**Nazwa przedmiotu:**

Lean startup 2

**Koordynator przedmiotu:**

Dr Agnieszka Skala

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia II stopnia

**Program:**

Zarządzanie

**Grupa przedmiotów:**

Specjalność: Zarządzanie ekosystemem przedsiębiorczości

**Kod przedmiotu:**

-

**Semestr nominalny:**

2 / rok ak. 2017/2018

**Liczba punktów ECTS:**

2

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

60 h: udział w zajęciach wykładowych i projektowych, przygotowanie do egzaminu, lektura obowiązkowa i uzupełniająca oraz intensywna praca projektowa poza zajęciami.

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

1 ECTS: 15 h (wykład) + 15h (projekt)

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

1 ECTS: 30 h (przygotowanie do projektu)

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 15h |
| Ćwiczenia:  | 0h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 15h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Podstawowa wiedza w zakresie metodyki zarządzania projektem Lean Startup: modelowanie biznesowe, odkrywanie klienta (customer deve-lopment) oraz prototypowanie. Umiejętność pracy z kanwą modelu biznesowego oraz z kanwą propozycji wartości wg Osterwaldera. Umiejętność przeprowadzania wywiadów.

**Limit liczby studentów:**

- od 25 osób do limitu miejsc w sali audytoryjnej (wykład) - od 25 osób do limitu miejsc w sali laboratoryjnej (ćwiczenia)

**Cel przedmiotu:**

Celem przedmiotu jest, aby po jego zaliczeniu student:
- umiał zarządzać przedsięwzięciem typu startup posługując się metodyką Lean Startup w praktyce,
- swobodnie posługiwał się fachową terminologią w zakresie zarządzania metodą Lean Startup,
- potrafił zaplanować oraz przeprowadzić zespołowy proces modelowa-nia biznesowego w zgodzie z zasadami Lean Startup.
- zdobył doświadczenie w zarządzaniu startupem, poprzez udział w projekcie grupowym

**Treści kształcenia:**

Wykład: Wiedza w zakresie metodyki zarządzania Lean Startup oraz narzędzi i technik tego zarządzania:
1. Lean Startup jako metodyka zarządzania startupem i jej składowe: zwinny rozwój produktu (agile development), odkrywa-nie klienta (customer development) i modelowanie biznesowe;
2. Rodzaje dopasowań rynkowych oraz triada: klient-problem-rozwiązanie (CPS);
3. Modelowanie biznesowe na bazie kanwy modelu biznesowego oraz kanwy propozycji wartości wg Osterwaldera;
4. Odkrywanie klienta – projektowanie wywiadów z interesariu-szami projektu;
5. Prototypowanie;
6. Formułowanie oraz weryfikowanie hipotez biznesowych w procesie modelowania biznesowego;
7. Zasady prawidłowego „pitchu” projektu.
Projekt: Realizacja projektu startupu – co najmniej zakończenie etapu Customer Discovery - na projekcie własnym lub dla funkcjonującego startupu (we współpracy):
1. Sformułowanie hipotez biznesowych: CPS i archetypu klienta,
2. Kanwa propozycji wartości i kanwa modelu biznesowego,
3. Zaprojektowanie wywiadów i przeprowadzenie ich,
4. Weryfikacja hipotez biznesowych,
5. Prezentacja końcowa projektu.

**Metody oceny:**

A. Wykład:
1. Ocena formatywna: 1) obecność na zajęciach potwierdzana wyrywkowo robioną listą obecności, wymagana jest ponad 50% obecność na zajęciach. Egzamin pisemny, wymagana jest ocena >=3,0.
2. Ocena sumatywna : wykłady uznaje się za zaliczone, jeśli ocena z egzaminu pisemnego jest >=3,0.
B. Projekt:
1. Ocena formatywna:
- udział i przede wszystkim aktywność na zajęciach: 30% oceny projektowej;
- systematyczność i terminowość dostarczania kolejnych etapów pracy projektowej: 20% oceny projektowej;
- wartość merytoryczna kolejnych etapów prac projektowych: 30% oceny projektowej;
- ocena prezentacji końcowej projektu: 20% oceny projektowej.
2. Ocena sumatywna:
C. Końcowa ocena z przedmiotu: pod warunkiem, że ocena z egzaminu pisemnego jest >=3,0, ocena końcowa zawiera 20% oceny z egzaminu i 80% oceny z projektu.

**Egzamin:**

tak

**Literatura:**

Obowiązkowa:
• Blank, S., Dorf, B. Podręcznik Startupu. Budowa wielkiej firmy krok po kroku. Helion, 2013
• Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A. Value proposition design: How to create products and services customers want. John Wiley & Sons.
• Aulet, B. Przedsiębiorczość zdyscyplinowana, Helion
Uzupełniająca:
• Osterwalder, A. Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera. Helion, 2012

**Witryna www przedmiotu:**

www.electurer.edu.pl

**Uwagi:**

-

## Efekty przedmiotowe