**Конкурсное задание**

**для полуфинала Национального чемпионата World Skills Russia, 2015**

**по компетенции Предпринимательство**

**ОПИСАНИЕ этапов проекта и задачи**

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания, которые также включают 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 соревнование, были прояснены заранее.

***Модуль 1А1: «Наша команда» - 5% от общей оценки***

Команда разрабатывает электронный плакат представляющий команду и членов команды (то есть участников). Плакат передается жюри, а также распечатывается. Печатный плакат будет демонстрироваться во время чемпионата и обозначает территорию команды. Плакат дает информацию о команде для зрителей и других участников.

Для команды подбирается креативное и инновационное название. Это наименование будет использоваться для обозначения группы в течение всего соревнования. На плакате должны быть подчеркнуты и представлены на суд жюри сильные стороны и ключевые факторы успеха членов команды. Здесь оценивается обоснованность и оригинальность доводов. Оценка также включает в себя качество презентации (приветствуется комментарий на английском языке) и оценку продуктивности использования выделенного времени (тайм менеджмента).

***Модуль 2В1: «Бизнес-идея» - 10% от общей оценки***

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-идей.

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

Бизнес-концепция (бизнес-план) должны прилагаться. Здесь бизнес-сегмент раскрывается не полностью (он включен в вариативную часть оценки).

В этот модуль может включаться публичная презентация.

***Модуль 3C1: «Целевая группа» - 10% от общей оценки***

Этот модуль направлен на определение и детальное описание целевых групп. Образ клиента должен быть составлен таким образом, чтобы дать точные ориентиры для дальнейшей деятельности в бизнес-концепции (бизнес плане) были направлены на конкретную целевую группу / целевые группы.

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

В этот модуль может включаться публичная презентация.

***Модуль 4D1: «Планирование рабочего процесса» - 10% от общей оценки***

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, используются флип-чарты или другие средства отражения проработанного материала, которые будут представлены на рассмотрение жюри.

Необходимо также подготовить презентацию Power Point, которая, также, представляется жюри.

***Модуль 5E1: «Маркетинговое планирование» - 10% от общей оценки***

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию. Во время работы над этим модулем обязательно соблюдение временных рамок.

Маркетинговый план – это не описание бизнес-процессов в целом, но он должен полностью коррелироваться с бизнес-концепцией и всеми разделами бизнес-плана.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, точно 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.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

***Модуль 6F1: «Устойчивое развитие» - 10% от общего оценке***

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития в 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 может включаться публичная презентация.

***Модуль 7G1: «Финансовые показатели» - 10% от общей оценки***

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

Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными. Важно использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп. Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными.

В этом модуле обосновывается, также, ценообразование на продукты и услуги. Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

***Модуль 8H1: «Презентация компании» - 15% от общего оценке***

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 решения, возникающие задачи.

Готовится, также, презентация в PowerPoint.

Само представление должно занимать не более 6 минут. Презентация, в дополнение к презентации PowerPoint, может также включать в себя любые другие подходящие элементы.

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

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

Оценка презентации строится на основе учета критерия креативности (творчества), способности участников приводить доводы и обоснованные аргументы, а также с учетом объема продаж и достоверности представленных данных.

Способность ответить на вопросы, жюри также включены в оценку. Презентация и последующее обсуждение проводятся на языке.

Отдельным критерием в презентации является само-рефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках чемпионата WSR, 2015, использовать полученную информацию о командах-партнерах для решения текущих задач и пр.

***Специальные этапы- 20% от общей оценки***

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.