


**ОТБОРОЧНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ
на право участия в V Региональном чемпионате
«Молодые профессионалы» по стандартам WorldSkills,
Пермский край - 2019 г.**

УТВЕРЖДАЮ

Главный региональный эксперт по
компетенции «Предпринимательство»

 Т.В.Сазонова
«28» ноября 2018 года

Конкурсное задание по компетенции «Предпринимательство»

Разработано: Сазонова Татьяна Владимировна,
руководитель РУМО «Экономика и управление»,
преподаватель высшей квалификационной категории

За основу взято конкурсное задание Национального Чемпионата 2018 года,
разработанное экспертом WSR Парамоновым Александром,
и Регионального чемпионата 2018 года

Пермь, 2018

Соревнования по компетенции «Предпринимательство» проводятся по модульному принципу.

Состав модулей:

Модуль 1:

A1 - B1: Наша команда. Бизнес-идея - 25% от общей оценки

Модуль 2:

C1 - D1: Целевая группа. Маркетинговое планирование - 30% от общей оценки

Модуль 3:

E1: Продвижение фирмы/проекта – 45% от общей оценки

ВВЕДЕНИЕ

Это командные соревнования в области коммерческой деятельности с двумя участниками. Это инновационный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и деловую среду. В группах по два человека участники создают компании и управляют ими на протяжении конкурса, решая различные задачи. На практике это означает, что соревнующиеся команды работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в проекте.

Все рабочие модули, выполненные командами, представляются независимым экспертам и зрителям на соревновательной площадке. Эксперты оценивают усилия участников и присуждают баллы в соответствии с критериями оценки.

ВАЖНО!!! Общая тема конкурса публикуется во время соревнования.

ОПИСАНИЕ этапов проекта и задачи

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают печатный вариант задания, который также включает информацию о критериях оценки. Кроме того, для выполнения каждого модуля предлагаются четкие временные рамки. Они устанавливаются таким образом, что задачи были выполнены очень быстро при полной концентрации внимания. Каждый модуль подробно обсуждается до начала работы, чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнования, были прояснены заранее.

МОДУЛЬ 1

A1 - B1: «Наша команда. Бизнес-идея» - 25% от общей оценки

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит определиться с названием команды, распределить функциональные обязанности, договориться о системе принятия решений и контроле за их реализацией, осмыслить наиболее выигрышные деловые и личностные качества каждого, укрепиться как единая, слаженно работающая команда.

Покажите, каким образом вашей команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею. Обоснуйте свой выбор конкретного способа «выхода» на идею.

Как можно более точно и полно опишите продукт или услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя, не менее 3-х особенностей продукта (услуги).

Чем конкретно будет интересен и привлекателен предлагаемый товар (услуга) клиенту. Каково практическое использование продукта / услуги для клиента?

Постарайтесь показать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи. Обоснуйте наличие и перспективность рынка, на который будет выводиться товар (услуга).

Приведите сильные стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности (не менее 3-х четко сформулированных качеств каждого из участников, которые могут быть применены в ходе реализации проекта) и аргументируйте их. Может быть представлена и другая значимая информация.

Представьте (на русском языке) итоги своей работы членам жюри с использованием плаката, необходимого раздаточного материала.

Постарайтесь продемонстрировать в ходе презентации свои ораторские, коммуникативные способности, использование (в разумных объемах) разнообразных средств и приемов презентации (раздаточный материал, плакат и пр.). Будьте ситуативны.

Цели этого модуля – оценить навыки и компетенции участников команды при генерации бизнес-идеи, а также способность публично продемонстрировать свою бизнес-идею.

Презентация осуществляется после работы над конкурсным заданием всего «Модуля 1».

МОДУЛЬ 2

C1 - D1: «Целевая группа. Маркетинговое планирование» - 30% от общей оценки

Участники определяют и детально описывают целевые группы (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены в бизнес-концепцию.

Команда должна максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелен производимый компанией продукт/услуга. Также, необходимо оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять ваша компания в процессе своей деятельности.

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций).

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, описать каналы сбыта продукта или услуги.

Результаты работы над модулем 2 представляются в виде электронной презентации.

МОДУЛЬ 3

E1: «Продвижение фирмы/проекта» – 45% от общей оценки

В этом модуле компания должна провести точные расчеты, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль.

В рамках данного модуля участникам необходимо:

- выделить ключевые бизнес-процессы;
- составить бюджет инвестиций;
- определить и обосновать текущие и будущие источники финансирования проекта (кредиты, займы, субсидии, гранты, краудфандинг и пр.);
- разработать план доходов и расходов – БДР (величины продаж в натуральном выражении на основе результатов маркетинговых исследований, доходы, переменные расходы, постоянные расходы, включая проценты по кредитам и займам, амортизацию, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, определен чистый финансовый результат или чистая прибыль);
- рассчитать показатели экономической эффективности проекта;
- представить позитивный вариант развития бизнеса;
- представить негативный вариант развития бизнеса и разработать антикризисный план.

Результаты работы над модулем 3 представляются в виде публичной презентации.

Презентация должна включать наиболее важные аспекты всех модулей (от 1 до 3). Само представление должно занимать не более 5 минут. Презентация компании, помимо электронной презентации PowerPoint, может включать в себя любые другие подходящие элементы. Оценка строится на основе учета критерия креативности

(творчества), способности участников приводить доводы и обоснованные аргументы, а также с учетом достоверности представленных данных.

Эксперты могут задавать вопросы. Способность отвечать на вопросы также включены в оценку.

ИНСТРУКЦИЯ для участников конкурса

Конкурс будет проходить на русском языке. Вся документация, публичные презентации и общение с жюри и экспертами – на русском языке.

Участники не имеют права приносить в зону соревнований какие-либо личные вещи (карты памяти, а также любые другие средства коммуникации, например, мобильные телефоны).

Необходимые оборудование, машины, установки и материалы

Участники работают на предоставленных организаторами компьютерах. Все остальное оборудование и материалы будут предоставлены организаторами.