
УТВЕРЖДЕНА

Решением Ученого совета
АНО ВО «Центральный университет»
«25» мая 2026 г.
Протокол № 2

**Рабочая программа дисциплины (модуля)
«Стратегический и финансовый менеджмент»**

Направление подготовки: 02.04.01 Математика и компьютерные науки

Направленность (профиль) подготовки: Машинное обучение в
электронной коммерции

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Срок освоения программы: 2 года

Год набора: 2026

**Москва
2026**

Содержание

1. Краткая характеристика дисциплины (модуля)	3
2. Перечень планируемых результатов обучения.....	5
3. Тематический план.....	8
4. Содержание дисциплины (модуля).....	8
5. Учебно-методическое обеспечение	9
6. Материально-техническое обеспечение	9
7. Методические и оценочные материалы	11

1. Краткая характеристика дисциплины (модуля)

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Стратегический и финансовый менеджмент» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – магистратура по направлению 02.04.01 Математика и компьютерные науки, профиль Машинное обучение в электронной коммерции, утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 810 от 23.08.2017 года.

Изучение дисциплины (модуля) «Стратегический и финансовый менеджмент» позволяет студентам освоить ключевые навыки предпринимательского мышления и финансового планирования, необходимые для успешного запуска и управления бизнес-проектами в конкурентной среде. Это способствует формированию этичного подхода к ведению бизнеса, интеграции устойчивых практик и развитию стратегических партнерств, что в итоге повышает эффективность предприятий и их вклад в социально-экономическое развитие.

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина (модуль) включена в учебный план по программе подготовки магистратуры по направлению 02.04.01 Математика и компьютерные науки, профиль Машинное обучение в электронной коммерции и входит в вариативную часть Блока 1, формируемую участниками образовательных отношений как дисциплина по выбору.

Дисциплина (модуль) изучается на 2 курсе в 3 семестре, доступна для прохождения при условии успешного завершения дисциплины (модуля) «Продуктовая студия».

Цель изучения дисциплины (модуля): формирование знаний и навыков в области предпринимательского мышления, дизайн-мышления, устойчивого предпринимательства, корпоративной культуры, партнерств, финансового планирования и этики для эффективного управления бизнесом.

Задачи изучения дисциплины (модуля):

- изучить ключевые концепции предпринимательского подхода и лидерства для решения комплексных бизнес-задач;
- освоить методы дизайн-мышления для выявления клиентских нужд и создания инновационных решений;
- разработать понимание принципов социального предпринимательства и их роли в общественном развитии;
- познакомиться с механизмами формирования корпоративной культуры и управления человеческими ресурсами в стартапах;
- изучить стратегии построения партнерств и альянсов для расширения бизнес-возможностей.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

знать:

- основные принципы предпринимательского мышления и лидерства;
- подходы дизайн-мышления для создания ценности, включая методики для выявления потребностей клиентов;
- принципы социального и устойчивого предпринимательства и их влияние на общество;
- основы корпоративной культуры и роль управления талантами в стартапе;
- модели и стратегии формирования партнерств и альянсов в бизнесе;
- основы финансового планирования, включая оценку затрат, управление ресурсами и денежный поток;
- принципы деловой этики и социальной ответственности.

уметь:

- применять базовые предпринимательские методы для решения проблем;
- использовать элементы дизайн-мышления для прототипирования и обратной связи с клиентами;
- разрабатывать планы для малого бизнеса с учетом его социального воздействия;
- внедрять корпоративные ценности, способствующие командной работе и инновациям;
- находить и укреплять партнерские отношения для развития бизнеса;
- оценивать финансовую устойчивость и управлять бюджетами;
- принимать решения, учитывая их этические и долгосрочные аспекты.

владеть:

- навыками генерации идей, проведения тестов и улучшения продуктов, используя дизайн-мышление;
- навыками интеграции социальной ответственности и экологичности в бизнес-стратегии;
- навыками формирования корпоративной культуры, ориентированной на привлечение и развитие персонала;
- навыками развития стратегических партнерств и понимания их важности для бизнеса;
- навыками планирования и контроля финансов для обеспечения стабильности проекта.

2. Перечень планируемых результатов обучения

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) при проведении учебных занятий в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками Университета и в форме самостоятельной работы обучающихся:

Компетенция	Содержание компетенции	Индикатор компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)
УК-6.	Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	УК-6.1.	Знает основные методы самооценки и анализа своей деятельности, а также принципы управления временем и целеполагания
		УК-6.2.	Умеет ставить реалистичные и достижимые цели, определять приоритеты в своей деятельности, а также разрабатывать и внедрять планы по совершенствованию своих навыков и компетенций на основе полученной самооценки
		УК-6.3.	Имеет практический опыт применения методов самооценки в своей профессиональной деятельности, включая участие в тренингах, семинарах и проектах, направленных на развитие личной эффективности и профессионального роста
ОПК-1.	Способен находить, формулировать и решать актуальные и значимые проблемы прикладной и компьютерной математики	ОПК-1.1.	Знает современные методы прикладной математики и машинного обучения, а также программные средства анализа данных, применяемые в электронной коммерции для решения задач персонализации предложений, прогнозирования спроса и оптимизации пользовательского взаимодействия
		ОПК-1.2.	Умеет выявлять и формализовать задачи области профессиональной деятельности в виде математических постановок, выбирать и применять

			соответствующие методы и алгоритмы, интерпретировать полученные результаты и представлять их в форме, понятной специалистам различного профиля
		ОПК-1.3.	Имеет практический опыт решения прикладных задач в сфере профессиональной деятельности, включая работу с реальными наборами данных, построение и оценку качества моделей машинного обучения, а также участие в проектной и исследовательской деятельности, направленной на повышение эффективности цифровых платформ
ПК-1.	Способен осуществлять анализ и формализацию прикладных задач электронной коммерции с использованием методов машинного обучения	ПК-1.1.	Знает теоретические основы машинного обучения, математические методы анализа данных, а также особенности бизнес-процессов и цифровых платформ электронной коммерции
		ПК-1.2.	Умеет осуществлять постановку прикладных задач электронной коммерции в формализованном виде, выбирать адекватные методы и модели машинного обучения, определять критерии и показатели оценки их эффективности
		ПК-1.3.	Имеет практический опыт формализации и решения прикладных задач в области электронной коммерции с применением методов машинного обучения
ПК-3.	Способен осуществлять анализ, интерпретацию и оценку результатов применения методов машинного обучения в электронной коммерции	ПК-3.1.	Знает методы статистического анализа, принципы построения и оценки качества моделей, подходы к проведению экспериментальных исследований и проверке статистических гипотез

		ПК-3.2.	Умеет проводить анализ данных и результатов моделирования, интерпретировать полученные результаты с учетом целей и показателей эффективности деятельности организации
		ПК-3.3.	Имеет практический опыт проведения аналитических исследований и подготовки обоснованных выводов и рекомендаций для принятия управленческих решений

3. Тематический план

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Трудоемкость, академические часы				ТКУ (текущий контроль успеваемо сти)
		Очная форма				
		Аудиторная работа		Контроль	Самостоятел ьная работа	
		Лекции	Семинары (практическ ие занятия)			
1	Основы стратегии продукта	6	6		25	Аудиторная работа Домашние задания
2	Формирование насмотренности	4	4		23	Аудиторная работа Домашние задания
3	Разработка стратегии продукта	6	6		25	Аудиторная работа Домашние задания
4	Рост продукта и масшгтабирование	7	7		25	Аудиторная работа Домашние задания
5	Финансовое обоснование продукта	7	7	2	26	Тест
	Экзамен			4		
Итого:		30	30	6	124	
Объем дисциплины (модуля) (в ак. ч.)		190				
Объем дисциплины (модуля) (в зач. ед.)		5				

4. Содержание дисциплины (модуля)

№п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Содержание дисциплины (модуля) по темам
1	Основы стратегии продукта	Введение в стратегию продукта Оценка рынка и построения конкурентной стратегии Конкурентное преимущество продукта
2	Формирование насмотренности	Виды корпоративных стратегий, преимущества и издержки
3	Разработка стратегии продукта	Соответствие продукта рынку (Product Market Fit) Конечное видение (End Vision): от корпоративной стратегии к продукту Бизнес-модели и монетизация
4	Рост продукта и масштабирование	Стратегии роста продукта Жизненный цикл продукта Формирование портфельной стратегии Разработка GTM-стратегии
5	Финансовое обоснование продукта	Юнит-экономика продукта Понимание отчетности Бюджетирование и финансовое планирование (P&L) Оценка эффективности (ROI)

5. Учебно-методическое обеспечение

Университет располагает полным набором лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, включая продукты отечественного производства.

Каждый студент в течение всего периода обучения получает индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде университета. Эти системы предоставляют возможность доступа к ресурсам из любой точки, где есть подключение к сети Интернет, как на территории университета, так и за его пределами.

Студентам обеспечен удаленный доступ к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Основная литература:

1. Ильина, О. Н. Методология управления проектами: становление, современное состояние и перспективы развития : монография / О.Н. Ильина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 215 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2131317. - ISBN 978-5-16-019624-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2183461>.

2. Лапыгин, Ю. Н. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 208 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - DOI 10.12737/836. - ISBN 978-5-16-006592-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2054993>.

Дополнительная литература:

1. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / под редакцией Г. Б. Поляка. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 358 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18205-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559975>.

2. Ярухина, Л. Финансы для нефинансистов : практическое руководство / Л. Ярухина. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 336 с. - (Практика лучших бизнес-тренеров России). - ISBN 978-5-4461-1508-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1831726>.

6. Материально-техническое обеспечение

Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Помещения, которые представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского (практического) типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Изучение дисциплины (модуля) обеспечивается в учебных аудиториях, оснащенных:

- столами и стульями;
- компьютерной техникой;
- механическими калькуляторами;
- специализированным оборудованием, включая демонстрационное оборудование.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, в том числе приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Обучающимся предоставляется доступ (в том числе удаленный) к ресурсам информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», электронным ресурсам (в том числе электронным библиотечным системам, современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам):

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Научная электронная библиотека elibrary.ru библиотека	https://elibrary.ru/defaultx.asp
2.	База данных для IT-специалистов	https://habr.com
3.	База данных ScienceDirect	https://www.sciencedirect.com
4.	Официальный сайт Министерства науки и высшего образования Российской Федерации	https://minobrnauki.gov.ru/
5.	Федеральный портал «Российское образование»	https://www.edu.ru/
6.	Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/
7.	Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов	http://school-collection.edu.ru/
8.	Федеральный центр информационно - образовательных ресурсов	http://fcior.edu.ru/

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

Наименование ПО	Производство	Лицензионное / свободно распространяемое
Операционные системы:		
Microsoft Imagine (Windows Client, Server)	зарубежное	лицензионное
Браузеры:		
Яндекс.Браузер	отечественное	свободно распространяемое
Google Chrome	зарубежное	свободно распространяемое
Офисные приложения:		
Microsoft Imagine (Visio, OneNote)	зарубежное	лицензионное
TeXstudio	зарубежное	свободно распространяемое
Adobe Acrobat Reader	зарубежное	свободно распространяемое
Программное обеспечение для планирования и учета времени:		
Toggle app	зарубежное	свободно распространяемое
Системы управления проектами:		
Microsoft Imagine (Project)	зарубежное	лицензионное
Системы управления базами данных:		
Microsoft Imagine (SQL Server)	зарубежное	лицензионное
Системы резервного копирования (backup):		
Acronis Backup Advanced for HyperV	зарубежное	лицензионное
Справочно-правовые системы:		
КонсультантПлюс: справочно-правовая система	отечественное	лицензионное

Средства антивирусной защиты:		
Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный Russian Edition	отечественное	лицензионное
Среды разработки:		
Visual Studio Code	зарубежное	свободно распространяемое
Bash (Unix shell)	зарубежное	свободно распространяемое
Anaconda	зарубежное	свободно распространяемое
Robotic Operating System	зарубежное	свободно распространяемое
CopelliaSim	зарубежное	свободно распространяемое
Google Colaboratory	зарубежное	свободно распространяемое
Пакеты программных средств и библиотек:		
AutoPsy	зарубежное	свободно распространяемое
Interactive Disassembler (IDA)	зарубежное	свободно распространяемое
Системы управления библиографической информацией:		
Zotero	зарубежное	свободно распространяемое
Сервисы и службы:		
Bind	зарубежное	свободно распространяемое
Docker	зарубежное	свободно распространяемое

7. Методические и оценочные материалы

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

В процессе изучения дисциплины (модуля) «Стратегический и финансовый менеджмент» в рамках текущего контроля успеваемости используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, аудиторная работа, домашние задания, тест, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение инициатив.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект лекций: кратко и схематично фиксировать основные идеи, выводы и обобщения лекции; выделять важные мысли, ключевые слова и термины. Необходимо отметить вопросы или материалы, которые вызывают затруднения, и попытаться найти ответы в рекомендованной литературе. Если разобраться в материале не удастся, следует сформулировать вопрос и задать его преподавателю на консультации или во время семинарского (практического) занятия.

Семинар – это форма учебной деятельности, проводимая в учебном заведении под руководством преподавателя, где студенты активно участвуют в обсуждениях, практических заданиях и других формах взаимодействия.

Для успешной подготовки к семинару рекомендуется заранее ознакомиться с темой занятия и основными материалами, чтобы иметь возможность активно участвовать в обсуждении. Также полезно подготовить вопросы и идеи для обсуждения, что поможет глубже понять материал и продемонстрировать заинтересованность.

Аудиторная работа – активная работа студента на семинаре, его ответы на вопросы преподавателя и участие в дискуссии.

Для успешного участия в семинаре студентам рекомендуется заранее ознакомиться с темой обсуждения, прочитать необходимые материалы и подготовить вопросы. Важно активно слушать и вовлекаться в дискуссию, высказывая свои мнения и аргументируя их. При ответах на вопросы преподавателя стоит быть уверенным, четким и логичным, опираясь на изученный материал. Также полезно поддерживать диалог с однокурсниками, Электронный документ

чтобы обогатить обсуждение и расширить свои знания.

Домашнее задание – набор задач по темам недели.

При работе над домашними заданиями важно внимательно ознакомиться с требованиями и сроками выполнения. Рекомендуется разбивать задания на этапы, чтобы избежать перегрузки и лучше усвоить материал. Использовать различные источники информации, включая учебники и онлайн-ресурсы, для более глубокого понимания темы.

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике. Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Бонусные баллы — это оценки, которые студенты могут получить за выполнение дополнительных заданий.

Формат бонусных баллов позволяет студентам улучшить общую оценку по дисциплине (модулю) и стимулирует углубленное изучение материала.

Самостоятельная работа – работа студентов, направленная на углубленное изучение отдельных тем и вопросов учебной дисциплины (модуля).

В процессе самостоятельной работы студенты взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. Задачи студента включают работу с конспектами лекций (обработка текста), повторное изучение учебных материалов планов и тезисов ответов, изучение дополнительных тем, выполнение учебно-исследовательских заданий и другое.

Система оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Критерии получения уровня и оценивания сформированности компетенций по дисциплине (модулю) «Стратегический и финансовый менеджмент»

Оценивание уровня учебных достижений обучающихся по дисциплине (модулю) осуществляется в виде текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) осуществляется в форме *экзамена*, при этом проводится оценка компетенций, сформированных по дисциплине.

Для оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации используется десятибалльная шкала оценивания, которая соотносится с традиционной пятибалльной шкалой следующим образом, если иное не указано в syllabus дисциплины:

Десятибалльная оценка	Пятибалльная оценка	Общая характеристика результата обучения по дисциплине (модулю)
10	Отлично	Студент полностью владеет знаниями, изложенными в рабочей программе, и глубоко осмысляет дисциплину (модуль). Он самостоятельно и логически последовательно отвечает на все вопросы, акцентируя внимание на наиболее важном. Умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделяя ключевые
9	Отлично	
8	Отлично	

Десятибалльная оценка	Пятибалльная оценка	Общая характеристика результата обучения по дисциплине (модулю)
		моменты и устанавливая причинно-следственные связи. Четко формулирует ответы, уверенно интерпретирует результаты анализов и других исследований, а также решает сложные задачи. Студент хорошо знаком с методами исследования, необходимыми для практической деятельности, и умеет связывать теоретические аспекты дисциплины (модуля) с практическими задачами.
7	Хорошо	Студент обладает знаниями предмета почти в полном объеме рабочей программы и самостоятельно, логически последовательно и всесторонне отвечает на все вопросы, акцентируя внимание на наиболее значимых моментах. Он умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделяя его ключевые аспекты и устанавливая причинно-следственные связи. Формулирует свои ответы, уверенно интерпретирует результаты анализов и других исследований, а также решает сложные ситуационные задачи. Студент хорошо знаком с методами исследования, необходимыми для практической деятельности, и умеет связывать теоретические аспекты предмета с практическими задачами.
6	Хорошо	
5	Удовлетворительно	Студент обладает базовыми знаниями по дисциплине (модулю), но испытывает трудности при самостоятельных ответах и использует неточные формулировки. В ходе ответов он допускает ошибки, касающиеся сути вопросов. Студент способен решать только самые простые задачи и владеет лишь минимальным набором методов исследования.
4	Удовлетворительно	
3	Не сдан	Студент не овладел обязательным минимумом знаний по предмету и не может ответить на вопросы, даже если преподаватель задает дополнительные наводящие вопросы.
2	Не сдан	
1	Не сдан	

Дисциплина (модуль) «Стратегический и финансовый менеджмент» оценивается следующим образом:

Активность	Вес	Количество	Описание
Аудиторная работа	30%	5	Активная работа студента на занятии
Домашние задания	20%	12	Набор задач по темам недели
Тест	20%	1	Форма проверки знаний студентов через ответы на вопросы с выбором из нескольких вариантов ответов
Экзамен	30%	1	Письменная или устная работа над заданием, направленным на проверку полученных знаний и навыков по дисциплине (модулю)

В рамках изучения дисциплины (модуля) возможно получение бонусных баллов.

Формула расчёта итоговой оценки по дисциплине (модулю) «Стратегический и финансовый менеджмент»: $0,3 \times \text{среднее за аудиторную работу} + 0,2 \times \text{среднее за домашние задания} + 0,2 \times \text{тест} + 0,3 \times \text{экзамен}$.

Текущий контроль успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю)

Примерные вопросы для подготовки к занятию

Занятие 1: Основы стратегии продукта

1. В чем различие между видением продукта и его стратегией?
2. Какие методы используются для оценки объема целевого рынка?
3. Как определить устойчивое конкурентное преимущество продукта?
4. Какие риски возникают при игнорировании конкурентной среды?
5. Как стратегия продукта соотносится с корпоративной стратегией компании?

Занятие 2: Разработка стратегии продукта

1. Какие критерии подтверждают соответствие продукта рынку?
2. Как декомпозировать конечное видение на краткосрочные цели?
3. Какие типы бизнес-моделей наиболее эффективны для масштабируемых продуктов?
4. Как выбрать стратегию монетизации на ранней стадии развития?
5. Какие инструменты используются для проверки гипотез о ценности продукта?

Занятие 3: Финансовое обоснование продукта

1. Какие компоненты входят в расчет юнит-экономики?
2. Как интерпретировать отчет о прибылях и убытках для продукта?
3. Какие методы бюджетирования применяются в продукт-менеджменте?
4. Как рассчитывается возврат на инвестиции для продуктовой инициативы?
5. Какие финансовые индикаторы сигнализируют о проблемах устойчивости продукта?

Примерные домашние задания

Домашнее задание 1. Анализ конкурентной среды

Выберите продукт на существующем рынке. Проведите анализ трех прямых конкурентов. Заполните матрицу сравнения по ключевым параметрам: ценностное предложение, каналы сбыта, модель монетизации. Сформулируйте рекомендацию по позиционированию вашего продукта для получения конкурентного преимущества.

Домашнее задание 2. Моделирование юнит-экономики

Рассчитайте юнит-экономику для гипотетического сервиса подписки. Используйте следующие вводные: стоимость привлечения клиента, средняя выручка на пользователя, переменные затраты на обслуживание. Определите точку безубыточности и срок окупаемости затрат на привлечение. Предложите меры для улучшения показателя прибыльности.

Домашнее задание 3. Разработка стратегии выхода на рынок

Разработайте план вывода новой функции продукта на рынок. Опишите целевую аудиторию, каналы коммуникации, стратегию ценообразования и ключевые метрики успеха на первый квартал. Обоснуйте выбор каналов продвижения через ожидаемую эффективность и бюджет.

Примерные задания для теста

1. Что является главным критерием достижения соответствия продукта рынку?

- а) Наличие большого количества функций
- б) Высокий уровень удержания и роста пользователей
- в) Низкая стоимость разработки
- г) Положительные отзывы в СМИ

Верный ответ: б

2. Какой показатель отражает прибыль с одной единицы продукта или клиента?

- а) Выручка
- б) Валовая прибыль
- в) Маржинальность единицы
- г) Операционные расходы

Верный ответ: в

3. Что означает аббревиатура GTM в контексте стратегии?

- а) Общая техническая модель
- б) Strategie выхода на рынок
- в) Глобальное управление талантами
- г) График технических мероприятий

Верный ответ: б

4. На какой стадии жизненного цикла продукта фокус смещается на удержание клиентов?

- а) Запуск
- б) Рост
- в) Зрелость
- г) Спад

Верный ответ: в

5. Какой документ фиксирует доходы и расходы продукта за период?

- а) Баланс
- б) Отчет о движении денежных средств
- в) Отчет о прибылях и убытках
- г) Кассовый план

Верный ответ: в

Задания для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Задание	Ответ	Компетенция
1.	Какой документ определяет долгосрочное направление развития продукта?	Видение продукта	УК-6
2.	Какой анализ оценивает привлекательность отрасли по пяти силам?	Анализ отрасли	УК-6
3.	Что характеризует уникальность предложения для клиента?	Ценностное предложение	УК-6
4.	Какой показатель измеряет долю рынка относительно конкурентов?	Относительная доля	УК-6

5.	Какая модель описывает логику создания и получения ценности?	Бизнес-модель	УК-6
6.	Какой этап следует за проверкой гипотез о ценности?	Проверка масштабируемости	ОПК-1
7.	Что определяет стратегию проникновения на новый рынок?	План выхода	ОПК-1
8.	Какой показатель сравнивает прибыль с затратами на инвестиции?	Возврат на инвестиции	ОПК-1
9.	Какая отчетность отражает финансовый результат за период?	Отчет о прибылях и убытках	ОПК-1
10.	Что рассчитывает экономику на одного пользователя?	Юнит-экономика	ОПК-1
11.	Какой принцип обеспечивает честность в использовании данных клиентов?	Этичность сбора данных	ПК-1
12.	Что гарантирует соблюдение законов при монетизации продукта?	Правовое соответствие	ПК-1
13.	Какой метод планирования распределяет ресурсы по приоритетам?	Портфельное планирование	ПК-1
14.	Что выявляет узкие места в процессе роста продукта?	Диагностика воронки	ПК-1
15.	Какой риск связан с игнорированием социальных последствий продукта?	Репутационный риск	ПК-1
16.	Что обеспечивает устойчивость бизнеса при изменении рынка?	Диверсификация	ПК-3
17.	Какой инструмент связывает цели компании с задачами продукта?	Стратегическая карта	ПК-3
18.	Что определяет предел затрат на привлечение клиента?	Допустимая стоимость	ПК-3
19.	Какой подход требует учета интересов всех заинтересованных сторон?	Системный подход	ПК-3
20.	Что подтверждает жизнеспособность продукта до масштабирования?	Подтверждение спроса	ПК-3