційних та семінарських (практичних) заняттях обов'язково мати з собою ґаджети зі стільниковим Інтернетом. Активований аккаунт університетської пошти (student.i.p@nmu.one) на Microsoft Office365. Перевірений доступ з ПК чи мобільного ґаджету до платформ Teams та Moodle Microsoft Office 365. Інстальований на ПК та мобільних ґаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point)

7. Система оцінювання та вимоги

7.1. Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:

Рейтингова шкала	Інституційна шкала
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

7.2. Засоби та процедури

Здобувачі вищої освіти можуть отримати **підсумкову оцінку** з навчальної дисципліни **на підставі поточного оцінювання знань** за умови, якщо набрана кількість балів складатиме **не менше 60** з таких видів робіт:

1) поточне тестування;
2) виконання практичних робіт;
3) презентація доповіді «Креативне самостійне завдання: пітчинг стартапу».

Теоретична частина оцінюється за результатами здачі двадцяти тестових питань, кожне з яких містить тестові закриті запитання з однією вірною відповіддю (2 бали за кожен тест), максимальна кількість – **40 балів**, тобто 40% від оцінки за дисципліну.

Практичні роботи у вигляді 12 практичних завдань оцінюються максимально в 48 балів. Кожне практичне заняття передбачає проведення дебатів, дискусій, розв'язання кейсів, що спрямовано на відпрацювання різних тем і підходів до створення і управління стартапами та оцінюється в межах 4 балів:

4 бали: активна участь у дебатах, дискусії, кейсах (виступи, коментарі, активне слухання), володіння навчальним матеріалом, наведення аргументованих відповідей із посиланням на джерела;

- 3 бали: активна участь у дебатах, дискусії, кейсах (виступи, коментарі, активне слухання), володіння навчальним матеріалом з незначними помилками за сутністю обговорюваних питань;
- 2 бали: активна участь у дискусії (виступи, коментарі, активне слухання) без достатнього володіння навчальним матеріалом, що має стосунок до теми обговорення;
- 1бал: залучення до дискусії викладачем, неуважність, відсутність достатніх знань про предмет обговорення;
- 0 балів: небажання брати участь в дискусії, відсутність достатніх знань про предмет обговорення.

Здобувач також може пройти онлайн-курс у форматі «неформальна освіта» із отриманням сертифікату від програми ПРООН. За умови надання/завантаження сертифікату про успішне опанування е-курсу Успішний стартап: від ідеї до масштабування на платформі масових відкритих онлайн-курсів Prometheus буде зараховано 24 бали за практичні заняття (1, 2, 10, 11, 12, 13) дисципліни Управління стартапами.

Самостійна робота у вигляді презентації доповіді, креативне самостійне завдання: пітчинг стартапу. Максимально оцінюється в **12 балів.**

Зміст – глибина та якість представленого матеріалу, відповідність темі та завданню (3 бали):

• 0-1 бал – поверхневий розгляд теми, відсутність важливих аспектів.
• 2 бали – задовільне опрацювання теми, наявність основних елементів.
• 3 бали – глибокий аналіз теми, докладні факти та приклади.

Структура – логічна побудова доповіді (вступ, основна частина, висновки) та чітка структура слайдів презентації (3 бали):

• 0-1 бал – безсистемна презентація, плутанина в структурі.
• 2 бали – задовільно побудований виклад матеріалу
• 3 бали – логічно побудований виклад матеріалу, зрозуміла структура.

Візуальне оформлення – кількість слайдів: використання графіки, шрифтів, кольорів, читабельність, естетичне оформлення (2 бали):

• 0-1 бал – погане оформлення, непривабливі слайди.
• 2 бали – естетично приємні, зрозумілі слайди, відповідні до теми.

Ораторські навички – чіткість, виразність, впевненість, здатність підтримувати контакт з аудиторією, використання жестів. (2 бали):

• 0-1 бал – невпевнене мовлення, відсутність емоцій.
• 2 бали – упевнене та виразне мовлення, активна взаємодія з аудиторією.

Часове дотримання – дотримання відведеного часу на доповідь та презентацію (1 бал):

• 0 бал – значне перевищення або недотримання часу.
• 1 бал – чітке дотримання відведеного часу.

Відповіді на запитання – якість відповідей на запитання аудиторії, здатність аргументовано реагувати на критику та коментарі (1 бал):

• 0 бал – незадовільні або неаргументовані відповіді.

• 1 бал – адекватні та аргументовані відповіді на запитання.

Отримані бали за теоретичну частину та практичні роботи додаються і є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимально за поточною успішністю здобувач вищої освіти може набрати 100 балів.

Максимальне оцінювання поточного контролю в балах:

Теоретична частина	Практична та самостійна частина	**Разом**
60	40	**100**

7.3. Критерії оцінювання підсумкової роботи. У випадку якщо здобувач вищої освіти за поточною успішністю отримав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку проводиться **підсумкове оцінювання (залік)** під час сесії.

Залік проводиться у вигляді контрольної роботи, яка включає **100 тестових завдань** з чотирма варіантами відповідей, одна правильна відповідь оцінюється в 1 бал **(максимально 100 балів).**

8. Політика курсу

8.1. Політика щодо академічної доброчесності. Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів) що можуть використовуватися в освітньому процесі. Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням «Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка» https://surl.li/nsjqnj.

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

Політика академічної доброчесності ґрунтується на Кодексі академічної доброчесності НТУ «Дніпровська політехніка» https://surl.li/umkwcp та Політиці щодо використання штучного інтелекту в діяльності НТУ «Дніпровська політехніка» https://surl.li/skcgvo.

При вивченні освітнього компоненту не дозволяється використання ШІ для:

- виконання підсумкових робіт під час участі у контрольних заходах (контрольні роботи, залікові тести, іспити, квізи, індивідуальні письмові завдання тощо), якщо інше не дозволено викладачем;

- повного копіювання згенерованого ШІ контенту (текстів, зображень, відповідей тощо) без критичної обробки, редагування чи належного посилання на джерело у випадках, коли використання ШІ дозволено;

- імітації самостійного мислення чи створення відповідей, які не відображають особистих зусиль здобувача вищої освіти, зокрема у творчих роботах (есе, курсові, кваліфікаційні роботи, огляди літератури тощо), що вимагають авторського аналізу, рефлексії чи міркувань;

- виконання розрахункових чи аналітичних завдань, де необхідне самостійне розуміння логіки, встановлення причинно-наслідкових зв'язків і формулювання висновків;

- підготовки до дебатів, усних презентацій чи аналізу первинних джерел, що потребують самостійного формулювання думок, інтерпретації та контекстуального аналізу;

- створення контенту, який порушує авторські права чи етичні норми, включаючи публікацію згенерованого контенту, що може спотворювати реальність чи знецінювати важливість повідомлень.

8.2. Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на тиждень (щонеділі) поштової скриньки на Office365 та відвідування групи дисципліни у Microsoft Teams.

Рекомендуємо створити профілі та підписатися на сторінки кафедри менеджменту у Facebook, Instagram, TikTok.

Протягом тижнів самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота у рамках дисципліни дистанційно у додатку Microsoft Moodle www.do.nmu.org.ua.

Усі письмові запитання до викладача стосовно дисципліни мають надсилатися на університетську електронну пошту або до групи в Teams.

8.3. Політика щодо перескладання.

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

8.4. Політика щодо оскарження оцінювання. Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

8.5. Участь в анкетуванні. Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачам вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети (Microsoft Forms Office 365), які буде розіслано на ваші університетські поштові скриньки. Заповнення анкет є важливою складовою вашої навчальної активності, що дозволить оцінити дієвість застосованих методів викладання та врахувати ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни.

9. Методи навчання. Під час ***лекцій та практичних занять*** будуть застосовані такі методи навчання:

Пояснення. Тлумачення понять, явищ, принципів, термінів тощо, переважно під час викладання нового матеріалу.

Інструктаж. Надання алгоритму дій для виконання поставленого завдання.

Діалог. За допомогою запитань викладач мотивуватиме здобувачів вищої освіти до відтворення набутих знань, формування самостійних висновків і узагальнень на основі засвоєного матеріалу.

Навчальна дискусія, дебати. Це обговорення важливого питання, обмін думками між здобувачами вищої освіти та/або викладачем, спрямовані не лише на засвоєння нових знань, а й на створення емоційно насиченої атмосфери, яка б сприяла глибокому проникненню в істину.

Ілюстрування. Застосування презентацій, відео та іншого медіа-контенту для підкріплення матеріалу, який пояснюється, обговорюється або завдань, які виконуються.

Самостійне спостереження (навчання, дослідження). Це безпосереднє самостійне сприймання явищ дійсності у процесі навчання.

Письмові та усні контрольні завдання. Самостійна концентрація та відтворення отриманих знань та навичок в умовах обмеженого часу та джерел інформації.

Кейси. Пошук проблемної ситуації реальної діяльності підприємства, через яку спостерігається негативний ефект, та обґрунтування оригінального її рішення, спираючись на відомі факти або необхідність отримання додаткової інформації.

Аналіз. Сутність його полягає у вивченні предметів чи явищ за окремими ознаками і відношеннями, у поділі на елементи, осмисленні зв'язків між ними.

Синтез. Полягає в уявному або практичному поєднанні виокремлених під час аналізу елементів або властивостей предмета в єдине ціле.

Порівняння. За його допомогою встановлюють спільні і відмінні ознаки предметів і явищ.

Узагальнення. Цей метод передбачає перехід від одиничного до загального, від менш загального до більш загального шляхом абстрагування від специфічного і виявлення притаманних явищам загальних ознак (властивостей, відношень тощо) при осмисленні понять, суджень, теорій.

Конкретизації. Допомагає перейти від безпосередніх вражень до розуміння сутності того, що вивчається: результати конкретизації постають у формі прикладів, схем, моделей тощо.

Виступ використовується для заохочення шерінгу ідеями та вільного мовлення в умовах навчання один в одного. Питання навколо певної тем обговорюється у групах і потім оприлюднюється з подальшою дискусією.

10. Ресурси і література

1. Міро І.М. Дистанційний курс з дисципліни «Управління стартапами» на платформі Moodle для магістрів спеціальності D3 Менеджмент, 2026 рік. URL: https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7249

2. Ries E. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Anniversary ed. New York : Crown Currency, 2021. 336 p.

3. Thiel P., Masters B. Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future. Updated ed. New York : Crown Currency, 2024. 224 p.

4. Chen A. The Cold Start Problem: How to Start and Scale Network Effects. New York : Harper Business, 2021. 352 p.

5. Aulet B. Disciplined Entrepreneurship Startup Tactics: 15 Tactics to Turn Your Business Plan into a Business. Hoboken, NJ : Wiley, 2024. 320 p.

6. Blank S., Dorf B. The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. Updated ed. Pescadero, CA : K&S Ranch, 2020. 608 p.

7. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Updated ed. Hoboken, NJ : Wiley, 2023. 288 p.

8. Stickdorn M., Hormess M., Lawrence A., Schneider J. This Is Service Design Doing: Applying Service Design Thinking in the Real World. Sebastopol, CA : O'Reilly Media, 2018. 554 p.

9. Fitzpatrick R. The Mom Test: How to Talk to Customers and Learn If Your Business Is a Good Idea When Everyone Is Lying to You. Updated ed. Boulder, CO : Slope Publishing, 2024. 160 p.

10 Jarvis P. Company of One: Why Staying Small Is the Next Big Thing for Business. New York : Portfolio, 2020. 256 p.

11. YEP – мережа академічних стартап-інкубаторів. URL: http://www.yepworld.org/.

12. Дія.Бізнес – національний проєкт із розвитку підприємництва. URL: https://business.diia.gov.ua/.

13. Український фонд стартапів (Ukrainian Startup Fund). URL: https://usf.com.ua/.

14. Stanford d.school. Resources. URL: https://dschool.stanford.edu/resources.

15. LEANSTACK – інструменти та ресурси для розроблення бізнес-моделей і стартапів. URL: https://leanstack.com/.

16. Canvanizer – онлайн-інструмент для створення та роботи з бізнес-моделями. URL: https://canvanizer.com/.

17. Strategyzer – інструменти для розроблення бізнес-моделей і ціннісних пропозицій. URL: https://www.strategyzer.com/

18. Міро І.М. Креативний менеджмент як запит сьогодення. *Молодь: наука та інновації 2024*: матеріали XII Міжнародної науково-технічної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених, Дніпро, 13–15 листопада 2024 року (у 3-х томах). Дніпро : НТУ «ДП». 2024. Том 2. С.201–202. URL: https://ir.nmu.org.ua/entities/publication/ce9c5afb-a5ed-40df-868d-cb5e738a666d

19. Міро І.М., Іванова М.І. Синергія креативності та адаптації підприємств в умовах невизначеності. *Економічний вісник НГУ*. 2024. №4. С. 91–101. DOI: https://doi.org/10.33271/ebdut/88.091.

20. Міро І., Іванова М. Креативність і адаптивність як ключові чинники управління економічною безпекою підприємств за рефлексивним підходом. *Економіка та суспільство*. 2025. №74. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-24