

III РАЙОННЫЙ ЧЕМПИОНАТ «АБИЛИМПИКС. НАЧАЛО»

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ по компетенции **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**



Предпринимательство

Санкт-Петербург

2023

1.Конкурсное задание.

1.1. Краткое описание

Старшие школьники Конкурсанты выступают в роли учредителя или руководителя коммерческого предприятия, самостоятельно выбирая сферу и методы ведения предпринимательской деятельности. Задачи конкурсанта: продумать бизнес-модель своего предприятия (до соревнований); презентовать свою бизнес-модель и ответить на вопросы экспертов; получить обратную связь от экспертов для проверки и доработки своей бизнес-модели. Работа над модулями может производиться с использованием программного обеспечения Excel (рекомендовано), Word, или же в бумажном варианте на распечатанных формах.

Для категорий «средние школьники», «младшие школьники», «дошкольники» конкурсное задание не предусмотрено.

1.2. Структура и подробное описание конкурсного задания.

Наименование категории участника	Наименование модуля	Время проведения модуля	Полученный результат
Старшие школьники	Модуль 1. Проработка разделов «Потребители», «Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения С клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели.	1 час 30 минут	Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)
	Модуль 2. Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры» «Структура издержек» бизнес-модели.	1 час 30 минут	Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)
	Модуль 3. Презентация бизнес-модели.	30 минут	Конкурсант подготовился к проведению презентации своей бизнес-модели.
Общее время выполнения конкурсного задания: 3,5 часа			

1.3. Последовательность выполнения задания.

Старшие школьники

Модуль 1. Проработка разделов «Потребители», «Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели.

Конкурсанты заполняют на компьютере формы, позволяющие раскрыть разделы бизнес-модели (прилагаются) для собственного проекта. Формы можно дополнять информацией, которая углубляет или обосновывает материалы конкурсанта. В

ходе заполнения указанных форм конкурсант описывает основные характеристики своей бизнес-модели, которые были им проработаны при подготовке к соревнованиям. Конкурсанты могут выбрать любую сферу экономической деятельности. По истечении времени модуля 1 заполненные формы сохраняются и направляются экспертам.

Лист «Потребители и ключевые ценности».

Конкурсантам необходимо кратко описать суть своей бизнес-идеи и сегментировать все возможные целевые группы для нее. Корректно определить сегмент каждой целевой группы. Корректно описать целевые группы не менее чем по 5-х критериям сегментации Филиппа Котлера.

Постараться максимально подробно и полно обосновать выбор целевых групп, основываясь на релевантных исследованиях рынка и потребителей.

Конкурсант должен понимать различия между потребителями и покупателями и разделять их, либо обосновывать иное. Также необходимо описать релевантные выбранной бизнес-идее и целевой аудитории ценностные предложения. Ценностное предложение создает преимущества для конкретного потребительского сегмента за счет определенного сочетания элементов, отвечающего требованиям этого сегмента. Преимущества могут быть количественными (такие как цена, скорость обслуживания, производительность, уменьшение расходов) или качественными (например, дизайн, новизна, бренд, удобство применения, доступность).

Лист «Каналы сбыта».

Этот раздел описывает, как компании взаимодействуют с потребительскими сегментами и доносят до них свои ценностные предложения. Конкурсантам необходимо корректно определить и описать уровни каналов сбыта для каждого типа продукта/услуги компании и подробно описать этапы взаимодействия с ними, раскрывая маркетинговую составляющую проекта.

Лист «Взаимоотношения с клиентом».

Раздел описывает типы отношений, которые устанавливаются у компании с отдельными потребительскими сегментами. Типы отношений напрямую связаны с ключевыми ценностями целевых групп и УТП бизнеса.

Конкурсант должен четко определить, какой тип взаимоотношений она хочет установить с каждым из потребительских сегментов (персональная поддержка, особая персональная поддержка, самообслуживание, автоматизированное обслуживание, сообщества, совместное создание) и раскрыть их содержание на примере своего проекта. Можно выделить несколько типов взаимоотношений с клиентами, существующих в рамках отношений компании с каждым потребительским сегментом.

Кроме того, необходимо описать ресурсы, которые потребуются компании для обеспечения выбранных типов взаимоотношений.

Лист «Потоки доходов».

Конкурсантам необходимо определить модель монетизации (продажа активов, плата за использование, подписка, аренда, лицензия, франшиза, реклама и т.д...) для каждого товара/услуги. Определить стратегию ценообразования, оптимальную для выбранной бизнес-идеи и ключевых ценностей потребителей с одной стороны, и соответствующую рыночной ситуации, с другой. Установить цены для каждого товара/услуги в соответствии с выбранной стратегией ценообразования.

Провести конкурентный анализ рынка, описав приоритетные для бизнеса и покупателей характеристики не менее чем 3-х конкурентов. Корректно определить прямых и косвенных конкурентов.

Модуль 2. Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры» «Структура издержек» бизнес-модели.

Лист «Ключевые ресурсы».

Ключевые ресурсы могут быть материальными, финансовыми, информационными или трудовыми (персонал). Компания может быть собственником этих ресурсов, брать их в наем или же получать от ключевых партнеров. Конкурсантам необходимо подробно и полно определить все необходимые ресурсы для реализации своего проекта, указав требуемое количество.

Лист «Ключевые виды деятельности».

Раздел описывает действия компании, которые необходимы для реализации ее бизнес-модели. Каждая бизнес-модель включает определенное число ключевых видов деятельности. Это самые важные действия компании, без которых ее успешная работа невозможна. Ключевые виды деятельности, как и ключевые ресурсы, – обязательный компонент процесса создания и реализации ценностных предложений, выхода на рынок, поддержания взаимоотношений с клиентами и получения доходов.

Конкурсантам необходимо определить оптимальную организационно- правовую форму для своего бизнес-проекта. Максимально подробно описать последовательность действий и сроки по организации запуска бизнес-проекта. Определить и описать состав ключевых управляющих, операционных и поддерживающих бизнес-процессов для успешного и бесперебойного функционирования проекта.

Лист «Ключевые партнеры».

Раздел описывает сеть поставщиков и партнеров, благодаря которым функционирует бизнес-модель. Компании строят партнерские отношения с разными целями, и они становятся основой многих бизнес-моделей. Фирмы создают партнерские союзы, чтобы оптимизировать свои бизнес-модели, снизить риски или получить ресурсы.

Конкурсантам необходимо учесть всех партнеров бизнес-модели, с учетом ранее представленных данных, перечислить, какие ресурсы получает бизнес от каждого партнера и какой бизнес-процесс они обеспечивают.

Лист «Структура издержек».

Структура издержек – это расходы, связанные с функционированием бизнес-модели. Создание и воплощение ценностных предложений, поддержание взаимоотношений с клиентами, получение прибыли – все эти процессы связаны с какими-либо издержками. Расходы достаточно легко подсчитать, если вы точно определили ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности и ключевых партнеров. Конкурсантам необходимо определить оптимальную систему налогообложения, перечислить все постоянные, переменные и единоразовые расходы на реализацию бизнес-идеи, с указанием частоты выплат/количеством и суммами затрат. Подвести итоговый бюджет инвестиций для проекта и обосновать выбор реалистичных источников финансирования.

Модуль 3. Презентация бизнес-модели.

Конкурсантам необходимо представить экспертам свою бизнес-модель с точки зрения взаимосвязи ее блоков.

Само представление должно занимать не более 5 минут. Презентация может сопровождаться графическими материалами, разработанными конкурсантами на площадке в формате заполненной бизнес-модели (лист «Бизнес-модель») или в ином формате, на усмотрение конкурсанта.

Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участник выйдет за предложенные временные рамки. Необходимо также соблюдать деловой стиль презентации.

Эксперты могут задавать вопросы. Зрители (посетители) чемпионата могут наблюдать за происходящим на соревновательной площадке.

Особые указания:

Не допускается присутствие на конкурсной площадке наставников или иных лиц, сопровождающих конкурсанта (за исключением случаев, когда конкурсному участнику в силу состояния здоровья необходима помощь в оформлении или представлении результатов выполнения конкурсного задания). Не допускается использование графических презентаций и иных материалов, которые были подготовлены до начала соревнований. В ходе выполнения модулей конкурсантам запрещается использовать электронную почту и другие средства связи и обмена данными, за исключением случаев

необходимости обоснования заявленных материалов фактическими данными (например, выписка с расчетного счета в банке). В этом случае конкурсному участнику необходимо производить действия в присутствии эксперта, не

представляющего с конкурсантами одну образовательную организацию/регион.

Разрешается использовать Интернет для поиска информации в части информационных ресурсов для бизнес-планирования. При проведении

конкурсантами презентаций допускается участие независимых экспертов, наставников конкурсанта, представителей потенциальных работодателей и организаций, которые могут принять конкурсанта для прохождения производственной практики или стажировки, а также иных зрителей. При

введении ограничений в связи с ухудшением санитарно-эпидемиологической ситуации участие независимых экспертов и представителей потенциальных работодателей должно быть организовано в дистанционном формате.

2. Критерии оценки выполнения задания.

Наименование модуля	Задание	Максимальный балл
Модуль 1. Проработка разделов «Потребители», «Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели.	Описание целевой аудитории, ключевых ценностей, каналов сбыта, и взаимоотношений с клиентами. Проведение анализа конкурентов, определение модели монетизации и стратегии ценообразования.	42
Модуль 2. Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры» «Структура издержек» бизнес-модели.	Определение ресурсов, необходимых для реализации бизнес-идеи, описание процессов запуска и бизнес-процессов организации, определение ключевых партнеров и структуры издержек проекта.	48
Модуль 3. Презентация бизнес-модели.	Публичная защита своей бизнес-модели.	10
ИТОГО		100

Модуль 1. Проработка разделов «Потребители», «Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели.

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Описание целевой аудитории, ключевых ценностей, каналов сбыта, и взаимоотношений с клиентами. Проведение анализа конкурентов, определение модели монетизации	1.	Определено не менее 2-х различных целевых аудиторий проекта	2	2	
	2.	Корректно определены не менее 5 характеристик для различных целевых аудиторий проекта по Ф.Котлеру	3	3	
	3.	Корректно определены	2	2	

и стратегии ценообразования.		потребители и покупатели			
	4.	Определены релевантные соответствующей бизнес-идее и целевой аудитории ценностные предложения	3	3	
	5.	Конкурсант ссылается на исследования рынка потребителей/кейсы отрасли/статистические данные или иную релевантную информацию в целях обоснования выбора целевых групп	3	3	
	6.	Корректно определен уровень каждого канала сбыта	2	2	
	7.	Описано не менее 3-х этапов для каждого канала сбыта	3	3	
	8.	Качество и емкость описания этапов каналов сбыта	3		3
	9.	Корректно определены типы взаимоотношений с клиентами для каждого сегмента ЦА	3	3	

	10.	Типы взаимоотношений	3	3	
--	-----	----------------------	---	---	--

		соответствуют выбранной бизнес-идее и ключевым ценностям каждой ЦА			
	11.	Определены все необходимые ресурсы для обеспечения выбранных типов взаимоотношений с клиентами для каждой ЦА	3	3	
	12.	Определена модель монетизации для выбранного товара/услуги	2	2	
	13.	Стратегия ценообразования соответствует выводам конкурентного анализа, бизнес-идее и ключевым ценностям потребителей	3	3	
	14.	Проведен конкурентный анализ не менее чем по 3-м конкурентам	2	2	
	15.	Корректно определена принадлежность конкурентов к прямым и косвенным	2	2	

	16.	Конкурентный анализ проведен не менее чем по 4-м характеристикам , релевантным	3	3	
--	-----	--	---	---	--

		для проекта, товара/услуги и целевой аудитории			
ИТОГО:					42

Модуль 2. Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры» «Структура издержек» бизнес- модели.

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Определение ресурсов, необходимых для реализации бизнес-идеи, описание процессов запуска и бизнес-процессов организации, определение ключевых партнеров и структуры издержек проекта.	1.	Определены материальные ресурсы, необходимые для реализации проекта	2	2	
	2.	Определены информационные ресурсы, необходимые для реализации проекта	2	2	
	3.	Определены трудовые ресурсы, необходимые для реализации проекта	2	2	

	4.	Определены финансовые ресурсы, необходимые для реализации проекта	2	2	
	5.	Определена законодательн одопустимая	2	2	

		организационно -правовая форма			
	6.	Описана последователь ность действий и сроки реализации по организации запуска бизнес-идеи	3	3	
	7.	Последовател ьность Действий по организации запуска бизнес идеи не нарушает логические и правовые нормы	3	3	
	8.	Корректно определены управляющие бизнес- процессы	2	2	
	9.	Корректно определены операционные бизнес- процессы	2	2	

	10 .	Корректно определены поддерживающие бизнес-процессы	2	2	
	11 .	Определены не менее 3-х партнеров для выбранной бизнес-идеи	2	2	
	12 .	Корректно определены Ресурсы для Бизнеса от	3	3	

		каждого из партнеров			
	13 .	Корректно определена взаимосвязь бизнес-процессов с указанными ресурсами, получаемыми от партнеров	3	3	
	14 .	Перечислены все партнеры партнеров, в соответствии с ранее изложенными данными	3	3	

	15	Определена законодательно допустимая система налогообложения, в соответствии с выбранной организационно-правовой формой и иными характеристиками проекта	2	2	
	16	Корректно определены постоянные расходы	3	3	
	17	Корректно определены переменные расходы	3	3	
	18	Корректно определены единоразовые расходы	2	2	
	19	Корректно рассчитан общий объем стартовых инвестиций		2	
	20	Определены реалистичные источники финансирования для проекта	3	3	
ИТОГО:			48		

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Публичная защита своей бизнес-модели.	1.	Презентация не превысила выделенный лимит	2	2	
	2.	Представлена бизнес-модель собственного проекта	2	2	
	3.	Конкурсант прокомментировал взаимосвязь элементов своей бизнес-модели	2	2	
	4.	Конкурсант приводит аргументы при ответе на вопросы	2	2	
	5.	Качество проведения публичной презентации	2		2
ИТОГО: 10					

3. Требования охраны труда и техники безопасности

1. Не трогать руками провода, электрические вилки и розетки, заднюю панель системного блока компьютера.
2. Запрещается работать на компьютере с мокрыми руками или в сырой одежде. Следует избегать попадания воды на системный блок и другие устройства.
3. Нельзя класть на системный блок какие-либо предметы.
4. При появлении запаха гари или необычных звуков из системного блока, возгорания оборудования или иной аварийной ситуации следует, не принимая самостоятельных мер тушения и т.п., немедленно покинуть рабочее место и сообщить об этом любому из экспертов.
5. Соблюдать расстояние до экрана в пределах 70-80 см.
6. Продолжительность непрерывной работы перед экраном не должна превышать 1 часа.
7. В течение 2 - 3 часов после работы на компьютере не рекомендуется смотреть телевизор, а также длительно использовать экран смартфона.

8. В случае появления рези в глазах, ухудшения видимости, появления боли в пальцах или иного недомогания немедленно сообщить эксперту и обратиться к врачу.
9. Запрещается производить вскрытие и ремонт оборудования.