**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОНАТ «АБИЛИМПИКС»**

**Утверждено**

**советом по компетенции**

**«Предпринимательство»**

**Протокол № 1 от 22.07.2022г.**

**Председатель совета:**

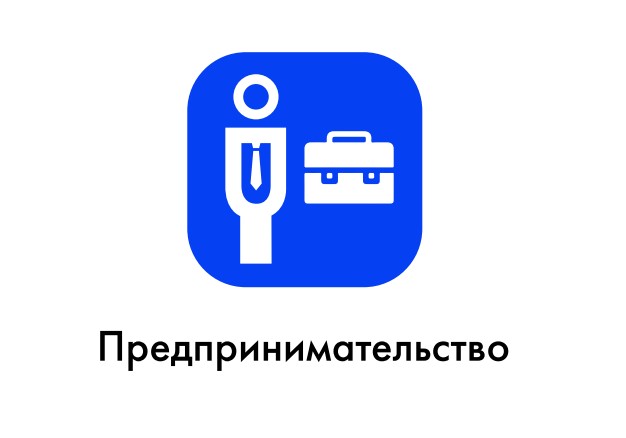
**Якушина Анастасия Игнатьевна**



**КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

по компетенции

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



# Москва 2022

1. **Описание компетенции.** 
   1. **Актуальность компетенции.**

Предпринимательство играет решающую роль в экономике, развитии общества и обеспечении его благосостояния. Развитие предпринимательства – ключевое условие экономического роста. Предпринимательство генерирует и внедряет инновации. Там, где развивается малый бизнес, формируется средний класс, являющийся залогом стабильного и экономически развитого общества.

Освоив компетенцию «Предпринимательство», человек может создать собственное предприятие в любой сфере деятельности.

* 1. **Профессии, по которым участники смогут трудоустроиться после освоения данной компетенции.**

Предприниматели самостоятельно обеспечивают свой доход от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, а также создают рабочие места для других людей.

Предприниматель – это всегда новатор, он должен мыслить креативно, уметь брать на себя ответственность, рисковать и вдохновлять окружающих.

Компетенция «Предпринимательство» применима во множестве видов деятельности. В связи с этим она особенно привлекательна в условиях изменчивости рынка труда и для людей, испытывающих сложности с трудоустройством.

Предпринимательские навыки применимы также при работе по найму, например, в должности директора предприятия, руководителя филиала, в подразделениях, которые отвечают за продажи, рекламу и других. Потенциальными работодателями могут являться предприятия различных сфер деятельности: производственные, строительные, финансовые, страховые, сельскохозяйственные, торговые, туристические, транспортные, медицинские и т.д.

**1.3. Ссылка на образовательный и/или профессиональный стандарт.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Школьники** | **Студенты** | **Специалисты** |
| Федеральные государственные образовательные стандарты среднего общего и основного общего образования | 38.02.01 Экономика и бухучет  38.02.03 Операционная деятельность в логистике 38.02.04 Коммерция (по отраслям)  38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров | 07.003  Профессиональный стандарт «Специалист по управлению персоналом»  08.018  Профессиональный стандарт «Специалист по управлению рисками» |
|  | 38.03.01 Экономика  (бакалавриат)  38.03.02 Менеджмент  (бакалавриат)  38.04.01 Экономика  (магистратура)  38.04.02 Менеджмент  (магистратура) | 08.035  Профессиональный стандарт «Маркетолог»  [08.036](https://classinform.ru/profstandarty/08.036-spetcialist-po-rabote-s-investitcionnymi-proektami.html)  Профессиональный стандарт «[Специалист по работе с инвестиционными проектами»](https://classinform.ru/profstandarty/08.036-spetcialist-po-rabote-s-investitcionnymi-proektami.html)  [08.037](https://classinform.ru/profstandarty/08.037-biznes-analitik.html)  Профессиональный стандарт «[Бизнесаналитик»](https://classinform.ru/profstandarty/08.037-biznes-analitik.html) |

**1.4. Требования к квалификации.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Школьники** | **Студенты** | **Специалисты** |
| **Должен знать:**   * знания по математике и обществознанию; ▪ понимание основных положений   экономической науки;   * основные экономические принципы функционирования фирмы, рынка и государства; **Должен уметь:** ▪ планировать мероприятия по открытию коммерческого предприятия; ▪ вычислять на условных примерах: - величину рыночного спроса и предложения; - изменение спроса и предложения в зависимости от изменения формирующих его   факторов;   * цену и объем продаж; * объём инвестиций; - операционные расходы; * доходы и прибыль; * оценивать конкуренцию; ▪ определять потребности предприятия в работниках; * использовать знания и умения для:   - исполнения типичных | **Должен знать:** ▪ основы экономики, менеджмента, коммерции, маркетинга, логистики, управления персоналом, делопроизводства, антикризисного управления; ▪ рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики (38.035);   * трудовое законодательство и иные акты, содержащие нормы трудового права (07.003); * структура коммерческого предложения (40.049); ▪ технологии, методы и методики проведения   анализа и систематизации документов и  информации (07.003); ▪ методика расчета стоимости перевозки (40.049);   * принципы и правила выбора метода, техники оценки риска (достаточность ресурсов, характер и степень неопределенности, сложность метода, техники) (08.018); ▪ методы анализа и оценки рисков | **Должен иметь навыки:**   * реализации операционного управления персоналом и работы структурного подразделения (07.003); ▪ организации труда персонала (07.003); ▪ администрирования процессов и документооборота по вопросам организации труда и оплаты персонала (07.003); ▪ организации оплаты труда персонала (07.003); * администрирования процессов и документооборота обеспечения   персоналом (07.003);   * ведения организационной и распорядительной документации по персоналу (07.003); ▪ определение контекста, идентификация, анализ рисков и выработка мероприятий по воздействию на риск (08.018); * документирования процесса управления рисками в рамках отдельных бизнес- процессов, направлений (08.018); * поддержания |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| экономических ролей;   * решения практических задач, связанных с управлением организацией; * оценки происходящих событий и поведения людей с экономической   точки зрения;   * поиска, анализа и использования экономической информации. **Должен иметь навыки:** * составления бизнесплана; * проведения SWOT анализа бизнес-идеи; * публичной презентации бизнесидеи; анализа рисков проекта. | (прогнозирование рисков, оценка их вероятности и последствий, подбор методов по управлению рисками).  **Должен уметь:** ▪ разрабатывать проектные решения в области профессиональной деятельности, готовить предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ  (ФГОС 38.03.01); ▪ организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) (ПК-12 ФГОС 38.03.02); ▪ моделировать бизнес- процессы и использовать методы реорганизации бизнес- процессов в практической деятельности организаций (ПК-13  ФГОС 38.03.02); ▪ разрабатывать варианты | эффективных коммуникаций и мотивация сотрудников подразделения (08.018);  ▪ организации и проведения анализа и оценки рисков (08.018); ▪ контроля процессов управления в чрезвычайной ситуации, антикризисного управления и управления непрерывностью бизнеса (08.018); ▪ разработки и реализации комплекса мероприятий по привлечению новых потребителей товаров  (услуг) (38.035); ▪ проведения коммуникационных (рекламных) кампаний в области товаров (услуг, брендов)  (38.035);  владеть программным  обеспечением (текстовые,  графические,  табличные и аналитические  приложения,  приложения для визуального представления данных) для работы с информацией на уровне опытного пользователя (08.018). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | управленческих решений, обосновывать их выбор на основе критериев социально- экономической эффективности с учетом рисков и возможных социальноэкономических последствий  принимаемых решений  (ФГОС 38.03.01); ▪ организовывать выполнение порученного этапа  работы (ФГОС  38.03.01);   * оперативно управлять малыми коллективами и группами, сформированными для реализации конкретного экономического   проекта (ФГОС  38.03.01);   * планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере (ФГОС 38.02.01); ▪ принимать участие в составлении бизнес- плана (ПК 4.5 ФГОС   38.02.01);  **Должен иметь навыки:**   * оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской   деятельности, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей (ПК-17 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ФГОС 38.03.02); ▪ бизнес-планирования, создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18  ФГОС 38.03.02); ▪ координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнесплана всеми участниками (ПК-19  ФГОС 38.03.02); ▪ подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских  структур (ПК-20 ФГОС  38.03.02);  ▪ выполнения необходимых для составления бизнесплана расчетов, их обоснования и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3 ФГОС 38.03.01); ▪ документирования хозяйственных операций; ▪ управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами |  |
|  | и сетями (ПК-1 ФГОС  38.04.02);  ▪ разработки корпоративной стратегии, программы организационного развития и изменений и обеспечения их реализации (ПК-2 ФГОС 38.04.02); ▪ использования количественных и качественных методов для проведения прикладных исследований и управления бизнеспроцессами, подготовки аналитических материалов по результатам их применения (ПК-4 ФГОС 38.04.02);  владения методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде (ПК-5 ФГОС  38.04.02). |  |

**2.Конкурсное задание.**

**2.1. Краткое описание задания.**

Для всех категорий участников:

Конкурсанты выступают в роли учредителя или руководителя коммерческого предприятия, самостоятельно выбирая сферу и методы ведения предпринимательской деятельности. Задачи конкурсантов: 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 Exel (рекомендовано), Word, или же в бумажном варианте на распечатанных формах.

**2.2. Структура и подробное описание конкурсного задания.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование категории участника** | **Наименование модуля** | **Время проведения модуля** | **Полученный результат** |
| **Школьник** | 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» бизнесмодели. | 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 | | | |
| **Студент** | *Модуль 1.*  *Проработка разделов «Потребители», «Ключевые ценности»,* | *1 час 30 минут* | Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному  заданию) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | *«Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели.* |  |  |
| Модуль 2.  *Проработка разделов «Ключевые ресурсы»,*  *«Ключевые виды*  *деятельности», «Ключевые партнеры» «Структура издержек» бизнесмодели.* | *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 | | | |
| **Специалист** | *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* | *1 час 30 минут* | Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному  заданию) |
|  | *издержек» бизнесмодели.* |  |  |
|  | Модуль 3.  Презентация бизнес-модели. | *30 минут* | Конкурсант подготовился к проведению презентации своей бизнес-модели. |
| Общее время выполнения конкурсного задания: 3,5 часа | | |  |

**2.3. Последовательность выполнения задания.**

**Категория «Школьник».**

**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 организационноправовую форму для своего бизнес-проекта. Максимально подробно описать последовательность действий и сроки по организации запуска бизнеспроекта. 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 конкурсантов (за исключением случаев, когда конкурсанту 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 исключение случаев необходимости обоснования заявленных материалов фактическими данными (например выписка с расчетного счета в банке). В этом случае конкурсанту необходимо производить действия в присутствии эксперта, не представляющего с конкурсантом 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 конкурсантов, представителей потенциальных работодателей и организаций, которые могут принять конкурсантов 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.

**Категория «Студент».**

**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.

При описании необходимых трудовых ресурсов следует уточнить требования, предъявляемые к соискателям на необходимые проекту должности и определить реалистичные условия оплаты труда на заданных вакансиях, с учетом графика работы и условий труда.

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 организационноправовую форму для своего бизнес-проекта. Максимально подробно описать последовательность действий и сроки по организации запуска бизнеспроекта. Определить и описать состав ключевых управляющих, операционных и поддерживающих бизнес-процессов для успешного и бесперебойного функционирования проекта.

Необходимо также, предусмотреть возможные риски проекта, разделив их на систематические и несистематические. Описать меры контроля систематических рисков и действия, в случае наступления негативного сценария для всех типов рисков.

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, рассчитать ежемесячный фонд оплаты труда, указав систему оплаты труда, установленную для каждого сотрудника. С учетом графика работы определить количество трудочасов в неделю для каждого сотрудника, убедившись в том, что не нарушается трудовое законодательство и бизнес-процессы компании. Рассчитать взносы в фонды и итоговый фонд оплаты труда. В случае наличия в компании сдельной системы оплаты труда/комиссии со сделок, необходимо привести пример расчета, исходя из определенного объема выполненной сотрудником работы.

В целях точного определения структуры издержек необходимо составить план продаж для каждого товара/услуги или группы товаров, если применимо. Рассчитать доходы от реализации в соответствии с установленными ценами, рассчитать переменные затраты на реализуемые товары/услуги, постоянные, а также учесть единоразовые расходы.

Рассчитать операционную прибыль, и чистую прибыль после вычета налогов и выплат по долговым обязательствам, если таковые предусмотрены проектом. 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 конкурсантов (за исключением случаев, когда конкурсанту 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 исключение случаев необходимости обоснования заявленных материалов фактическими данными (например выписка с расчетного счета в банке). В этом случае конкурсанту необходимо производить действия в присутствии эксперта, не представляющего с конкурсантом 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 конкурсантов, представителей потенциальных работодателей и организаций, которые могут принять конкурсантов 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.

**Категория «Специалист».**

**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.

При описании необходимых трудовых ресурсов следует уточнить требования, предъявляемые к соискателям на необходимые проекту должности и определить реалистичные условия оплаты труда на заданных вакансиях, с учетом графика работы и условий труда.

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 организационноправовую форму для своего бизнес-проекта. Максимально подробно описать последовательность действий и сроки по организации запуска бизнеспроекта. Определить и описать состав ключевых управляющих, операционных и поддерживающих бизнес-процессов для успешного и бесперебойного функционирования проекта.

Необходимо также, предусмотреть возможные риски проекта, разделив их на систематические и несистематические. Описать меры контроля систематических рисков и действия, в случае наступления негативного сценария для всех типов рисков.

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, рассчитать ежемесячный фонд оплаты труда, указав систему оплаты труда, установленную для каждого сотрудника. С учетом графика работы определить количество трудочасов в неделю для каждого сотрудника, убедившись в том, что не нарушается трудовое законодательство и бизнес-процессы компании. Рассчитать взносы в фонды и итоговый фонд оплаты труда. В случае наличия в компании сдельной системы оплаты труда/комиссии со сделок, необходимо привести пример расчета, исходя из определенного объема выполненной сотрудником работы.

В целях точного определения структуры издержек необходимо составить план продаж для каждого товара/услуги или группы товаров, если применимо. Рассчитать доходы от реализации в соответствии с установленными ценами, рассчитать переменные затраты на реализуемые товары/услуги, постоянные, а также учесть единоразовые расходы.

Рассчитать операционную прибыль, и чистую прибыль после вычета налогов и выплат по долговым обязательствам, если таковые предусмотрены проектом. 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 конкурсантов (за исключением случаев, когда конкурсанту 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 исключение случаев необходимости обоснования заявленных материалов фактическими данными (например выписка с расчетного счета в банке). В этом случае конкурсанту необходимо производить действия в присутствии эксперта, не представляющего с конкурсантом 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 конкурсантов, представителей потенциальных работодателей и организаций, которые могут принять конкурсантов 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.

**2.4. 30% изменение конкурсного задания.**

Изменения в конкурсное задание могут быть внесены по решению Национального центра «Абилимпикс» или главного эксперта в части изменения на 30% содержания модуля 3.

**2.5. Критерии оценки выполнения задания.**

Категория «Школьник»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование модуля** | **Задание** | **Максимальн ый 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 бизнесмодели. | 10 |
| **ИТОГО** | | **100** |

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

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименование критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объектив ная**  **оценка**  **(баллы)** | **Субъектив ная оценка**  **(баллы)\*** |
| **Описание целевой аудитории, ключевых ценностей, каналов**  **сбыта, и**  **взаимоотно**  **шений с клиентами. Проведение анализа**  **конкуренто**  **в,**  **определение модели монетизаци** | 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 и стратегии ценообразов ания.** |  | потребители и покупатели |  |  |  |
| 4. | Определены релевантные соответствующе й бизнес-идее и целевой аудитории ценностные предложения | 3 | 3 |  |
| 5. | Конкурсант ссылается на исследования рынка потребителей/ке йсы отрасли/статист  ические 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 взаимоотношени й с клиентами для каждого  сегмента ЦА | 3 | 3 |  |
| 10. | Типы взаимоотношени | 3 | 3 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | й соответствуют выбранной  бизнес-идее и ключевым ценностям каждой ЦА |  |  |  |
| 11. | Определены все необходимые ресурсы для обеспечения выбранных типов взаимоотношени й 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» бизнесмодели.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименовани е критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объективн ая оценка**  **(баллы)** | **Субъектив ная оценка**  **(баллы)\*** |
| **Определение ресурсов, необходимых для реализации бизнес-идеи, описание процессов запуска и бизнеспроцессов организации, определение ключевых партнеров и структуры издержек проекта.** | 1. | Определены материальные ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |
| 2. | Определены информацион ные 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 о допустимая | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | организацион но-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 бизнеспроцессы | 2 | 2 |  |
| 9. | Корректно определены операционные бизнеспроцессы | 2 | 2 |  |
| 10  . | Корректно определены поддерживаю щие бизнеспроцессы | 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 бизнеспроцессов с указанными ресурсами, получаемыми от партнеров | 3 | 3 |  |
| 14  . | Перечислены все партнеры партнеров, в соответствии с ранее изложенными данными | 3 | 3 |  |
| 15  . | Определена законодательн о допустимая система  налогообложе  ния, в соответствии с выбранной организацион  но-правовой  формой и иными характеристик ами 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 расчитан | 2 | 2 |  |
|  |  | общий объем стартовых инвестиций |  |  |  |
| 20  . | Определены реалистичные источники финансирован ия для проекта | 3 | 3 |  |
| **ИТОГО:**  **48** | | | | | |

**Модуль 3. Презентация бизнес-модели.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименовани е критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объективн ая оценка**  **(баллы)** | **Субъектив ная 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 прокомментир овал взаимосвязь элементов своей бизнесмодели | 2 | 2 |  |
| 4. | Конкурсант приводит аргументы при ответе на вопросы | 2 | 2 |  |
| 5. | Качество проведения публичной презентации | 2 |  | 2 |
| **ИТОГО:**  **10** | | | | | |

Категория «Студент»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование модуля** | **Задание** | **Максималь ный 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. | 27 |
| *Модуль 2. Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры»*  *«Структура издержек» бизнесмодели.* | Определение ресурсов, необходимых для реализации бизнес-идеи, описание процессов запуска и бизнес-процессов организации, определение ключевых партнеров и структуры издержек проекта. | 64 |
| *Модуль 3. Презентация бизнес-модели.* | Публичная защита своей бизнесмодели. | 9 |
| **ИТОГО** | | **100** |

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

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименование критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объектив ная оценка (баллы)** | **Субъектив ная оценка (баллы)\*** |
| **Описание целевой аудитории, ключевых ценностей, каналов**  **сбыта, и взаимоотнош**  **ений с клиентами. Проведение анализа конкурентов, определение модели монетизации и стратегии** | 1. | Определено не менее 2-х различных целевых аудиторий проекта | 1 | 1 |  |
| 2. | Корректно  определены не менее 5  характеристик для различных  целевых  аудиторий  проекта по  Ф.Котлеру | 2 | 2 |  |
| 3. | Корректно определены | 1 | 1 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ценообразова ния.** |  | потребители и покупатели |  |  |  |
| 4. | Определены релевантные соответствующе й бизнес-идее и целевой аудитории ценностные предложения | 2 | 2 |  |
| 5. | Конкурсант ссылается на исследования рынка потребителей/ке йсы отрасли/статист  ические данные или иную  релевантную  информацию в  целях обоснования выбора целевых групп | 2 | 2 |  |
| 6. | Корректно определен уровень каждого канала сбыта | 1 | 1 |  |
| 7. | Описано не менее 3-х этапов для каждого канала сбыта | 2 | 2 |  |
| 8. | Качество и емкость описания этапов каналов сбыта | 2 |  | 2 |
| 9. | Корректно определены типы взаимоотношени й с клиентами для каждого  сегмента ЦА | 2 | 2 |  |
| 10  . | Типы взаимоотношени | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | й соответствуют выбранной  бизнес-идее и ключевым ценностям каждой ЦА |  |  |  |
| 11  . | Определены все необходимые ресурсы для обеспечения выбранных типов взаимоотношени й с клиентами для каждой ЦА | 2 | 2 |  |
| 12  . | Определена модель монетизации для выбранного товара/услуги | 1 | 1 |  |
| 13  . | Стратегия ценообразования соответствует выводам конкурентного анализа, бизнесидее и ключевым ценностям потребителей | 2 | 2 |  |
| 14  . | Проведен конкурентный  анализ не менее чем по 3-м  конкурентам | 2 | 2 |  |
| 15  . | Корректно определена принадлежность конкурентов к прямым и  косвенным | 1 | 1 |  |
| 16  . | Конкурентный анализ проведен не менее чем по  4-м характеристикам , релевантным | 2 | 2 |  |
|  |  | для проекта, товара/услуги и целевой аудитории |  |  |  |
| **ИТОГО:**  **27** | | | | | |

**Модуль 2. Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры» «Структура издержек» бизнесмодели.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименовани е критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объективн ая оценка**  **(баллы)** | **Субъектив ная оценка**  **(баллы)\*** |
| **Определение ресурсов, необходимых для реализации бизнес-идеи, описание процессов запуска и бизнеспроцессов организации, определение ключевых партнеров и структуры издержек проекта.** | 1. | Определены материальные ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |
| 2. | Определены информацион ные ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |
| 3. | Определены трудовые ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |
| 4. | Описаны реалистичные требования к соискателям  по каждой  вакансии | 2 | 2 |  |
| 5. | Определены реалистичные условия оплаты труда | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | по каждой  вакансии |  |  |  |
| 6. | Определены финансовые ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |
| 7. | Определена законодательн о допустимая организацион но-правовая форма | 1 | 1 |  |
| 8. | Описана последователь ность  действий и  сроки реализации по организации запуска бизнес-идеи | 2 | 2 |  |
| 9. | Последовател ьность действий по организации запуска бизнес-идеи не нарушает логические и правовые нормы | 2 | 2 |  |
| 10  . | Корректно определены управляющие бизнеспроцессы | 2 | 2 |  |
| 11  . | Корректно определены операционные бизнеспроцессы | 2 | 2 |  |
| 12  . | Корректно определены | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | поддерживаю щие бизнеспроцессы |  |  |  |
| 13  . | Определены не менее 3-х рисков, релевантных выбранной бизнес-идее | 2 | 2 |  |
| 14  . | Корректно определена принадлежнос ть указанных рисков их  типам | 2 | 2 |  |
| 15  . | Определены меры контроля для каждого риска | 2 | 2 |  |
| 16  . | Предусмотрен ы действия, в случае наступления негативного сценария для каждого из указанных рисков | 2 | 2 |  |
| 17  . | Определены не менее 3-х партнеров для выбранной бизнес-идеи | 1 | 1 |  |
| 18  . | Корректно определены ресурсы для бизнеса от каждого из  партнеров | 2 | 2 |  |
| 19  . | Корректно определена взаимосвязь бизнеспроцессов с указанными ресурсами, | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | получаемыми от партнеров |  |  |  |
| 20  . | Перечислены все партнеры партнеров, в соответствии с ранее изложенными данными | 2 | 2 |  |
| 21  . | Определена законодательн о допустимая система  налогообложе  ния, в соответствии с выбранной организацион  но-правовой  формой и  иными характеристик ами проекта | 1 | 1 |  |
| 22  . | ФОТ  рассчитан для всех сотрудников,  исходя из  ранее представленн ых данных | 2 | 2 |  |
| 23  . | Определена система оплаты труда для каждого сотрудника | 2 | 2 |  |
| 24  . | График  работы и количество трудочасов сотрудников не противоречит ранее  заявленным  данным и | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | трудовому законодательс тву |  |  |  |
| 25  . | Корректно рассчитаны величины страховых взносов для каждого сотрудника | 2 | 2 |  |
| 26  . | Расчеты  произведены  на срок не  менее 2 года | 2 | 2 |  |
| 27  . | Расчеты произведены в виде модели, с использование  м формул,  числовые значения указаны  исключительн о там, где применимы | 2 | 2 |  |
| 28  . | Доходы от  реализации товаров/услуг соответствуют плановым продажам | 1 | 1 |  |
| 29  . | Корректно рассчитаны постоянные расходы | 2 | 2 |  |
| 30  . | Корректно рассчитаны переменные расходы | 2 | 2 |  |
| 31  . | Корректно рассчитаны единоразовые расходы | 2 | 2 |  |
| 32  . | Корректно рассчитан  налог, в | 2 | 2 |  |
|  |  | соответствии с выбранной системой налогообложе ния |  |  |  |
| 33  . | Корректно рассчитан общий объем стартовых инвестиций | 2 | 2 |  |
| 34  . | Определены реалистичные источники финансирован ия для проекта | 2 | 2 |  |
| **ИТОГО:**  **64** | | | | | |

**Модуль 3. Презентация бизнес-модели.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименовани е критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объективн ая оценка**  **(баллы)** | **Субъектив ная оценка**  **(баллы)\*** |
| **Публичная защита своей бизнес-модели.** | 1. | Презентация не превысила выделенный лимит | 1 | 1 |  |
| 2. | Представлена бизнес-модель собственного проекта | 2 | 2 |  |
| 3. | Конкурсант прокомментир овал взаимосвязь элементов своей бизнесмодели | 2 | 2 |  |
| 4. | Конкурсант приводит аргументы при ответе на вопросы | 2 | 2 |  |
| 5. | Качество проведения | 2 |  | 2 |
|  |  | публичной презентации |  |  |  |
| **ИТОГО: 9** | | | | | |

Категория «Специалист»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование модуля** | **Задание** | **Максималь ный 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. | 27 |
| 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. | 64 |
| Модуль 3. Презентация бизнес-модели. | Публичная защита своей бизнесмодели. | 9 |
| **ИТОГО** | | **100** |

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

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименование критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объектив ная оценка (баллы)** | **Субъектив ная оценка (баллы)\*** |
| **Описание целевой аудитории, ключевых ценностей, каналов**  **сбыта, и взаимоотно**  **шений с клиентами. Проведение** | 1. | Определено не менее 2-х  различных целевых аудиторий проекта | 1 | 1 |  |
| 2. | Корректно определены не менее 5  характеристик для различных | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **анализа**  **конкурентов**  **,**  **определение модели монетизации и стратегии ценообразов ания**. |  | целевых  аудиторий  проекта по  Ф.Котлеру |  |  |  |
| 3. | Корректно определены потребители и покупатели | 1 | 1 |  |
| 4. | Определены релевантные соответствующ ей бизнес-идее и целевой аудитории ценностные предложения | 2 | 2 |  |
| 5. | Конкурсант ссылается на исследования рынка потребителей/к ейсы отрасли/статис  тические  данные или иную релевантную информацию в целях обоснования выбора целевых групп | 2 | 2 |  |
| 6. | Корректно определен уровень каждого канала сбыта | 1 | 1 |  |
| 7. | Описано не менее 3-х этапов для каждого канала сбыта | 2 | 2 |  |
| 8. | Качество и емкость описания | 2 |  | 2 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | этапов каналов сбыта |  |  |  |
| 9. | Корректно определены типы взаимоотношен ий с клиентами для каждого  сегмента ЦА | 2 | 2 |  |
| 10. | Типы взаимоотношен ий соответствуют выбранной  бизнес-идее и ключевым ценностям каждой ЦА | 2 | 2 |  |
| 11. | Определены все необходимые ресурсы для обеспечения выбранных типов взаимоотношен ий с клиентами для каждой ЦА | 2 | 2 |  |
| 12. | Определена модель монетизации для выбранного товара/услуги | 1 | 1 |  |
| 13. | Стратегия ценообразован ия соответствует выводам конкурентного  анализа, бизнес идее и  ключевым ценностям потребителей | 2 | 2 |  |
| 14. | Проведен | 2 | 2 |  |
|  |  | конкурентный  анализ не менее чем по 3-м  конкурентам |  |  |  |
| 15. | Корректно определена принадлежност ь конкурентов к прямым и  косвенным | 1 | 1 |  |
| 16. | Конкурентный анализ  проведен не менее чем по 4м характеристика м, релевантным для проекта, товара/услуги и целевой аудитории | 2 | 2 |  |
| **ИТОГО: 27** | | | | | |

**Модуль 2. Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры» «Структура издержек» бизнесмодели.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименован ие критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объективн ая оценка**  **(баллы)** | **Субъектив ная оценка**  **(баллы)\*** |
| **Определение ресурсов, необходимых для реализации бизнес-идеи, описание процессов запуска и бизнеспроцессов организации, определение ключевых партнеров и** | 1. | Определены материальные ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |
| 2. | Определены информацион ные ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **структуры издержек проекта.** | 3. | Определены трудовые ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |
| 4. | Описаны реалистичные требования к соискателям  по каждой  вакансии | 2 | 2 |  |
| 5. | Определены реалистичные условия  оплаты труда по каждой  вакансии | 2 | 2 |  |
| 6. | Определены финансовые ресурсы, необходимые для реализации проекта | 2 | 2 |  |
| 7. | Определена законодательн о допустимая организацион но-правовая форма | 1 | 1 |  |
| 8. | Описана последователь ность  действий и  сроки реализации по организации запуска бизнес-идеи | 2 | 2 |  |
| 9. | Последовател ьность действий по организации запуска | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | бизнес-идеи не нарушает логические и правовые нормы |  |  |  |
| 10. | Корректно определены управляющие бизнеспроцессы | 2 | 2 |  |
| 11. | Корректно определены операционные бизнеспроцессы | 2 | 2 |  |
| 12. | Корректно определены поддерживаю щие бизнеспроцессы | 2 | 2 |  |
| 13. | Определены не менее 3-х рисков, релевантных выбранной бизнес-идее | 2 | 2 |  |
| 14. | Корректно определена принадлежнос ть указанных рисков их  типам | 2 | 2 |  |
| 15. | Определены меры контроля для каждого риска | 2 | 2 |  |
| 16. | Предусмотрен ы действия, в случае наступления негативного сценария для каждого из указанных рисков | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 17. | Определены не менее 3-х партнеров для выбранной бизнес-идеи | 1 | 1 |  |
| 18. | Корректно определены ресурсы для бизнеса от каждого из  партнеров | 2 | 2 |  |
| 19. | Корректно определена взаимосвязь бизнеспроцессов с указанными ресурсами, получаемыми от партнеров | 2 | 2 |  |
| 20. | Перечислены все партнеры партнеров, в соответствии  с ранее изложенными данными | 2 | 2 |  |
| 21. | Определена законодательн о допустимая система  налогообложе  ния, в соответствии с выбранной организацион  но-правовой  формой и  иными характеристик ами проекта | 1 | 1 |  |
| 22. | ФОТ  рассчитан для всех сотрудников,  исходя из | 2 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | ранее представленн ых данных |  |  |  |
| 23. | Определена система оплаты труда для каждого сотрудника | 2 | 2 |  |
| 24. | График  работы и количество трудочасов сотрудников не противоречит ранее  заявленным  данным и  трудовому законодательс тву | 2 | 2 |  |
| 25. | Корректно рассчитаны величины страховых взносов для каждого сотрудника | 2 | 2 |  |
| 26. | Расчеты  произведены  на срок не  менее 2 года | 2 | 2 |  |
| 27. | Расчеты произведены в виде модели, с использовани ем формул, числовые значения указаны исключительн о там, где применимы | 2 | 2 |  |
| 28. | Доходы от  реализации товаров/услуг | 1 | 1 |  |
|  |  | соответствую т плановым продажам |  |  |  |
| 29. | Корректно рассчитаны постоянные расходы | 2 | 2 |  |
| 30. | Корректно рассчитаны переменные расходы | 2 | 2 |  |
| 31. | Корректно рассчитаны единоразовые расходы | 2 | 2 |  |
| 32. | Корректно рассчитан  налог, в  соответствии с выбранной системой налогообложе ния | 2 | 2 |  |
| 33. | Корректно рассчитан общий объем стартовых инвестиций | 2 | 2 |  |
| 34. | Определены реалистичные источники финансирован ия для проекта | 2 | 2 |  |
| **ИТОГО: 64** | | | | | |

**Модуль 3. Презентация бизнес-модели.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание** | **№** | **Наименовани е критерия** | **Максималь ные баллы** | **Объективн ая оценка**  **(баллы)** | **Субъектив ная оценка**  **(баллы)\*** |
| **Публичная защита своей бизнес-модели.** | 1. | Презентация не превысила выделенный лимит | 1 | 1 |  |
| 2. | Представлена бизнес-модель | 2 | 2 |  |
|  |  | собственного проекта |  |  |  |
| 3. | Конкурсант прокомментир овал взаимосвязь элементов своей бизнесмодели | 2 | 2 |  |
| 4. | Конкурсант приводит аргументы при ответе на вопросы | 2 | 2 |  |
| 5. | Качество проведения публичной презентации | 2 |  | 2 |
| **ИТОГО: 9** | | | | | |

***Лист «Потребители и ключевые ценности»***

Описание бизнес-идеи -

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Сегмент B2C** | **Сегмент B2G** |
| **Критерии сегментации** |
| Географический  Социально-экономический  Психографический | -Родители студентов;  -Родственники студентов;  Студенты 1-4 курс, имеющие личные сбережения,  -Преподавательский состав;  - Администрация ГБПОУ БТПТСУ | Дошкольные учреждения;  - СОШ;  - Центр внешкольной работы Бежицкого района г. Брянска |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Обоснование выбора ЦА | Географический (ЦА находится в 1 районе города)  Социально-экономический (уровень образования, уровень дохода)  Психографический (социальный статус и образ жизни) | Географический (ЦА находится в 1 районе города)  Социально-экономический (уровень образования, уровень дохода)  Психографический (социальный статус и образ жизни) |  |
| Потребители/покупатели | **Покупатели:**  -Родители студентов;  -Родственники студентов;  Студенты 1-4 курс, имеющие личные сбережения,  -Преподавательский состав;  - Администрация ГБПОУ БТПТСУ  **Потребители:**  -Студенты 1-4 курс – Преподаватели;  -Административные сотрудники. | **Покупатели:**  - Дошкольные учреждения;  - СОШ;  - Центр внешкольной работы Бежицкого района г. Брянска  **Потребители:**  - Дошкольные учреждения;  - СОШ;  - Центр внешкольной работы Бежицкого района г. Брянска |  |
| Ценностные предложения | - доставка товаров внутри техникума;  -скорость доставки;  - оперативность обратной связи с покупателем;  -низкий ценовой диапазон реализуемых товаров  -индивидуальный подход к каждому клиенту | - доставка товаров;  -скорость доставки;  - оперативность обратной связи с покупателем;  -низкий ценовой диапазон реализуемых товаров  -индивидуальный подход к каждому клиенту |  |

***Лист «Каналы сбыта»***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукт/ услуга | - собственный сайт и группы в социальных сетях (Твич, Вконтакте, Телеграмм);  - контекстная реклама в интернет;  - размещение информации / слеш страницах социальных партнеров;  - почтовая рассылка в ОУ (ДОУ, СОШ, СПО);  - публикация видео на Твиче;  - анонсирование расширение ассортиментной линейки в социальных сетях;  - участие в общегородских мероприятиях;  - участие в волонтёрском проекте «С любовью», «Мы вместе», «Добро.ру». | | | | | |
|  | | Этапы | | | | |
|  | Определение уровней и описание каналов сбыта | 1. Информационный - как вы повышаете осведомленность покупателей о товарах/услугах вашей компании | 2. Оценочный - как вы помогаете клиентам оценивать ценностные предложения вашего товара/услуги  ? | 3. Продажный  - как вы предоставляет е клиентам возможности приобретения товаров/услуг | 4. Доставка - как вы доставляете клиентам ваши товары/услуги/ценн остные предложения | 5. Постпродажный - как вы обеспечиваете клиентам постпродажное обслуживание? |
| Прямой |  | собственный сайт и группы в социальных сетях (Твич, Вконтакте, Телеграмм);  - размещение информации / слеш страницах социальных партнеров;  - почтовая рассылка в ОУ (ДОУ, СОШ, СПО); | Положительные отзывы в социальных сетях | Работа в мессенджере и на сайте | Свой транспорт |  |
| Косвенн ый |  | - контекстная реклама в интернет;  - публикация видео на Твиче; |  |  |  |  |

***Лист «Взаимоотношения с клиентами»***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Потребительский сегмент | |  |
| ЦА1 | ЦА2 | ... |
| Тип взаимоотношений и его описание | Знакомство с группой в социальных сетях « КАНЦ-КУРЬЕР» (https://vk.com/public211681419), сайт «КАНЦ-КУРЬЕР» (в разработке)– предварительный заказ товаров через личный кабинет – выбор способа оплаты, время и места доставки – доставка - обратная связь клиента.  Совместная запись видеоклипов /видеороликов с покупателями и размещение на сайте и в группах в социальных сетях.  Написание отзывов и постов посетителями.  Создание совместной беседы в месенджерах для постоянных клиентов. | Знакомство с группой в социальных сетях «КАНЦ-КУРЬЕР» (https://vk.com/public211681419), сайт «КАНЦ-КУРЬЕР» (в разработке)– предварительный заказ товаров через личный кабинет – выбор способа оплаты, время и места доставки – доставка - обратная связь клиента.  Совместная запись видеоклипов /видеороликов с покупателями и размещение на сайте и в группах в социальных сетях.  Написание отзывов и постов посетителями.  Создание совместной беседы в месенджерах для постоянных клиентов. |  |
| Какие ресурсы требуются для обеспечения выбранного типа взаимоотношений? | **Материальные ресурсы:** первичное пополнение:  - канцелярские товары – 5000 руб,  - рюкзак - переноска – 2000 руб.,  - смартфон – 5000 руб.,  - гарнитура – 1000 руб.,  - норма амортизации 20%, сумма амортизационных отчислений 100руб  **Трудовые ресурсы** –  1 человек ( самозанятый),  ФОТ - 20000 руб./мес.    **Информационные ресурсы**:  - создание собственного сайта (бесплатно);  - ведение групп в социальных сетях;  - оплата сотовой связи 250руб/мес  **Финансовые ресурсы**  31350руб.  -банковская карта (бесплатно) | **Материальные ресурсы:** первичное пополнение:  - канцелярские товары – 5000 руб,  - рюкзак - переноска – 2000 руб.,  - смартфон – 5000 руб.,  - гарнитура – 1000 руб.,  - норма амортизации 20%, сумма амортизационных отчислений 100руб  **Трудовые ресурсы** –  1 человек ( самозанятый),  ФОТ - 20000 руб./мес.    **Информационные ресурсы**:  - создание собственного сайта (бесплатно);  - ведение групп в социальных сетях;  - оплата сотовой связи 250руб/мес  **Финансовые ресурсы**  31350руб.  -банковская карта (бесплатно) |  |

# Лист «Потоки доходов»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Товар/услуга 1 | Товар/услуга 2 | ... |
| Модель монетизации | Накопление баллов в приложение | Накопление баллов в приложение |  |
| Стратегия ценообразования | стратегию  стандартных цен | стратегию  стандартных цен |  |
| Цена, руб. | Оптовая цена + надбавка | Оптовая цена + надбавка |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Конкурентный анализ | | Цена | **Основные преимущества конкурентов** | **Слабые стороны конкурентов** |
| Прямые конкуренты | Магазины канцелярских товаров города | Выше среднего, высокие | сформированная клиентская база;  - широкий ассортимент товаров. | высокая стоимость товаров;  - время совершения покупки – значительное;  - территориальная удаленность;  - -время интернет доставки более 1 дня. |
| Косвенные конкуренты | Маркетплейсы | Средние, низкие | сформированная клиентская база;  - широкий ассортимент товаров. | Длительная доставка, низкое качество товаров |
|

# Лист «Ключевые ресурсы»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Тип ресу | рсов |  |
| Материальные | Информационные | Трудовые | Финансовые |
| первичное пополнение:  - канцелярские товары – 5000 руб,  - рюкзак - переноска – 2000 руб.,  - смартфон – 5000 руб.,  - гарнитура – 1000 руб.,  - норма амортизации 20%, сумма амортизационных отчислений 100руб | - создание собственного сайта (бесплатно);  - ведение групп в социальных сетях;  - оплата сотовой связи 250руб/мес | 1 человек ( самозанятый),  ФОТ - 20000 руб./мес. | -банковская карта (бесплатно)  **Собственные средства - 31350руб.** |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

**Лист «Ключевые виды деятельности» (возрастная категория «Студент» и «Специалист»)**

|  |  |
| --- | --- |
| Организационно-правовая форма | Самозанятый |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | Последовательность действий по организации запуска бизнес-идеи | Сроки реализации  (**с** дд.мм **по** дд.мм) | | Генерирование идеи | с 1.02.23 по 01.03.23 | | Анализ конкурентной среды, целевой аудитории | с 1.03.23 по 01.04.23 | | Разработка сайта и приложений | с 1.06.23 по 01.09.23 | | Рекламная компания | с 1.06.23 по 01.09.23 | | Регистрация самозанятого | до 25.08.23 | | Заключение договоров | до 31.08.23 | | Достижение стабильного дохода | к 30.12.23 | | Расширение бизнеса | с 01.02.24 | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | Бизнес-процессы | | | | Управляющие | Операционные | Поддерживающие | | учет доходов и расходов | предварительный заказ товаров через личный кабинет | техническая поддержка | |  | время и места доставки – доставка - обратная связь клиента. | обратная связь с клиентами | |  |  |  | |  |  |  | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  |  | Риски | | | Тип риска | Описание риска | Меры контроля | Действия, в случае наступления негативного сценария | | несистематические | Недовольство  потребителей услуг | предупредительные | Проработать стандарт обслуживания, расширить перечень предлагаемых услуг | |  |  |  | |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | систематические | Неполная загруженность | предупредительные | Заключение долгосрочных соглашений о сотрудничестве с применением системы лояльности, усиление рекламной компании |

**Лист «Ключевые партнеры»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Партнер | Какие ресурсы ваш бизнес получает от партнеров | Какой бизнес-процесс обеспечивает партнерство |
| -Магазин канцелярских товаров;https://optom1.ru;  - курьерская служба доставки по городу  - провайдер сайта (разработчик и сопровождение);  -ПАО «Сбербанк» (обслуживание банковской карты)  - Центр «Мой бизнес» https://mbm.mos.ru (консультационная поддержка);  - ДОУ, СОШ, СПО (реклама)  - Родители студентов (реклама)  В будущем планируем сотрудничать с другими учреждениями СПО и открывать свои доставки по всему Брянску | Канцелярские товары,  разработка и сопровождение сайта,  обслуживание банковской карты,  консультационная поддержка,  реклама | Операционные  Поддерживающие  Поддерживающие  Поддерживающие |

**Лист «Структура издержек» (возрастная категория «Студент» и «Специалист»)**

|  |  |
| --- | --- |
| Система налогообложения | Специальный налоговый режим (самозанятый) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Общий объем стартовых инвестиций | **31150** |  | |
| Источники финансирования | **Собственные средства** | |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Персонал | Система оплаты труда | График работы | Кол-во трудочасов в неделю | Ставка | ОПС | ОМС | ФСС | Взносы на травматизм | Итого взносов | Итого ФОТ |
| Сотрудник 1 | повременная | Ежедневно, воскресенье- выходной | 36 | 20000 |  |  |  |  |  | 20000 |

# Продолжение листа «Структура издержек» (возрастная категория «Студент» и «Специалист»)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 01.09 | 01.10 | 01.11 | 01.12 | 01.01.24 | 01.02.24 | 01.03.24 | 01.04.24 | 01.05.24 |
| Плановые продажи | 100 | 125 | 200 | 250 | 300 | 400 | 500 | 600 | 700 |
| Доходы от реализации | 10000 | 12500 | 20000 | 25000 | 30000 | 40000 | 50000 | 60000 | 70000 |
| Расходы | 28350 | 28350 | 28350 | 28350 | 28350 | 28350 | 28350 | 28350 | 28350 |
| Постоянные | 23350 | 23350 | 23350 | 23350 | 23350 | 23350 | 23350 | 23350 | 23350 |
| Переменные | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Единоразовые | 8000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Операционная прибыль | -26350 | -15850 | -8350 | -3350 | 1650 | 11650 | 21650 | 31650 | 41650 |
| Налог | 0 | 0 | 0 | 0 | 66 | 466 | 866 | 1266 | 1666 |
| Выплаты по долговым обязательствам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Чистая прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 1584 | 11184 | 20784 | 30384 | 39984 |

**3.Перечень используемого оборудования, инструментов и расходных материалов (для всех категорий участников).**

**3.1. Школьники, студенты, специалисты**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО УЧАСТНИКА** | | | | |  |
| **№**  **п/п** | **Наименование** | **Фото**  **необходим ого**  **оборудова ния или**  **инструмен та, или**  **мебели, или**  **расходных**  **материало**  **в** | **Технические характеристики**  **оборудования,**  **инструментов и ссылка**  **на сайт производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерен ия** | **Необхо димое**  **колво** |
| 1. | Компьютер или  ноутбук с мышью и клавиатурой |  | Наличие программного обеспечения:   * ОС MS-Windows 7   или более новая;   * браузер   (Яндекс.Браузер, Google Chrome / др.);   * Microsoft Word и   Microsoft Excel;   * Adobe Acrobat; - PowerPoint. | Шт. | 1 |
| 2. | Сетевой фильтр |  | не менее 4 розеток | Шт. | 1 |
| 3. | USB-флеш накопитель |  | не менее 1 Gb | Шт. | 1 |
| 4. | Офисный стол |  | шириной не менее 80 см, глубиной не менее 80 см и высотой 75 см | Шт. | 1 |
| 5. | Компьютерное кресло |  | без механизма качания | Шт. | 1 |
| **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 УЧАСТНИКА** | | | | |  |
| **№**  **п/п** | **Наименование** | **Фото**  **расходных материалов** | **Технические характеристики**  **оборудования,**  **инструментов и ссылка** | **Ед.**  **измерени**  **я** | **Необход имое кол-во** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | **на сайт производителя, поставщика** |  |  |
| 1. | Бумага |  | На усмотрение организаторов | Уп. | 1/10 |
| 2. | Авторучка |  | На усмотрение организаторов | Шт. | 1 |
| **РАСХОДНЫЕ М** | | **АТЕРИАЛЫ,** | **ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ,** | | |
| **КОТОРЫЕ** | | **УЧАСТНИКИ** | **ДОЛЖНЫ ИМЕТЬ ПРИ СЕБЕ (при** | | |
|  | | **не** | **обходимости)** | | |
| 1. | Не требуется |  | По согласованию с главным экспертом (например) |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **РАСХОДНЫЕ МА** | | **ТЕРИАЛЫ** | **И ОБОРУДОВАНИЕ, ЗАПРЕЩЕННЫЕ НА** | | |
|  | | **П** | **ЛОЩАДКЕ** | | |
|  |  |  | По согласованию с главным экспертом (например) |  |  |
| 1. | Флэш накопители, телефоны |  |  |  |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬ** | | **НОЕ ОБОРУ** | **ДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ КОТОРОЕ** | | |
| **МОЖЕТ ПРИ** | | **ВЕСТИ С СО** | **БОЙ УЧАСТНИК (при необходимости)** | | |
| **№ п/ п** | **Наименовани е** | **Наименова ние**  **оборудован ия или**  **инструмен та, или мебели** | **Технические характеристики оборудования,**  **инструментов и ссылка на сайт**  **производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерени**  **я** | **Необхо димое кол-во** |
|  | Не предусмотрено |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **ОБОРУДОВ** | | **АНИЕ НА 1-** | **ГО ЭКСПЕРТА (при необходимости)** | | |
| **№ п/ п** | **Наименовани е** | **Фото необходимо**  **го**  **оборудован ия или**  **инструмен та, или мебели** | **Технические характеристики оборудования,**  **инструментов и ссылка на сайт**  **производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерени**  **я** | **Необхо димое кол-во** |
| 1. | Стол офисный |  | 1400х600х750 | Шт. | 3 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2. | Стул посетителя офисный |  | Размеры: 55х80 | Шт. | 3 |
| 3. | Широкоформа тный монитор  либо проектор и экран |  | подключённый к  компьютеру, для проведения  презентаций (размер экрана должен  позволять читать 12 шрифт с мест экспертов,  рекомендуемая  диагональ экрана от 100  см) | Шт. | 1/всех |
| 4. | Компьютер / ноутбук |  | Наличие программного обеспечения:  - ОС MS-Windows  7 или более новая;   * браузер   (Яндекс.Браузер,  Google Chrome / др.);   * Microsoft Word и   Microsoft Excel;   * Adobe Acrobat; - PowerPoint. | Шт. | 1/всех |
| **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 Эксперта (при необходимости)** | | | | | |
| **№ п/ п** | **Наименовани е** | **Фото расходных**  **материало**  **в** | **Технические характеристики оборудования,**  **инструментов и ссылка на сайт**  **производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерени**  **я** | **Необхо димое кол-во** |
| 1. | Бумага для печати |  |  | Пачка | 2 |
| 2. | Шариковые ручки |  |  | Шт. | 10 |
| **ОБЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ (при необходимости)** | | | | | |
| **№ п/ п** | **Наименовани е** | **Фото необходимо**  **го**  **оборудован**  **ия,** | **Технические характеристики оборудования,**  **инструментов и ссылка на сайт** | **Ед.**  **измерени**  **я** | **Необхо димое кол-во** |

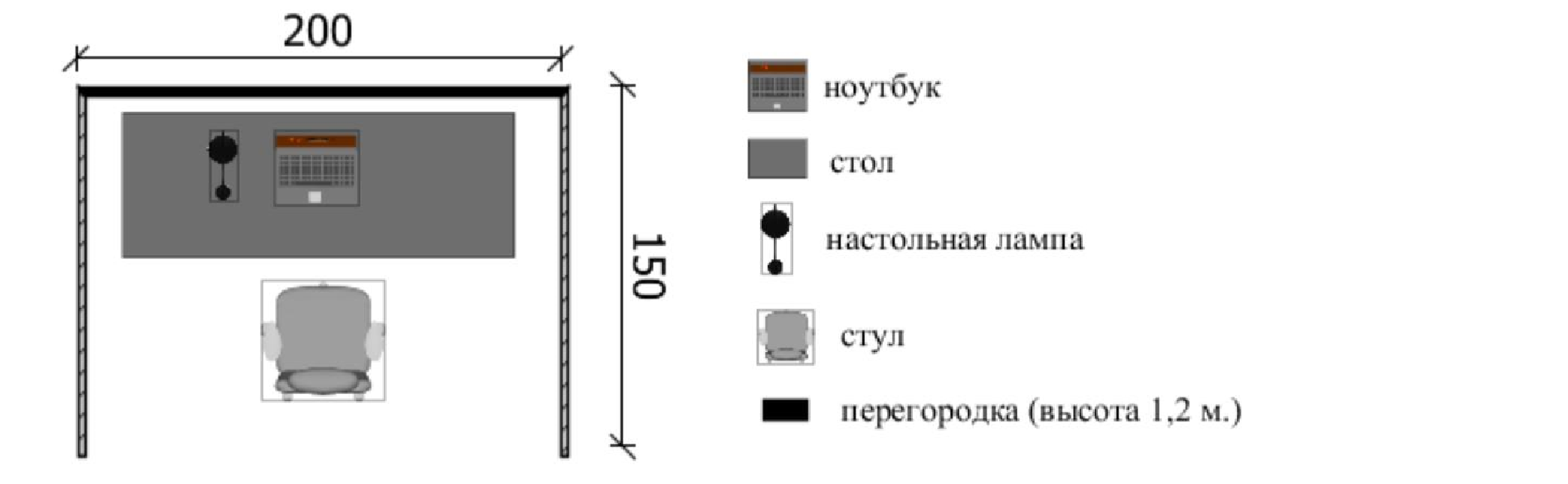
|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **средства**  **индивидуа льной защиты** | **производителя,**  **поставщика** |  |  |
| 1. | Порошковый огнетушитель  ОП-4 |  | Класс В - 55 В Класс А - 2 А | Шт. | 3 |
| 2. | Вешалка для одежды |  | Стандартный | Шт. | 2 |
| 3. | Аптечка первой помощи |  | Стандартная | Шт. | 1 |
| **КОМНАТА УЧАСТНИКОВ (при необходимости)** | | | | | |
| **№ п/ п** | **Наименовани е** | **Фото необходимо**  **го**  **оборудован ия или**  **инструмен та, или**  **мебели, или**  **расходных**  **материало**  **в** | **Технические характеристики оборудования,**  **инструментов и ссылка на сайт**  **производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерени**  **я** | **Необхо димое кол-во** |
| 1. | Стол офисный |  | 1400х600х750 | Шт. | 4 |
| 2. | Стул посетителя офисный |  | Размеры: 55х80 | Шт. | 10 |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ/КОММЕНТАРИИ** | | | | | |
| **№ п/ п** | **Наименовани е** | **Наименова ние**  **необходимо**  **го**  **оборудован ия или**  **инструмен та, или мебели** | **Технические характеристики оборудования,**  **инструментов и ссылка на сайт**  **производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерени**  **я** | **Необхо димое кол-во** |
| 1. | Кулер для воды |  | настольный без  охлаждения | Шт. | 1 |
| 2. | Стаканчики для воды |  | 100шт | Уп. | 3 |
| 3. | Вода для кулера |  |  | Шт. | 2 |
| 4. | Точки электропитани  я |  | Точка электропитания 220V | Шт. | 15 |
| 5. | Точки интернета |  | Подключение к сети интернет: проводное со скоростью не менее 30  мбит/сек либо wifi без сторонних  подключений не менее 50 мбит/сек. | Шт. | 15 |

1. **Минимальные требования к оснащению рабочих мест с учетом основных нозологий**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование нозологии** | **Площадь,**  **м.кв.** | **Ширина прохода между**  **рабочими местами, м.** | **Специализированное оборудование** |
| **Рабочее место участника с нарушением слуха** | 1 | 1 | индукционная система, например «ИП2/К» |
| **Рабочее место участника с нарушением зрения** | 1 | 1 | программное обеспечение экранный увеличитель, например «ZoomText Magnifier 11.0»,  дополнительное освещение, предоставление увеличивающего устройства  (лупа) |
| **Рабочее место участника с нарушением ОДА** | 2 | 1,5 | возможность трансформации рабочего места - «разумное приспособление» либо оснащение специальным сиденьем, обеспечивающим |
|  |  |  | компенсацию усилия при вставании, либо возможность замены стула на собственную инвалидную коляску |
| **Рабочее место участника с соматическими**  **заболеваниями** | 1 | 1 | не требуется |
| **Рабочее место участника с ментальными нарушениями** | 1 | 1 | не требуется |

1. **Схема застройки соревновательной площадки.**

Для всех категорий участников



Для организации рабочих мест участников различных нозологических групп необходимо соблюдать общие требования, предусмотренные СанПиН

2.2.2/2.4.1340, в частности в разд. 6, 9 и 10.

Для организации рабочего место участника с нарушением опорнодвигательного аппарата необходимо учитывать ГОСТ Р 57959-2017 Реабилитация инвалидов. Рабочее место для инвалида с поражением опорнодвигательного аппарата.

**6. 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.