



ПРОГРАМА КУРСУ «БІЗНЕС МОДЕЛЬ»

Назва курсу:	Бізнес-модель
Викладач (-і):	Анастасія Бортнік
Профайл викладача:	https://bs.krok.edu.ua/vikladachi/strategiji-ta-innovaciinii-menedzhment/anastasija-bortnik/
Контактний телефон:	+380978513815
E-mail:	bortnikam@krok.edu.ua
Консультації:	Понеділок, четвер з 17:00-19:00 будь який день, за попередньою домовленістю в email/та шляхом особистого спілкування за допомогою телефонного зв'язку – або ZOOM, Messenger, Telegram)

Посилання на курс на платформі Moodle: Бізнес-модель

<https://dist.krok.edu.ua/course/view.php?id=2590>

Семестр, в якому вивчається курс: 3 семестр

Адміністратор групи: Олена Корнієнко, +38(097)6016121, RudavkaL@krok.edu.ua

Обсяг курсу в аудиторних/кредитних годинах: 12 контактних годин, 5 кредитно-годин

Кількість годин, необхідних для самостійної роботи студента: 150 годин

Короткий опис курсу:

Курс є логічним продовженням з використання знань та навичок, отриманих в таких дисциплінах, як Маркетинг менеджмент і Фінанси. Він навчає аналізу діяльності підприємства, яке існує в певному оточенні, має внутрішні центри генерування прибутку і генерування видатків. Саме для управління складовими цих генераторів витрат і прибутків необхідно вміти розробляти бізнес-модель організації і розуміти – яким чином їй можна управляти для досягнення максимальної ефективності.

Вміння будувати бізнес-моделі дає можливість досягти максимальної конкурентоспроможності на ринку. Крім того, бізнес-модель дуже важко копіювати конкурентам на відміну від продукту чи технології.

В процесі вивчення цього курсу студенти навчаються спочатку аналізувати окремі складові організації та ринку, на якому вона оперує. Після цього надаються методи управління або трансформації бізнес-моделі підприємства в залежності від специфіки бізнесу та тих завдань, які перед ним стоять на стратегічному рівні.

Крім того, вміння складати бізнес-моделі дає змогу тестувати бідь-які бізнес ідеї, інноваційні пропозиції та аналізувати успішність нових стартапів.

Цілі курсу:

Курс повинен надати розуміння та інструменти для побудови і управління бізнес-моделлю будь-якої організації. Компанія повинна сприйматися, не як даність, а як живий організм, що існує в певному середовищі і одночасно впливає на нього. Курс забезпечує послідовність практичних дій, що дозволяють побудувати життєздатну модель бізнесу відносно тих завдань, які ставлять на стратегічному рівні перед компанією. Та відповідати існуючим на ринку викликам.

Задачі курсу:

- навчити сприймати будь-яку організацію, як цілісну систему;
- систематизувати існуючі знання та навички з Маркетингу, Фінансів та Управління людськими ресурсами. Показати їхню прикладну сутність;
- надати навички з аналізу зовнішнього оточення бізнесу та внутрішньої системи взаємовідносин;
- продемонструвати джерела генерації доходів та витрат в компанії;
- навчити прийняттю управлінських рішень, що можуть змінювати саму сутність бізнесу для адаптації до зовнішніх та внутрішніх викликів;

Програмні результати навчання по завершенню курсу, згідно освітньо-професійної програми:

- ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачених умовах.
- ПРН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.
- ПРН 3. Проектувати ефективні системи управління організаціями.

Результати навчання.

По закінченню цього курсу слухачі зможуть продемонструвати:

- **Знання:** логіка поведінки клієнтів та прийняття ними рішень; взаємний вплив маркетингових активностей та наявних у підприємства фінансових ресурсів; принципи управління стейкхолдерами організації; принципи аналізу внутрішніх ресурсів підприємства; розуміння каналів збуту та комунікації; принципи управління клієнтським досвідом.
- **Навички:** аналіз і синтез інформації; практичне використання інструментів маркетингу та фінансового аналізу; стратегічне планування; прийняття складних рішень в кризових ситуація; гнучкість; прогнозування результатів практичних дій; управління змінами
- **Компетенції:** бути готовим відповідати за створення актуальної та успішної бізнес-моделі організації. Можливість активно впливати на загальний результат змінюючи окремі елементи підприємства. Вміти приймати бізнес-рішення.



Баланс між теорією та практикою, яким чином буде досягнена інтеграція між окремими темами, що вивчаються в курсі.

Концепції, теорії, стилі, практики різних видів бізнесу	Інтеграція нових знань з попереднім досвідом	Розвиток навичок і вмінь - софт скілз	Навички аналізу ситуації та вирішення складних проблем у бізнесі, розвиток критичного мислення	Розуміння бізнес середовища та основних інструментів управління
15%	10%	15%	25%	35%

Методи навчання:

Курс побудовано за принципом співвідношення 60% практики та 40% теоретичного матеріалу.

Лекції, тести, домашні завдання, інтерактивні дискусії, аналіз прикладів із практики, індивідуальні та групові практичні завдання під час курсу, підсумковий іспит. Інформація про міжнародні і українські компанії використовується для дискусій.

Розподіл та питома вага кожного методу, що застосовується під час вивчення курсу:

- Лекції – 30%
- Групові обговорення, вирішення кейсів - 30%
- Самостійна робота – 40%

Вимоги до дедлайнів, контрольним терміном виконання завдань, тестів, проектів та інших робіт:

- Для кожного завдання викладач визначає термін здачі.

Зв'язок змісту курсу з корпоративним світом, враховуючи міжнародний контекст:

Протягом курсу всі теорії, що надаються відповідають кращим практикам відомих міжнародних корпорацій та провідних українських компаній. Активне використання сучасних бізнес-кейсів для перенесення бізнесу на нові ринки забезпечує міцний зв'язок із реальним бізнес-світом.

Оцінювання знань:

Самостійна підготовка та робота – 30%

Робота в аудиторії – 20%

Фінальне завдання – 50%

Шкала оцінок.

Сукупність оцінювання по самостійній роботі, роботи в аудиторії та тестовому завданні оцінюється по 100 бальній системі, яка трансформуються в 100-бальну шкалу, що відображує цифрові значення та значення оцінки в літерах.

Цифрове значення оцінки	%	Описова характеристика оцінки
5.0	90-100	Відмінно
4.0	70-89	Добре
3.0	50-69	Задовільно
2.0	1-49	Незадовільно

Зворотний зв'язок викладача зі студентами за результатами виконання завдань і вивчення курсу в цілому:

За результатами вирішення завдань, групових вправ і кейсів зворотний зв'язок дається відразу ж і обговорюється в групі зі студентами. Результати фінального тесту та загальна оцінка за курс розглядаються в індивідуальному порядку в форматі зручному для студента: електронна пошта, особисті зустрічі (дата і час обговорюються окремо).

Політика щодо академічної доброчесності:

Адміністрація Бізнес Школи КРОК розглядає плагіат як одну з форм академічної нечесності, а навмисне застосування плагіату в будь-якій формі призведе до отримання незадовільної оцінки за прослуханий курс.

Застосування будь-яких обманних дій із запозичення думок, робіт або висловлювань інших студентів ми розглядаємо як форму академічної нечесності, включаючи списування одного студента в іншого.

Навмисне використання будь-яких форм академічної нечесності, як плагіату так і списування, призведе до отримання незадовільної оцінки за прослуханий курс як студентом, який скоїв такі дії, так і студентом, який не перешкоджав виконанню таких дій.

Процедура перевірки на відсутність академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації визначається внутрішніми правилами ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» визначеними у Кодексі академічної доброчесності [Кодекс академічної доброчесності Університету «КРОК» \(krok.edu.ua\)](http://krok.edu.ua).

Відвідування занять:

Відповідно до академічної політики Бізнес Школи КРОК, відвідування занять студентами є обов'язковим. Відсутність студента на заняттях впливає на якість роботи групи і групову динаміку. Про відсутність на занятті з поважної причини, студент повинен проінформувати менеджера програми. Відсутність студента без поважної причини на більш ніж 25% занять від загальної кількості аудиторних годин, призводить до зниження оцінки, що



виставляється викладачем в цілому за курс. Питома вага оцінки за відвідування занять становить від 5 до 10%. Викладач самостійно визначає вагу цього показника.

Самостійна робота студента.

Самостійна робота є основним засобом засвоєння навчального матеріалу і набуття вмінь і практичних навичок. У процесі самостійної роботи студенти вивчають теоретичні положення дисципліни, здійснюють самоконтроль своїх знань і вмінь.

Самостійна робота включає:

- опрацювання лекційного матеріалу;
- самостійне вивчення окремих питань курсу на основі навчальної літератури, монографій, наукових статей, законодавчих та нормативних актів;
- підготовка до обговорення окремих питань курсу;
- підготовка до практичних занять;
- розв'язування задач і виконання розрахункових завдань;
- підготовка до письмових контрольних робіт;
- підготовка до виступів.

Самостійна робота складається з двох частин: теоретичної та практичної. Теоретична частина самостійної роботи складається з теоретичних питань, перш ніж приступити до вирішення яких студент повинен ознайомитися з підручниками, монографіями, періодичними виданнями, нормативними документами; збирати, аналізувати та узагальнювати теоретичний і практичний матеріал з конкретного питання.

Самостійне навчання студентів обов'язкове для того, щоб викладач міг контролювати їхні знання.

Використання ноутбуків та мобільних пристроїв:

Адміністрація Бізнес Школи та програми не рекомендує використовувати під час занять ноутбуки, мобільні телефони, та інші пристрої, які можуть відволікати Вашу увагу, увагу викладача та інших студентів від навчального процесу. Всі електронні та інші пристрої повинні бути вимкнені під час занять.

Використання ноутбуків і мобільних пристроїв дозволяється лише за умови отримання дозволу від викладача, якщо це необхідно для вивчення курсу, пошуку інформаційних джерел або для інших навчальних цілей.

Матеріали курсу:

- Авторський навчальний комплекс з роздатковими матеріалами, презентаціями, завданнями, кейсами, статтями та іншими навчальними матеріалами, підготовлений викладачем.

Література та інформаційні джерела:

1. Метт Воткінсон. Глід. «КМ-БУКС», 2019.
2. Александер Остервальдер, Ів Піньє. Створюємо бізнес-модель. «Наш формат», Київ, 2017.
3. Александер Остервальдер, Ів Піньє, Грег Бернарда, Алан Сміт, Тріш Пападакос. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти. «Наш формат», Київ, 2018 – 2023.

4. Ел Райс, Джек Траут. Маркетингові війни. «Фабула», 2019.
5. Джек Траут. Диференційся або помри. «Фабула», 2019.
6. Майкл Портер, Конкурентна перевага. Як досягти стабільно високих результатів. «Наш формат», Київ, 2019.
7. Майкл Портер, Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей та конкурентів. «Наш формат», Київ, 2020
8. Авінаш К. Діксіт, Баррі Дж. Нейлбафф, Мистецтво стратегії. Посібник з теорії гри в житті та бізнесі. Львів, Видництво Старого Лева, 2019.
9. Девід Роуен, Non-bullshit innovation. Радикальні ідеї від найпотужніших інтелектуалів світу. «Балан Бізнес Букс», 2021.
10. В. Чан Кім, Рене Моборн, Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Hemiro Ltd., 2019.

Календарно-тематичний план занять

№ Заняття	Теми занять	Самостійна робота
Заняття 1 (3 години)	Тема 1. Бізнес-модель «Сітка».	- Запропонувати (описати) бізнес-ідею (інновацію). - Проаналізувати яким чином вона вплине на кожний з елементів бізнес-моделі «Сітка». - Викласти на Moodle в вигляді окремого файлу розроблену бізнес-модель.
Заняття 2 (3 годин)	Тема 2. Аналіз і управління стейкхолдерами організації. Тема 3. Принципи побудови Бізнес-моделі «Канва». Тема 4. Канали дистрибуції і комунікацій. Тема 5. Стратегічне, інноваційне мислення.	- Описати бізнес-модель компанії в форматі Канви бізнес-моделі - Описати інноваційну бізнес-модель компанії - Викласти на Moodle в вигляді окремого файлу розроблену бізнес-модель.
Заняття 3 (3 годин)	Тема 6. Сегментування клієнтів за різними характеристиками Тема 7. Канва ціннісної пропозиції Тема 8. Інноваційна бізнес-модель Тема 9. Управління бізнес-моделлю і її трансформація	- Описати Канву ціннісної пропозиції - Проаналізувати яким чином вона вплине на кожний з елементів бізнес-моделі - Викласти на Moodle в вигляді окремого файлу розроблену ціннісну пропозицію.
Заняття 4 (3 години)	Тема 10. Персональні бізнес-модель управління: роль та значення. Фінальне заняття. Презентація БМ і стратегії її імплементації	- Описати персональну бізнес-модель компанії в форматі Канви - На основі розробленої бізнес-модель запропонувати стратегію реалізації персонального розвитку - Викласти на Moodle в вигляді окремого файлу розроблену бізнес-модель.

У залежності від рівня обізнаності та компетенцій слухачів в маркетингу, теми можуть бути змінені, скорочені або додано додатковий матеріал.