Конкурсное задание для регионального чемпионата World Skills Russia, 2016

по компетенции 44 Предпринимательство (Ru Enterpreneurship)

15-17 февраля, 2016 год, город Ярославль

***ОПИСАНИЕ этапов проекта и задачи***

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания, которые также включают информацию о критериях оценки. Для выполнения каждого модуля предлагаются четкие временные рамки, которые устанавливаются таким образом, чтобы 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 А1B1: «Бизнес-идея команды»***

В этом модуле главной задачей является формулирование бизнес-идеи и развитие ее в бизнес-концепции (бизнес-плане). Эта бизнес-концепция должна дать четкое представление о коммерческой деятельности людям, которые до этого не были знакомы с данной бизнес-идеей.

Здесь важны следующие аспекты:

- определение продукта или описание услуги;

- практическое использование продукта / услуги для клиента;

- образ продукта / услуги;

- последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации;

- явные различия бизнес-идеи от идей других участников

Конкурсантами разрабатывается бизнес-концепция (резюме бизнес-плана).

Команда подбирает название в соотвествии с бизнес-идеей. Это наименование будет использоваться для обозначения группы в течение всего соревнования.

Этот модуль завершается публичной презентацией.

***Модуль С1: «Целевая аудитория»***

Этот модуль направлен на определение и детальное описание целевой аудитории. Образ клиента должен быть составлен так, чтобы дать точные ориентиры для дальнейшей деятельности в бизнес-концепции (бизнес плане).

Особенно важна оценка величины целевой аудитории, так как эти цифры имеют большое значение для оценки будущего успеха в бизнесе. Величина целевой группы должна быть оценена настолько точно, насколько это возможно.

Этот модуль завершается публичной презентацией.

***Модуль D1: «Планирование рабочего процесса»***

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов, а также на демонстрацию их последовательности. Должны быть представлены описание производственного процесса, или схема предоставления соответствующей услуги. Цель состоит в том, чтобы показать полный цикл бизнес-процесса «шаг за шагом», - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту. Должна быть предусмотрена возможность повторного использования (переработки, утилизации) сырья.

Еще одним аспектом является постоянное развитие проекта с учетом его прибыльности. На этом этапе развития деятельности должны быть проработаны как позитивный, так и негативный варианты развития бизнеса. Другими словами, должен быть составлен антикризисный план. Во время работы над этим модулем могут быть использованы флип-чарты или другие средства отражения материала, которые будут представлены на рассмотрение жюри.

***Модуль E1: «Маркетинговое планирование»***

Команда разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию.  Маркетинговый план – это один из важнейших документов, определяющий план развития фирмы, методы и способы достижения рыночных целей.

Очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, определить функциональные обязанности членов команды, понять, что можно сделать самим членам команды и то, что, возможно, придется заказывать на стороне (аутсорсинг). Маркетинговая концепция должна быть практико-ориентированной. При ее разработке необходимо проявить творчество. Требуется реалистичный пример маркетинга на практике.

Этот модуль завершается публичной презентацией.

***Модуль F1: «Устойчивое развитие»***

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития деятельности. В этом контексте необходимо учитывать аспекты экологической, социальной и экономической устойчивости. Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса и оценить это критически. Кроме того, будут оцениваться реалистичность, подробное описание действий и примеры.

В этот модуль включается публичная презентация.

***Модуль G1: «Финансовые показатели»***

В этом модуле компания должна провести точные расчеты, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль. Показать каковы источники финансирования стартового этапа проекта.

Жюри обращает внимание на правильность и реалистичность расчетов.

В этом модуле обосновывается ценообразование на продукты и услуги. Обоснуются и аргументируются способы финансирования.

В этот модуль включается публичная презентация.

***Модуль H1: «Презентация компании»***

Презентация компании должна включать наиболее важные аспекты всех модулей, за исключением специальных модулей, которые включены, чтобы проверить способность оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства и способность команды принимать решения, решать возникающие задачи.

Готовится презентация в PowerPoint.

Само представление должно занимать не более 6 минут. Представление бизнес-проекта, в дополнение к презентации PowerPoint, может также включать в себя любые другие элементы.

Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участники выйдут за предложенные временные рамки.

Жюри может задавать вопросы. Зрители (посетители) Регионального чемпионата World Skills Russia могут наблюдать за происходящим на соревновательной площадке.

При оценке презентации учитывается критерий креативности (творчества), способность участников приводить доводы и обоснованные аргументы, предполагаемый объем продаж и достоверность представленных данных, обоснованность ответов на вопросы жюри.

***Специальные этапы***

Специальные задачи включены в перечисленные выше модули в виде «специальных этапов», носят «спонтанный» характер и требуют оперативного реагирования участников.

Команды должны быстро адаптироваться к таким заданиям жюри. Эти специальные задачи могут отличаться от общей темы конкурса. Однако все эти задачи являются универсальными, и требует предпринимательских навыков. Выполнение задач специальных модулей дает представление о творческом потенциале команд для решения проблем и их компетентности.

Материалы «специальных этапов» могут включаться в качестве фрагментов в соответствующие блоки публичных презентаций.