

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: АРЦЮХ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ
Должность: Директор Организации
Дата подписания: 01.10.2026 12:05:29
Уникальный программный ключ:
194e9de362a3e118beb1b1af4bc7c1577477a952

**Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Академия Информационных Технологий»**

ОГРН: 1230600003457, ИНН/КПП: 0600010064/060001001

Российская Федерация, 386001, Республика Ингушетия, городской округ Магас,
город Магас, улица Н.С. Хрущева, дом 10

УТВЕРЖДЕНО

Приказом № 29-ОБР от « 1 » сентября 2026г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
«Старт бизнеса: ИТ и цифровые продукты»**

Магас 2026

1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Старт бизнеса: ИТ и цифровые продукты» имеет социально-гуманитарную направленность и реализуется на базовом уровне. Это практическая акселерационная программа в сфере технологического предпринимательства и управления цифровыми продуктами, в ходе которой слушатели последовательно работают над собственным проектом — от формулирования и проверки предпринимательских гипотез до создания минимально жизнеспособного продукта (MVP) и публичной защиты проекта на итоговой питч-сессии.

Программа реализуется в очно-заочной форме с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ) в гибридном формате: вебинары в системе видеоконференцсвязи, очные и онлайн лекционные занятия и онлайн групповые практические занятия (трекинг-сессии). Сопровождение обучающихся обеспечивается трекерами — опытными экспертами и наставниками, помогающими командам сфокусироваться на ключевых задачах, проверить гипотезы, избежать типичных ошибок и обеспечить прогресс проекта.

Обучение и размещение учебных материалов осуществляется в электронной информационно-образовательной среде (ЭИОС) на облачном сервисе (рабочие пространства слушателей). Технические требования, порядок доступа и условия обучения приведены в разделе «Организационно-педагогические условия».

Характеристики программы

Уровень освоения	Базовый
Направленность (профиль)	Социально-гуманитарная
Форма обучения	Очно-заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ).
Формат реализации	Вебинары в системе видеоконференцсвязи; очные и онлайн лекционные занятия; онлайн групповые практические занятия (трекинг-сессии)
Актуальность программы	Рост спроса на предпринимателей и специалистов в сфере ИТ, обладающих практическими компетенциями в области создания и сопровождения цифровых продуктов, определяет актуальность программы. Программа направлена на совершенствование компетенций в сфере организационного сопровождения исследований ИТ-продукта, а также планирования развития и продвижения ИТ-продукта. Реализуется в интересах предпринимательского сообщества Республики Ингушетия.
Категории обучающихся	Начинающие специалисты в сфере ИТ, действующие разработчики, системные администраторы, аналитики, предприниматели,

	стремящиеся развить компетенции в области управления цифровыми продуктами и технологического предпринимательства. Приоритет: граждане РФ, проживающие или зарегистрированные в Северо-Кавказском Федеральном округе.
Требования к уровню образования	Требования к уровню образования не устанавливаются.
Требования к опыту и навыкам	Наличие бизнес-идеи на начальном этапе. Мотивация на проверку предпринимательских гипотез. Базовые знания программирования приветствуются, но не обязательны. Уверенные навыки работы с ПК. Предпочтительный опыт работы 0–2 года в ИТ или смежных областях.
Возрастные ограничения	К освоению программы допускаются физические лица, достигшие 18 лет.
Цель программы	Удовлетворение образовательных потребностей слушателей в области технологического предпринимательства и управления цифровыми продуктами, формирование умений и навыков, необходимых для запуска, проверки и масштабирования бизнес-идеи в сфере ИТ.
Задачи программы	1. Сформировать умение оцифровывать предпринимательскую идею в виде проверяемых гипотез; 2. Обеспечить освоение методов проведения проблемных и решенческих интервью с потенциальными клиентами; 3. Сформировать навык создания минимально жизнеспособного продукта (MVP) с ограниченными ресурсами; 4. Обеспечить освоение инструментов построения базовой экономики проекта и финансового моделирования; 5. Развить умение формировать предложение и выбирать маркетинговые каналы привлечения; 6. Подготовить слушателей к разработке и презентации материалов для потенциальных инвесторов и партнеров.
Сроки реализации	Количество учебных недель — 12. Трудоемкость: 54,5 ак.ч.

Планируемые результаты обучения

Тип результата	Формулировка	Способ проверки
Знания	Знает методы проведения количественных и качественных исследований потребителей; знает основы	Итоговое тестирование

	маркетинга и социологические методы в маркетинговых исследованиях; знает методы долгосрочного планирования, основы рекламы и организации рекламных кампаний	
Умения	Умеет выявлять мнения пользователей об ИТ-продукте и обрабатывать статистические данные; умеет проводить совещания по обсуждению требований и расставлять приоритеты в области требований к ИТ-продукту; умеет планировать мероприятия по развитию и продвижению ИТ-продукта	Домашние задания (шаблоны рабочего пространства); итоговая питч-сессия
Навыки	Получен практический опыт составления портрета потребителя ИТ-продукта, проведения интервью, ведения реестра гипотез, разработки методики экспериментов, составления реестров конкурирующих ИТ-продуктов; опыт участия в разработке требований и планов развития ИТ-продукта	Оценка вовлеченности; итоговая питч-сессия (защита проекта)

В соответствии с направленностью дополнительного образования (ст. 75 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ) программа способствует развитию личностных качеств слушателя: предпринимательской инициативы и готовности к обоснованному риску, а также ценностного отношения к проверке гипотез до масштабирования проекта.

Календарный учебный график

Количество учебных недель — 12.

Количество календарных дней — 84.

Режим занятий: до 6 часов в неделю

Обучение реализуется поэтапно, посредством освоения отдельных учебных модулей. Программа реализуется с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий; конкретный календарный учебный график формируется в форме расписания учебных занятий (маршрута обучения) и размещается в электронной информационно-образовательной среде (ЭИОС).

2. Содержание программы

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование модуля / темы	Всего	Теория	Практика	Самостоятельная работа	Форма промежуточной аттестации / текущего контроля
1.	Введение в предпринимательство (тренды, факторы успеха)	3	2	0	1	–
2.	Знакомство с продуктовым подходом и формирование гипотез (погружение в продуктовый подход, проверка гипотез)	6	4	0	2	Текущий контроль: Домашнее задание (заполненный шаблон гипотез)
3.	Customer Development (целевая аудитория, ценностное предложение, проблемные и решенческие интервью)	7,5	5,5	0	2	Текущий контроль: домашнее задание (заполненный отчет по интервью); Промежуточная аттестация: зачет
4.	Создание минимально жизнеспособного продукта (MVP)	3	2	0	1	Текущий контроль: домашнее задание (описание MVP)
5.	Маркетинг и искусственный интеллект (каналы привлечения, оффер, промпты)	5	4	0	1	Текущий контроль: домашнее задание (готовый оффер и промпты)
6.	Финансовое моделирование для стартапов (расходы, доходы, базовая экономика)	4	3	0	1	Текущий контроль: домашнее задание (заполненный шаблон финансовой модели); Промежуточная аттестация: зачет
7.	Подготовка презентации и публичная защита проекта (подготовка к питч-сессии)	3,5	1,5	0	2	Текущий контроль: домашнее задание (готовая презентация)
8.	План после программы (инвестиции и формирование плана)	4,5	3,5	0	1	Текущий контроль: домашнее задание (готовый план действий на 3 месяца); Промежуточная аттестация: зачет
9.	Групповые практики (7 сессий)	14	0	14	0	–
10.	Итоговая аттестация	4	0	0	0	Защита проекта

	(питч-сессия)					
	Итого:	54,5	25,5	14	11	–

2.2. Учебно-тематический план

Мод уль	Тема занятия	Ак. ч.	В т.ч. практ.	Вид занятия / учебные материалы	Содержание занятия
1	Введение в предпринимательство	2	-		
	Предпринимательство. Тренды: почему важны, что с ними делать?	2	-	Вебинар	
2	Знакомство с продуктовым подходом и формирование гипотез	4	-		
	Продуктовый подход: как и зачем?	2	-	Вебинар	
	Работа с гипотезами: зачем она нужна и как ее эффективно применять?	2	-	Очная лекция	
	Текущий контроль				
3	Customer Development	5,5	-		
	Разбор целевой аудитории и ценностного предложения. Определение рыночного потенциала.	2	-	Вебинар	
	Способы валидации гипотез: Проблемные и решенческие интервью	3,5	-	Очная лекция	
	Промежуточная аттестация	-	-	зачет	
	Текущий контроль				
4	Создание минимально жизнеспособного продукта (MVP)	2	-		
	Сборка минимально жизнеспособного продукта (MVP)	2	-	Вебинар	
	Текущий контроль	-	-	-	
5	Маркетинг и искусственный интеллект	4	-		
	Маркетинговые каналы и искусственный интеллект. Конкурентный анализ.	4	-	Очная лекция	
	Текущий контроль	-	-	-	
6	Финансовое моделирование для стартапов	3	-		
	Базовая экономика проекта/продукта: как не уйти в минус?	3	-	Вебинар	

	Промежуточная аттестация	-	-	зачет	
	Текущий контроль				
7	Подготовка презентации и публичная защита проекта	1,5	-		
	Подготовка презентации к питч-сессии	1,5	-	Вебинар	
	Текущий контроль	-	-	-	
8	План после программы	3,5	-		
	Инвестиции от А до Я: когда и у кого их привлекать?	3,5	-	Вебинар	
	Промежуточная аттестация	-	-	зачет	
	Текущий контроль				
9	Групповые практики (7 сессий)	14	14		
	Групповая практика №1	2	2	Групповая практика	
	Групповая практика №2	2	2	Групповая практика	
	Групповая практика №3	2	2	Групповая практика	
	Групповая практика №4	2	2	Групповая практика	
	Групповая практика №5	2	2	Групповая практика	
	Групповая практика №6	2	2	Групповая практика	
	Групповая практика №7	2	2	Групповая практика	
10	Итоговая аттестация	4	-		
	Итоговая аттестация: тестирование	2	-	Итоговое тестирование	
	Итоговая аттестация: защита проекта перед аттестационной комиссией (питч-сессия)	2	-	Питч-сессия (защита проекта)	

2.3. Оценочные материалы

Формы текущего контроля	Домашние задания — заполнение шаблонов в Рабочем пространстве участника. Критерии трекера: «принято» / «доработать» / «не применимо». Трекер проверяет ДЗ в течение 5 рабочих дней после установленного дедлайна. Минимальный порог заполнения: 70% шаблонов по модулям 1–8 с отметкой «принято» или «не применимо». Шаблоны «не применимо» исключаются из подсчета. Порог не является условием допуска к итоговой аттестации — решение принимает Заказчик.
Промежуточная аттестация (ПА)	Форма: зачет по модулям 3, 6, 8 в виде оценки вовлеченности участника. Складывается из оценки вовлеченности и наличия выполненных шаблонов по модулям. Оценка вовлеченности формируется по шкале от 3 до 6 баллов: «3» — участник не делает то, что планирует; «4» — участник делает то, что планирует, но движется медленно; «5» — участник делает то, что планирует, движется в графике; «6» — участник движется с опережением. Шкала оценивания: 3 балла — не зачтено; 4 балла — не зачтено; 5 баллов — зачтено; 6 баллов — зачтено.
Итоговая аттестация (ИА)	Форма: тестовое задание и питч-сессия (защита проекта перед аттестационной комиссией). Включает теоретическую часть (письменные ответы на вопросы по пройденным модулям) и практическую (питч-презентация результатов работы над проектом). Тестовое задание состоит из 7 разделов (по одному на модули 2–8 учебного плана программы), в каждом из разделов по 4 вопроса. Вопросы основываются на теоретической информации, пройденной за период участия в программе. Состав комиссии — утверждает Заказчик по согласованию с Исполнителем не позднее чем за 14 рабочих дней до даты старта Программы. Шкала оценивания ИА: прохождение итоговой аттестации оценивается по системе «зачтено / не зачтено». Для оценки питч-сессии

	установлена бинарная система (0 и 1). У каждого критерия оценки питч-сессии есть свой вес, в сумме вес всех критериев дает 100% или 1,00. Для зачёта по питчу необходимо набрать $\geq 0,60$ общих баллов по критериям, и $\geq 0,35$ из них должны приходиться на критерии 2 и 7. Для получения «зачета» по тестовому заданию необходимо верно ответить на 70% всех вопросов. «Зачет» ставится только при выполнении обоих условий. Тест: набрано $\geq 70\%$ правильных ответов. Питч: набрано $\geq 0,60$ (60%) от общего веса критериев И обязательно получено $\geq 0,35$ по критериям 2 и 7 в сумме. «Не зачтено»: невыполнение хотя бы одного из условий.
Критерии оценки ИА	Перечень критериев оценки питч-сессии и их вес: 1 — Целевая аудитория выявлена и корректно описана (10%); 2 — Гипотезы о проблемах подтверждены качественными методами (20%); 3 — Ценностное предложение построено от решаемой задачи (10%); 4 — Суть предлагаемого решения понятна и ясна (10%); 5 — Проведена конкурентная оценка и выявлены конкурентные преимущества (5%); 6 — Описан концепт минимального жизнеспособного продукта (10%); 7 — Понятна модель базовой экономики продукта (15%); 8 — У идеи посчитан рыночный потенциал (10%); 9 — У участника есть понимание следующих шагов в рамках проработки гипотез (10%).
Условие допуска к ИА	Прохождение всех этапов зачетов по модулям (3 зачета — после 3 модуля, после 6 модуля и после 8 модуля).

2.4. Методические материалы

Методические рекомендации для работы на теоретических занятиях

Теоретическое занятие является одной из основных системообразующих форм организации образовательного процесса, представляющее собой систематическое, последовательное, монологическое изложение педагогическим работником - лектором учебного материала теоретического характера. Лекция представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения, целью которого является организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся (слушателей) по овладению программным материалом. Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, поэтому слушателям рекомендуется перед очередной лекцией просмотреть по конспекту материал предыдущей. При затруднениях в восприятии материала следует обращаться к основным литературным источникам, лектору или интернет источнику, предложенному в списке.

Методические рекомендации для работы на практических занятиях

Важной составной частью образовательного процесса являются практические занятия. Практические занятия – организационная форма, в процессе которой обучающиеся самостоятельно изучают учебный материал по различным источникам знаний и коллективно обсуждают результаты своей работы, выполняя задания, предложенные преподавателем. Практические занятия проводятся по темам, требующим научно - теоретического обобщения литературных источников, и помогают обучающимся глубже усвоить учебный материал, приобрести навыки работы с нормативными документами и научно-методической литературой.

Эффективность занятий практического типа во многом зависит от качества предшествующих лекционных занятий и самоподготовки обучающихся. Темы практических занятий и рекомендуемая литература, цель и задачи ее изучения сообщаются педагогическим работником на вводных занятиях каждого раздела. Начиная подготовку к практическому занятию, преподавателю необходимо рекомендовать обучающемуся поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам. Необходимо помнить, что на лекционном занятии материал рассматривается не в полном объеме. Остальная его часть восполняется в процессе практического занятия. Особое внимание при этом необходимо обратить на суть основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. При необходимости следует обращаться за консультацией к педагогическому работнику. На практическом занятии каждый обучающийся должен быть готовым к выступлению по всем поставленным преподавателем вопросам, проявлять максимальную активность при рассмотрении кейсов, проблемных ситуаций и др.

Методические рекомендации обучающимся (слушателям) по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся (слушателей) – деятельность, которая выполняется без непосредственного участия педагогического работника, но под его руководством. Обучающийся (слушатель), обладающий навыками самостоятельной работы, активнее и глубже усваивает учебный материал, оказывается лучше подготовленным к творческому труду, к самообразованию и продолжению обучения. Обучающийся знакомится с дидактическим материалом, отвечает на вопросы самоконтроля, выполняет задания творческого характера.

Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Обучающийся может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при подготовке к зачету, а также выступлениям на методических и педагогических советах ОО.

Групповая и индивидуальная консультация

Разъяснение является основной формой занятий по рассмотрению наиболее сложных вопросов изучаемого программного материала. Цель консультации – максимальное приближение обучения к практическим интересам с учетом имеющейся информации и является результативным материалом закрепления знаний.

Индивидуальная консультация – это совместная работа обучающихся (слушателей) с педагогическим работником. Цель индивидуальной консультации – помощь обучающимся в решении сложных вопросов, возникающих при освоении ДПП ПК. На индивидуальной консультации обучающийся (слушатель) совместно с преподавателем подробно разбирает проблему или ситуацию, с которой он обратился за помощью. Преподаватель помогает глубинно проработать проблемный вопрос. Групповая консультация проводится в следующих случаях:

- когда необходимо подробно рассмотреть практические вопросы, которые были недостаточно освещены или совсем не освещены в процессе лекции;
- с целью оказания помощи в самостоятельной работе (написание научно-методической статьи, подготовки выступления к научно-практической конференций и другим мероприятиям по заявленной проблематике);
- если обучающиеся самостоятельно изучают нормативный, справочный материал, инструкции, положения.

3. Организационно-педагогические условия реализации программы

3.1. Материально-технические условия реализации программы

Для осуществления образовательного процесса по программе необходима следующая материально-техническая база:

Для реализации программы создается и поддерживается электронная информационно-образовательная среда (далее — ЭИОС). ЭИОС обеспечивает доступ слушателей к учебным материалам, фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации, а также взаимодействие между участниками образовательного процесса.

Доступ к учебным материалам: размещение лекционных материалов, учебно-методических материалов, практических заданий и иных образовательных ресурсов осуществляется в рабочих пространствах слушателей в Яндекс Документах (или ином облачном сервисе). Предоставляется каждому слушателю доступ к рабочему пространству на весь период обучения.

Проведение занятий: проведение занятий и консультаций в режиме реального времени осуществляется с использованием системы видеоконференцсвязи.

Фиксация посещаемости: учёт посещаемости занятий осуществляется автоматически с использованием отчётов системы видеоконференцсвязи (журнал подключений, время входа/выхода участников) либо путём фиксации факта участия в опросах/голосованиях, проводимых в ходе занятия.

Контроль и аттестация: проведение текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации осуществляется с использованием инструментов, встроенных в ЭИОС (приём письменных работ через облачный сервис с фиксацией времени сдачи). Результаты промежуточной аттестации фиксируются в ведомостях, которые хранятся в ЭИОС.

Хранение работ слушателей: рабочие пространства слушателей создаются и хранятся в Яндекс Документах (или аналогичном облачном сервисе) на весь период обучения.

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходимо использование следующего программного обеспечения и информационных справочных систем:

Компьютер (ПК, ноутбук или планшет), подключенный к сети Интернет; актуальная версия браузера; наушники, микрофон, веб-камера; доступ к ВКС-платформе.

3.3. Литература

3.3.1. Основная литература

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя. — М.: Альпина Паблишер.
2. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. — М.: Альпина Паблишер.
3. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора. — М.: Альпина Паблишер.
4. Фитцпатрик Р. Спроси маму. Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? — М., 2019.

5. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. — М.: Альпина Паблишер.
6. Борисов Е. В., Харченко Д., Карасёв Ф. и др. (коллектив авторов 4СІО). Продуктовый подход. Как создавать продукты, которые зарабатывают. — М.: Олимп-Бизнес, 2025. — 420 с.

3.3.2. Дополнительная литература

1. Тиль П. От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее. — М.: Альпина Паблишер.
2. Хоровиц Б. Легко не будет. Антикризисный менеджмент на практике. — М.: Альпина Паблишер.
3. Остервальдер А. Разработка ценностных предложений: Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг. — М.: Альпина Паблишер.
4. Maurya A. Running Lean: Iterate From Plan A to a Plan That Works. — O'Reilly Media.
5. Альварес С. Как создать продукт, который купят: Метод Lean Customer Development. — М.: Альпина Паблишер.
6. Ким Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. — М.: Манн, Иванов и Фербер.
7. Мур Дж. Преодоление пропасти. Как вывести технологический продукт на массовый рынок. — М.: Манн, Иванов и Фербер.
8. Мур Дж. Внутри торнадо. Стратегии развития, успеха и выживания на гиперрастущих рынках. — СПб.: BestBusinessBooks.
9. Кристенсен К. М. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. — М.: Альпина Паблишер.
10. Кристенсен К. М., Рейнор М. Е. Решение проблемы инноваций в бизнесе: Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. — М.: Альпина Паблишер.
11. Голдратт Э., Кокс Дж. Цель. Процесс непрерывного совершенствования. — М.: Попурри.
12. Савельев В. Статистика и коттики. — М.: АСТ.
13. Сазерленд Дж. Scrum. Революционный метод управления проектами. — М.: Манн, Иванов и Фербер.
14. Книберг Х. Scrum и XP: заметки с передовой. — InfoQ.

3.3.3. Интернет-ресурсы

1. Что такое ARR и как его рассчитать. — <https://blog.salesai.ru/chto-takoye-arr-annual-run-rate-i-kak-yego-rasschitat>
2. Основные продуктовые метрики: какими они бывают и зачем нужны. — <https://www.carrotquest.io/blog/product-metrics/>
3. Продуктовая аналитика. Топ 50 продуктовых метрик с примерами. — <https://ivan-shamaev.ru/product-analytics-top-30-product-metrics-with-examples/>
4. Основные метрики продукта и бизнес-метрики роста: какие бывают и как определить. — <https://iampm.club/blog/kirill-egorczev-lyubaya-metrika-dolzha-otvechat-na-kakoj-to-vopros/>
5. Расчет и оптимизация показателей MRR и ARR: исчерпывающее руководство. — <https://yagla.ru/blog/analitika/raschet-i-optimizaciya-pokazateley-mrrarr-dlya-saas/>

6. Продуктовые метрики: что это + список и примеры по тематикам. — <https://kokoc.com/blog/produktovye-metрики/>
7. Как Авито использует фреймворк Stage-Gate для планирования продуктового бюджета. — <https://sense23.com/post/kak-avito-ispolzuet-frejmvork-stage-gate-dlya-planirovaniya-produktovogo-byudzheta-i-portfelnyh-produktov>
8. Дерево метрик: что это + примеры, как построить и для чего нужно. — <https://kokoc.com/blog/derevo-metrik/>
9. Дерево метрик для команды разработки: что измерять, как внедрять, как связать с бизнесом. — <https://skillbox.ru/media/code/derevo-metrik-dlya-komandy-razrabotki/>
10. Дерево метрик — как построить, с чего начать?. — <https://habr.com/ru/companies/otus/articles/694734/>
11. Методы бюджетирования на предприятии и в организации. — <https://finacademy.net/materials/article/metody-byudzhetrovaniya>
12. Рекомендации при совершенствовании системы бюджетирования. — <https://moluch.ru/archive/473/104412/>
13. Самый полный гайд по фреймворку AARRR (с кейсами). — <https://vc.ru/life/116967-samyu-polnyu-gayd-po-freymvorku-aarr-r-s-keysami-prodakt-menedzherov-megadiska-i-storebox>
14. Продвижение по методу AARRR. — <https://tilda.education/articles-aarr-r-metrics>

3.4. Кадровое обеспечение программы

Роль	Требования к квалификации	Зона ответственности
Эксперт / спикер предпринимательских модулей	Высшее образование, а также опыт в предпринимательстве, публичных выступлениях или управлении ИТ-продуктами не менее 2 лет	Проведение вебинаров по модулям 1–8
Трекер	Не менее 70% трекеров имеют подтвержденный опыт в ИТ или предпринимательстве не менее 2 лет	Групповые трекинг-сессии (7 сессий × 2 ак.ч. на подгруппу, модуль 9); проверка ДЗ; предоставление обратной связи в РП