

**Приложение 2 к РПД Интернет-предпринимательство**  
**09.03.02 Информационные системы и технологии**  
**Направленность (профиль) – Программно-аппаратные комплексы**  
**Форма обучения – очная**  
**Год набора - 2020**

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ**  
**АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**1. Общие сведения**

1	Кафедра	Информатики и вычислительной техники
2	Направление подготовки	09.03.02 Информационные системы и технологии
3	Направленность (профиль)	Программно-аппаратные комплексы
4	Дисциплина (модуль)	Интернет-предпринимательство
5	Форма обучения	очная
6	Год набора	2020

**2. Перечень компетенций**

- способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2);
- способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3);
- способность разрабатывать, документировать, тестировать и адаптировать прикладное программное обеспечение информационных систем, принимать участие в управлении работами по разработке информационных систем (ПК-1).

## 3.

## Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности компетенций
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
1. О курсе "Интернет-предпринимательство". Виды технологического предпринимательства и интернет-бизнес.	УК-2 УК-3 ПК-1	плюсы и минусы карьеры в компаниях различных типов; истории успеха сегодняшнего дня в сфере интернет предпринимательства; как стартап ускоряет карьерный рост; виды технологического предпринимательства и интернет-бизнеса; шаги по созданию стартапа	отличать корпорацию от стартапа;	терминологической базой	Практическая работа
2. Выбор идеи для стартапа.	УК-2 УК-3 ПК-1	различные источники идей для стартапа;	креативно подходить к выбору идей для стартапа	методами формирования проектных идей	Практическая работа
3. Формирование команды стартапа.	УК-2 УК-3 ПК-1	принципы сбора команды и распределении ролей в ней; этапы и стадии развития команды.	выполнять формирование команды; мотивировать команду на успех	навыком вдохновлять своей идеей или поддерживать идею коллег	Практическая работа
4. Целевая аудитория.	УК-2 УК-3 ПК-1	сегменты на рынке высоких технологий и на B2B рынке	определять целевую аудиторию проекта; выделять сегменты целевой аудитории	навыком составления портрета потребителя	Практическая работа(2)
5. Ценностное предложение.	УК-2 УК-3 ПК-1	понятие ценностного предложения	формулировать чем полезен ваш продукт для потребителя	определения ценностного предложения для продукта	Практическая работа
6. Customer Development.	УК-2 УК-3 ПК-1	структуру проблемного и решенческого интервью.	составлять структуру интервью с потенциальными клиентами, определять вопросы на интервью;	принципами поиска и изучения клиентов	Практическая работа (2)
7. Анализ конкурентов.	УК-2 УК-3 ПК-1	наиболее важные вопросы по конкуренции в сфере интернет	составлять карту позиционирования продукта;	навыком выделения прямых конкурентов и товаров-заменителей	Практическая работа

Этап формирования компетенции (разделы, темы)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
		предпринимательства	формулировать конкурентное преимущество своего продукта		
8. Анализ и оценка рынка.	УК-2 УК-3 ПК-1	понятие размера рынка;	выполнять подсчет рынка сверху и снизу	навыком подсчета рынка; навыком расчета SAM и SOM	Практическая работа
9. MVP. От идеи к продукту.	УК-2 УК-3 ПК-1	понятие MVP и его отличия от технологического прототипа;	проводить тестирование MVP на представителях целевой аудитории	навыком создания MVP	Практическая работа
10. Техническая архитектура.	УК-2 УК-3 ПК-1	принцип организации современных ИС клиенты и; технологии разработки мобильных приложений; преимущества технологической платформы Microsoft; варианты получения ПО и облака в Microsoft BizSpark	различать варианты развертывания облачных систем	методикой создания Landing Page на Microsoft Azure	Практическая работа
11. Модели монетизации.	УК-2 УК-3 ПК-1	ключевые модели монетизации: подписка, микротранзакции, рекламная модель, модель генерирования продаж	выбирать предпочтительную модель монетизации	проводить тестирование моделей монетизации по категориям “Основная”/”Запасная”/”Неподходящая”, по отношению к вашему проекту	Практическая работа
12. Метрики стартапа и экономика продукта.	УК-2 УК-3 ПК-1	связь метрик продукта и экономики; метрики экономики стартапа; продуктовые метрики стартапа	применять алгоритм нахождения проблем в бизнесе	навыками расчета метрик стартапа, для разных бизнес-моделей	Практическая работа
13. Финансовая модель.	УК-2 УК-3 ПК-1	финансовую модель стартапа; норму прибыли и внутреннюю доходность	выявлять внешние и внутренние ограничения для роста проекта; определите все статьи	навыком выявления постоянных и переменных издержек; выявления факторов	Практическая работа

Этап формирования компетенции (разделы, темы)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
			расходов своего проекта и разделять их на постоянные и переменные издержки	(драйверов) роста доходов	
14. Бизнес-модель.	УК-2 УК-3 ПК-1	бизнес-модель и карту бизнес-модели; Learn startup и тестирование гипотез	описывать бизнес-модель проекта	навыками тестирования гипотез	Практическая работа
15. Маркетинговые коммуникации.	УК-2 УК-3 ПК-1	необходимые каналы коммуникации с клиентами	определите необходимые площадки для маркетинговых коммуникаций; разрабатывать план проведения рекламной кампании с использованием выбранных рекламных площадок	навыками создания и запуска сообщества, сайта/лендинга, страницы в соцсети для стартапа	Практическая работа
16. PR стартапа.	УК-2 УК-3 ПК-1	типы СМИ; СМИ vs социальные сети	проводить работу со СМИ, которые могут быть потенциально заинтересованы в теме проекта	навыками проведения переговоров с теми или иными авторами, с целью PR стартапа	Практическая работа
17. Тестирование каналов.	УК-2 УК-3 ПК-1	канал продаж, ценностное предложение для канала, привлечение пользователей из канала; понятие узкого места проекта	применять алгоритм поиска узких мест проекта	навыком определения текущего узкого места проекта	Практическая работа
18. Инвестиции	УК-2 УК-3 ПК-1	венчурные инвестиции; источники инвестиций; краудфандинг; требования фондов	подготавливать список целевых фондов для стартапа	навыком поиска инвестиционного фонда или бизнес ангела используя социальные сети, отраслевые ресурсы и поисковые сервисы	Практическая работа
19. Питч перед инвестором.	УК-2 УК-3 ПК-1	план хорошей инвестиционной презентации	составить план развития проекта.	навыком подготовки презентации своего проекта для инвестора	Защита проекта

#### 4. Критерии и шкалы оценивания

##### 5.1. Выполнение практических работ

**3 балла** выставляется, если обучающийся выполнил все лабораторные работы, правильно изложил все варианты решения, аргументировав их, с обязательной ссылкой на соответствующие нормативы (если по содержанию это необходимо) в поставленные сроки.

**2 балла** выставляется, если обучающийся решил не менее 85% рекомендованных задач, правильно изложил все варианты решения, аргументировав их, с обязательной ссылкой на соответствующие нормативы (если по содержанию это необходимо).

**1 балл** выставляется, если обучающийся решил не менее 65% рекомендованных задач, правильно изложил все варианты их решения, аргументировав их, с обязательной ссылкой на соответствующие нормативы (если по содержанию это необходимо).

**0 баллов** - если обучающийся выполнил менее 50% задания, и/или неверно указал варианты решения.

##### 5.2. Защита проекта

Баллы	Характеристики ответа обучающегося
40	<ul style="list-style-type: none"><li>- обучающийся глубоко и всесторонне усвоил проблему;</li><li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li><li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;</li><li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li><li>- делает выводы и обобщения;</li><li>- свободно владеет понятиями</li></ul>
20	<ul style="list-style-type: none"><li>- обучающийся твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания полученные в течении работы во время курса;</li><li>- не допускает существенных неточностей;</li><li>- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью;</li><li>- аргументирует научные положения;</li><li>- делает выводы и обобщения;</li><li>- владеет системой основных понятий</li></ul>
7	<ul style="list-style-type: none"><li>- тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть обучающийся усвоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</li><li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li><li>- испытывает затруднения в практическом применении знаний;</li><li>- слабо аргументирует научные положения;</li><li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li><li>- частично владеет системой понятий</li></ul>
0	<ul style="list-style-type: none"><li>- обучающийся не усвоил значительной части проблемы;</li><li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее;</li><li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li><li>- не может аргументировать научные положения;</li><li>- не формулирует выводов и обобщений;</li><li>- не владеет понятийным аппаратом</li></ul>

##### 5.3. Подготовка презентации

Критерии оценки презентации	Максимальное количество баллов
Содержание (конкретно сформулирована цель работы, понятны задачи и ход работы, информация изложена полно и	4

<b>Критерии оценки презентации</b>	<b>Максимальное количество баллов</b>
четко, сделаны аргументированные выводы)	
<b>Оформление презентации</b> (единый стиль оформления; текст легко читается; фон сочетается с текстом и графикой; все параметры шрифта хорошо подобраны; размер шрифта оптимальный и одинаковый на всех слайдах; ключевые слова в тексте выделены; иллюстрации усиливают эффект восприятия текстовой части информации)	<b>4</b>
<b>Эффект презентации</b> (общее впечатление от просмотра презентации)	<b>2</b>
<b>Максимальное количество баллов</b>	<b>10</b>

**5. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

### **1.1. Пример практической работы**

**Тема. Ценностное предложение.**

**План:**

1. Понятие ценностного предложения.
2. Формирование ценностного предложения.
3. Ценностное предложение: фокус на потребителя.
4. Ценностное предложение: фокус на продукт.
5. Разные сегменты – разное ценностное предложение.
6. Поиск болей, заменяемых работ и выгод вашего потребителя.
7. Мониторинг (оценка) ценности.

*Задание для самостоятельной работы*

1. Выберите один сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы:
  - какие боли он снимает?
  - какую выгоду он приносит?
  - какую работу пользователя выполняет?
2. Сформулируйте ценностное предложение для вашего продукта, ответив последовательно на вопросы и заполнив список вопросов, представленный ниже. Помните, что ценностное предложение должно представлять собой не более одного-двух предложений:
  - напишите от 3 до 5 преимуществ вашего продукта, то есть чем вы известны/что вы делаете хорошо;
  - напишите от 3 до 5 аспектов, которые ожидает/хочет ваш потребитель от вашего продукта;
  - напишите, к чему следует стремиться, чтобы удовлетворить потребности клиентов;
  - составьте список из ключевых слов и фраз, которые важно включить при описании продукта в ценностное предложение. Подумайте об основных характеристиках, преимуществах, отличиях от конкурента вашего продукта;
  - сформулируйте ценностное предложение (не более одного-двух предложений).

3. Протестируйте его на 5 представителях своей целевой аудитории. Поделитесь обнаруженными ошибками, находками, замечаниями, предложениями коллег в результате тестирования ценностного предложения.
4. После тестирования промежуточного варианта ценностного предложения на целевой аудитории, сформулируйте его финальную версию.
5. Подготовьтесь к ответам на вопросы.

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

### ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА 09.03.02 Информационные системы и технологии Направленность (профиль) «Программно-аппаратные комплексы»

(код, направление, профиль)

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА

Шифр дисциплины по РУП		<b>Б1.В.ДВ.02.01</b>							
Дисциплина		<b>Интернет-предпринимательство</b>							
Курс	<b>4</b>	семестр	<b>7-8</b>						
Кафедра		<b>Информатики и вычислительной техники</b>							
Ф.И.О. преподавателя, звание, должность		<b>Тоичкин Николай Александрович, канд. техн. наук, доцент кафедры информатики и вычислительной техники</b>							
Общ. трудоемкость <sub>час/ЗЕТ</sub>		<b>72/2</b>		Кол-во семестров	<b>2</b>		Форма контроля	<b>Зачет</b>	
ЛК <sub>общ./тек. сем.</sub>	<b>-/-</b>	ПР/СМ <sub>общ./тек. сем.</sub>	<b>42/42</b>		ЛБ <sub>общ./тек. сем.</sub>	<b>-/-</b>		СРС <sub>общ./тек. сем.</sub>	<b>30/30</b>

#### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

- способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2);
- способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3);
- способность разрабатывать, документировать, тестировать и адаптировать прикладное программное обеспечение информационных систем, принимать участие в управлении работами по разработке информационных систем (ПК-1).

Код формируемой компетенции	Содержание задания	Количество мероприятий	Максимальное количество баллов	Срок предоставления
<i><b>Вводный блок</b></i>				
Не предусмотрен				
<i><b>Основной блок</b></i>				
УК-2 УК-3 ПК-1	Практические работы	20	60	В течение семестра по расписанию занятий
<b>Всего:</b>			<b>60</b>	
УК-2 УК-3 ПК-1	Зачет	Защита проекта	40	В сроки сессии
<b>Всего:</b>			<b>40</b>	В сроки сессии
<b>Итого:</b>			<b>100</b>	
<i><b>Дополнительный блок</b></i>				
УК-2 УК-3 ПК-1	Подготовка презентации		10	по согласованию с преподавателем
<b>Всего:</b>			<b>10</b>	

Шкала оценивания в рамках балльно-рейтинговой системы МАГУ: «2» - 60 баллов и менее, «3» - 61-80 баллов, «4» - 81-90 баллов, «5» - 91-100 баллов.