

AINEKAART

Õppeaine (eesti keeles)	ÄRIMUDELI HÜPOTEESI VALIDEERIMINE
Õppeaine (inglise keeles)	VALIDATION
Aine kood	SU-018
Hindamise vorm	eristav hindamine

Lühikirjeldus (eesti keeles)	Anda kompetentsid hüpoteeside ja ärimudeli valideerimiseks läbi esimesete maksvate klientide. Arusaamine "kliendi valideerimise meetodist" ärimudeli valideerimiseks, sissetuleku planeerimine, turundustehnikad, A/B testimine, interaktsiooni alused ja JavaScripti rakendamine, kasutajaliidese arendamine kasutaja huvi testimiseks. Firma brändi juhtimise alused, müügisõnumite koostamine, äriõiguse ja ärikohustuste käsitlemine lepingute allkirjastamisel
Lühikirjeldus (inglise keeles)	Providing competencies for validating the hypothesis of a business model (product-market fit) through the existence of the first paying customer base. Understanding the "Customer Validation" method for validating the business model, producing income (monetization) in business models, "Inbound" marketing techniques, A/B testing techniques, foundations of interaction design and implementation of Javascript, user interface development language for testing customer interest. Foundations of company's brand management, creating sales messages (copy writing), foundations of commercial law and law of obligations in contract signing.
Lühikirjeldus (vene keeles)	Providing competencies for validating the hypothesis of a business model (product-market fit) through the existence of the first paying customer base. Understanding the "Customer Validation" method for validating the business model, producing income (monetization) in business models, "Inbound" marketing techniques, A/B testing techniques, foundations of interaction design and implementation of Javascript, user interface development language for testing customer interest. Foundations of company's brand management, creating sales messages (copy writing), foundations of commercial law and law of obligations in contract signing.

EAP	6.00
Tunnimaht	44

Õpiväljundid

Õppeaine läbinud üliõpilane:

1. Loob ja viib läbi süsteemaatilise uurimisplaani, et valideerida ärimudeli töötamist
2. Kohandab prototüüpi, varajast brändi kommunikatsiooni ja varajast turunduskommunikatsiooni vastavalt analüütikale, et optimeerida külastaja teekonda
3. Teab, kuidas ettevalmistada ja ülevaadata põhilisi lepingutüüpe, mida kasutatakse ettevõtluses lähtuvalt vajadusest

Õpiväljundid (vene keeles)

Студент:

1. Creates and carries out a systematic research plan to validate the performance of a business model.
2. Modifies the prototype, early brand communication and early marketing communication according to (web-)analytics in order to optimize visitor/user flow.
3. Knows how to prepare and revise main types of contracts used in entrepreneurship according to circumstantial needs.

Õpiväljundid (inglise keeles)

The student:

1. Creates and carries out a systematic research plan to validate the performance of a business model.
2. Modifies the prototype, early brand communication and early marketing communication according to (web-)analytics in order to optimize visitor/user flow.
3. Knows how to prepare and revise main types of contracts used in entrepreneurship according to circumstantial needs.