Чемпионат Свердловской области «Абилимпикс»

СОГЛАСОВАНО

Свердловское региональное отделение Общероссийской общественной организации инвалидов «Всероссийское общество глухих»

Председатель _____ Черемера Л.А.

«__» _____ 2025 г.

Свердловская областная Организация Общероссийской общественной организации инвалидов «Всероссийское ордена Трудового Красного Знамени общество слепых»

Председатель _____ Юдина М.А.

«__» _____ 2025 г.

Работодатель

_____ / _____

(подпись) *(ФИО)*

«30» января 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Региональный центр развития движения «Абилимпикс»

Руководитель _____ Чешко С.Л.

«6» февраля 2025 г.

Конкурсное задание по компетенции «Предпринимательство»

Екатеринбург, 2025

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОНАТ «АБИЛИМПИКС» 2025

УТВЕРЖДЕНО

Региональным советом по

Компетенции «Предпринимательство»

Протокол №2 от 25.12.2024 г.

_____Н.Н. Юшина

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

по компетенции

«Предпринимательство»



Москва, 2025

1. Описание компетенции.

1.1. 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.

Предпринимателю необходимо иметь знания, умения, навыки, содействующие обнаружению и использованию наилучших путей осуществления самостоятельных, на свой страх и риск, предпринимательских действий в среде своего бизнеса: при взаимодействии с окружением и в условиях конкуренции. Развитие компетенции предпринимательство позволяет человеку успешно реализовать себя в любом бизнесе. Особенно важны умения формирования бизнес-идеи, ее концептуальной проработки, разработки и налаживания бизнес- процессов, эффективной реализации проектов. Предпринимателю необходимы личные коммуникативные навыки в деловом взаимодействии, навыки предпринимательского управления посредством разных технологий, в том числе посредством современных информационных и коммуникационных технологий. В сегодняшних сложных условиях функционирования предпринимательских организаций предпринимателю важны самоорганизация и саморазвитие, включая постоянное повышение профессиональной образованности и профессионального мастерства.

Освоив данную компетенцию, можно создать собственное предприятие, заниматься бизнесом в любой сфере деятельности, а также успешно работать по найму в коммерческих и некоммерческих организациях.

1.2. 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 38.03.01 Экономика (бакалавриат) 38.03.02 Менеджмент (бакалавриат) 38.04.01 Экономика (магистратура) 38.04.02 Менеджмент (магистратура)	07.003 Профессиональный стандарт «Специалист по управлению персоналом» 08.018 Профессиональный стандарт «Специалист по управлению рисками» 08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог» 08.036 Профессиональный стандарт «Специалист по работе с инвестиционными проектами» 08.037 Профессиональный стандарт «Бизнес- аналитик»

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 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 бизнес- плана; ▪ проведения SWOT анализа бизнес-идеи; ▪ публичной презентации бизнес- идеи; анализа рисков проекта.	**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 (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);	**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 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

	▪ моделировать бизнес- процессы и использовать методы реорганизации бизнес- процессов в практической деятельности организаций (ПК-13 ФГОС 38.03.02); разрабатывать варианты управленческих решений, обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности с учетом рисков и возможных социально-экономических 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 бизнес- плана всеми участниками (ПК-19 ФГОС 38.03.02); ▪ подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	обеспечением (текстовые, графические, табличные и ▪ аналитические приложения, приложения для визуального представления данных) для работы с информацией на уровне опытного пользователя (08.018).

	(ПК-20 ФГОС 38.03.02); ▪ выполнения необходимых для составления бизнес- плана 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 бизнес- процессами, 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» бизнес- модели.	1 час 30 минут	Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)
	Модуль 3. Презентация бизнес-модели.	30 минут	Конкурсант подготовился к проведению презентации своей бизнес-модели.
	Модуль 4 - региональный		
Общее время выполнения конкурсного задания: 3,5 часа			
Студент	Модуль 1. Проработка разделов «Потребители», «Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели.	1 час 30 минут	Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)
	Модуль 2. Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры» «Структура издержек» бизнес-модели.	1 час 30 минут	Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)

	Модуль 3. Презентация бизнес-модели.	30 минут	Конкурсант подготовился к проведению презентации своей бизнес-модели.
	Модуль 4 - региональный		
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 издержек» бизнес-модели.	1 час 30 минут	Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)
	Модуль 3. Презентация бизнес-модели.	30 минут	Конкурсант подготовился к проведению презентации своей бизнес-модели.
	Модуль 4 - региональный		
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 организационно-правовую форму для своего бизнес-проекта. Максимально подробно описать последовательность действий и сроки по организации запуска бизнес- проекта. Определить и описать состав ключевых управляющих, операционных и поддерживающих бизнес-процессов для успешного и бесперебойного функционирования проекта.

Лист «Ключевые партнеры».

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

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

Лист «Структура издержек».

Структура издержек – это расходы, связанные с функционированием бизнес-модели. Создание и воплощение ценностных предложений, поддержание взаимоотношений с клиентами, получение прибыли – все эти процессы связаны с какими-либо издержками. Расходы достаточно легко подсчитать, если вы точно определили ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности и ключевых партнеров.

Конкурсантам необходимо определить оптимальную систему налогообложения, перечислить все постоянные, переменные и единоразовые расходы на реализацию бизнес-идеи, с указанием частоты выплат/количеством и суммами затрат. Подвести итоговый бюджет инвестиций для проекта и обосновать выбор реалистичных источников финансирования.

Модуль 3. Презентация бизнес-модели.

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

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

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

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

Особые указания:

Не допускается присутствие на конкурсной площадке наставников или иных лиц, сопровождающих 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 организационно-правовую форму для своего бизнес-проекта. Максимально подробно описать последовательность действий и сроки по организации запуска бизнес- проекта. Определить и описать состав ключевых управляющих, операционных и поддерживающих бизнес-процессов для успешного и бесперебойного функционирования проекта.

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

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.

Школьник

Код	Подкритерий	Тип аспекта	Аспект	Макс. балл
А	Проработка разделов «Потребители», «Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели			30,00
	«Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели			
1	Описание целевой аудитории			
		И	Определены целевые аудитории проекта	2
		И	Определены характеристики для различных целевых аудиторий проекта по Ф. Котлеру	2
2	Описание ключевых ценностей проекта			
		И	Определены ценностные предложения	2
3	Описание каналов сбыта и взаимоотношений с клиентами			
		И	Корректно определены потребители и покупатели	2
		И	Использование статистических данных при исследовании рынка потребителей в целях обоснования выбора целевых групп	2
		И	Определение уровня каждого канала сбыта	2
		И	Описание этапов для каждого канала сбыта	3
		И	Определены типы взаимоотношений с клиентами для каждого сегмента ЦА	3
4	Проведение анализа конкурентов			
		И	Проведен конкурентный анализ не менее чем по 3-м конкурентам	3
		И	Конкурентный анализ проведен не менее чем по 4 характеристикам, релевантным для проекта, товара /услуги и целевой аудитории	2
		И	Определена принадлежность конкурентов к прямым и косвенным	2
5	Определены модели монетизации и стратегии ценообразования			

		И	Определение модель монетизации для выбранного товара или услуги	2
		И	Стратегия ценообразования соответствует выводам конкурентного анализа, бизнес идее и ключевым ценностям потребителей	3
Б	**Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры», «Структура издержек» бизнес-модели**			**40**
1	Определены ресурсы, необходимые для реализации бизнес-идеи			
		И	Определены материальные ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены информационные ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены трудовые ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены финансовые ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
2	Описаны процесс запуска и бизнес-процессы организации			
		И	Определена законодательно-допустимая организационно-правовая форма	2
		И	Описана последовательность действий и сроки реализации по организации бизнес-идеи	3
		И	Определены управляющие бизнес-процессы	2
		И	Определены операционные бизнес-процессы	2
		И	Определены поддерживающие бизнес-процессы	2
3	**Определены ключевые партнеры**			
		И	Определены партнеры для выбранной бизнес-идеи	2
		И	Определены ресурсы для бизнеса от каждого из партнеров	2
4	**Определена структура издержек проекта**			
		И	Определены постоянные издержки	3
		И	Определены переменные издержки	3
		И	Определена система налогообложения	2
		И	Определены единоразовые расходы	3
		И	Определены стартовые инвестиции	3
		И	Определены источники финансирования для проекта	3
В	**Презентация бизнес-модели**			**10**
1	Публичная защита своей бизнес-модели			

		И	Презентация не превысила выделенный лимит	2
		И	Представлена бизнес-модель собственного производства	2
		И	Прокомментирована взаимосвязь элементов своей бизнес-модели	2
		И	Приведены аргументы при ответе на вопросы	2
		О	Качественно проведена публичная	2
			презентация	
Г	**Наименование модуля (региональный компонент)**			**20**

Студенты

Код	Подкритерий	Тип аспекта	Аспект	Макс. балл
А	«Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели			
1	Описание целевой аудитории			
		И	Определены целевые аудитории проекта	2
		И	Определены характеристики для различных целевых аудиторий проекта по Ф. Котлеру	2
2	Описание ключевых ценностей проекта			
		И	Определены ценностные предложения	2
3	Описание каналов сбыта и взаимоотношений с клиентами			
		И	Корректно определены потребители и покупатели	2
		И	Использование статистических данных при исследовании рынка потребителей в целях обоснования выбора целевых групп	2
		И	Определение уровня каждого канала сбыта	2
		И	Описание этапов для каждого канала сбыта	3
		И	Определены типы взаимоотношений с клиентами для каждого сегмента ЦА	3
4	Проведение анализа конкурентов			
		И	Проведен конкурентный анализ не менее чем по 3-м конкурентам	3

		И	Конкурентный анализ проведен не менее чем по 4 характеристикам, релевантным для проекта, товара /услуги и целевой аудитории	2
		И	Определена принадлежность конкурентов к прямым и косвенным	2
5	Определены модели монетизации и стратегии ценообразования			
		И	Определение модель монетизации для выбранного товара или услуги	2
		И	Стратегия ценообразования соответствует выводам конкурентного анализа, бизнес идее и ключевым ценностям потребителей	3
Б	**Проработка разделов «Ключевые ресурсы», «Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры», «Структура издержек» бизнес-модели**			**40**
1	Определены ресурсы, необходимые для реализации бизнес-идеи			
		И	Определены материальные ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены информационные ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены трудовые ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены финансовые ресурсы, необходимые для реализации проекта	3
2	Описаны процесс запуска и бизнес-процессы организации			
		И	Определена законодательно-допустимая организационно-правовая форма	2
		И	Описана последовательность действий и сроки реализации по организации бизнес-идеи	2
		И	Определены управляющие бизнес-процессы	2
		И	Определены операционные бизнес-процессы	2
		И	Определены поддерживающие бизнес-процессы	2
		И	Корректно определены типы рисков	3
		И	Определены меры контроля для каждого риска	2
3	**Определены ключевые партнеры**			
		И	Определены партнеры для выбранной бизнес-идеи	2
		И	Определены ресурсы для бизнеса от каждого из партнеров	2

4	**Определена структура издержек проекта**			
		И	Определены издержки производства	3
		И	Рассчитан ФОТ всех сотрудников	3
		И	Рассчитаны доходы от реализации товаров/услуг	3
		И	Определены источники финансирования для проекта	3
В	**Презентация бизнес-модели**			**10**
1	Публичная защита своей бизнес-модели			
		И	Презентация не превысила выделенный лимит	2
		И	Представлена бизнес-модель собственного производства	2
		И	Прокомментирована взаимосвязь	2
			элементов своей бизнес-модели	
		И	Приведены аргументы при ответе на вопросы	2
		О	Качественно проведена публичная презентация	2
Г	**Наименование модуля (региональный компонент)**			**20**

Специалисты

Код	Подкритерий	Тип аспекта	Аспект	Макс. балл
А	«Ключевые ценности», «Каналы сбыта», «Взаимоотношения с клиентами», «Потоки доходов» бизнес-модели			
1	Описание целевой аудитории			
		И	Определены целевые аудитории проекта	2
		И	Определены характеристики для различных целевых аудиторий проекта по Ф. Котлеру	2
2	Описание ключевых ценностей проекта			
		И	Определены ценностные предложения	2
3	Описание каналов сбыта и взаимоотношений с клиентами			
		И	Корректно определены потребители и покупатели	2
		И	Использование статистических данных при исследовании рынка потребителей в целях обоснования выбора целевых групп	2

		И	Определение уровня каждого канала сбыта	2
		И	Описание этапов для каждого канала сбыта	3
		И	Определены типы взаимоотношений с клиентами для каждого сегмента ЦА	3
4	Проведение анализа конкурентов			
		И	Проведен конкурентный анализ не менее чем по 3-м конкурентам	3
		И	Конкурентный анализ проведен не менее чем по 4 характеристикам, релевантным для проекта, товара /услуги и целевой аудитории	2
		И	Определена принадлежность конкурентов к прямым и косвенным	2
5	Определены модели монетизации и стратегии			
	ценообразования			
		И	Определение модель монетизации для выбранного товара или услуги	2
		И	Стратегия ценообразования соответствует выводам конкурентного анализа, бизнес идее и ключевым ценностям потребителей	3
Б	**Проработка разделов «Ключевые ресурсы», Ключевые виды деятельности», «Ключевые партнеры», «Структура издержек» бизнес-модели**			**40**
1	Определены ресурсы, необходимые для реализации бизнес-идеи			
		И	Определены материальные ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены информационные ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены трудовые ресурсы, необходимые для реализации проекта	2
		И	Определены финансовые ресурсы, необходимые для реализации проекта	3
2	Описаны процесс запуска и бизнес-процессы организации			
		И	Определена законодательно-допустимая организационно-правовая форма	2
		И	Описана последовательность действий и сроки реализации по организации бизнес-идеи	2
		И	Определены управляющие бизнес-процессы	2
		И	Определены операционные бизнес-процессы	2

		И	Определены поддерживающие бизнес-процессы	2
		И	Корректно определены типы рисков	3
		И	Определены меры контроля для каждого риска	2
3	**Определены ключевые партнеры**			
		И	Определены партнеры для выбранной бизнес-идеи	2
		И	Определены ресурсы для бизнеса от каждого из партнеров	2
4	**Определена структура издержек проекта**			
		И	Определены издержки производства	3
		И	Рассчитан ФОТ всех сотрудников	3
		И	Рассчитаны доходы от реализации товаров/услуг	3
		И	Определены источники финансирования для проекта	3
В	**Презентация бизнес-модели**			**10**
1	Публичная защита своей бизнес-модели			
		И	Презентация не превысила выделенный лимит	2
		И	Представлена бизнес-модель собственного производства	2
		И	Прокомментирована взаимосвязь элементов своей бизнес-модели	2
		И	Приведены аргументы при ответе на вопросы	2
		О	Качественно проведена публичная презентация	2
Г	**Наименование модуля (региональный компонент)**			**20**

Лист «Потребители и ключевые ценности»

Описание бизнес-идеи -

	Сегмент (B2C/B2B/B2G)	**Сегмент (B2C/B2B/B2G)**	**Сегмент (B2C/B2B/B2G)**
Критерии сегментации	ЦА1	ЦА2	...

Обоснование выбора ЦА			
Потребители/покупатели			
Ценностные предложения			

Лист «Каналы сбыта»

Продукт/ услуга						
		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/ценност ные предложения	5. Постпродажный - как вы обеспечиваете клиентам постпродажное обслуживание?
Прямой						
Косвенный						

Лист «Взаимоотношения с клиентами»

	Потребительский сегмент	
	ЦА1	**ЦА2**
Тип взаимоотношений и его описание		
Какие ресурсы требуются для обеспечения выбранного типа взаимоотношений?		

Лист «Потоки доходов»

	Товар/услуга 1	Товар/услуга 2	...
Модель монетизации			
Стратегия ценообразования			
Цена, руб.			

Конкурентный анализ		Цена	Характеристика 1	Характеристика 2	Характеристика 3	Характеристика 4 ...
Прямые конкуренты	Конкурент 1					
	Конкурент 2					
Косвенные конкуренты	Конкурент 3					
	Конкурент 4					

Лист «Ключевые ресурсы»

Тип ресурсов			
Материальные	**Информационные**	**Трудовые**	**Финансовые**

Лист «Ключевые виды деятельности» (возрастная категория «Школьник»)

Организационно-правовая форма	

Последовательность действий по организации запуска бизнес-идеи	Сроки реализации (**с** дд.мм **по** дд.мм)	Бизнес-процессы		
		Управляющие	Операционные	Поддерживающие

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

Организационно-правовая форма	

Последовательность действий по организации запуска бизнес-идеи	Сроки реализации (**с** дд.мм **по** дд.мм)

Бизнес-процессы		
Управляющие	Операционные	Поддерживающие

Риски		
Тип риска	Описание риска	Меры контроля	Действия, в случае наступления негативного сценария
Систематические			
Несистематические			

Лист «Ключевые партнеры»

Партнер	Какие ресурсы ваш бизнес получает от партнеров	Какой бизнес-процесс обеспечивает партнерство

Лист «Структура издержек» (возрастная категория «Школьник»)

Система налогообложения	

Структура издержек							
Постоянные			**Переменные**		**Единоразовые**		
Наименование	Частота выплат	Сумма, р.	Наименование	Сумма на 1 ед., р.	Наименование	Количество	Сумма, р.

Общий объем стартовых инвестиций	
Источники финансирования	

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

Система налогообложения	

Персонал	Система оплаты труда	График работы	Кол-во трудочасов в неделю	Ставка	ОПС	ОМС	ФСС	Взносы на травматизм	Итого взносов	Итого ФОТ
Сотрудник 1										
Сотрудник 2										
Сотрудник 2										

Общий объем стартовых инвестиций	
Источники финансирования	

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

	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг	мм.гг
Плановые продажи												
Товар 1												
Товар 2												
Доходы от реализации												
Товар 1												
Товар 2												
Расходы												
Постоянные												
Переменные												
Единоразовые												
Операционная прибыль												
Налог												
Выплаты по долговым обязательствам												
Чистая прибыль												

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

*Возможно использование аналогов (с аналогичными характеристиками) указанного оборудования, инструментов и расходных материалов

3.1. Школьники, студенты, специалисты

ПЕРЕЧЕНЬ ОБОРУДОВАНИЯ НА 1-ГО УЧАСТНИКА (конкурсная площадка)					
Оборудование, инструменты, ПО					
№	Наименование		Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования, инструментов	Ед. измерения	Кол-во
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	Камера трансляции		Hikvision 2.8 mm, 4Мп IP-камера с EXIR-подсветкой до 10м. Разрешение 4Мп Матрица 1/3" Progressive Scan CMOS Аппаратный WDR 120дБ	шт	1
3	Стол офисный		Стол офисный (на усмотрение организатора)	шт	1
4	Стул		Размеры: 55х80	шт	1
6	МФУ		МФУ Canon mf3010, Черно-белая лазерная печать	шт	1
7	Сетевой фильтр		не менее 4 розеток	Шт.	1
8	USB-флеш накопитель		не менее 1 Gb	Шт.	1

9	Настольная лампа			Шт.	1

ПЕРЕЧЕНЬ РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА 1 УЧАСТНИКА

№	Наименование		Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования, инструментов	Ед. измерения	Кол-во
1	Ручка		Ручка шариковая синяя	шт	1
2	Карандаш простой		Размер: 18,6х0,7см	шт	1
3	Ластик		Ластик 60, Скошенный, Комбинированный, Натуральный Каучук, 57*14*8мм	шт	1
4	Листы бумаги А4		64147_Эконом-класс фотобумага А4 глянцевая/матовая 230г/м 50л. (шт.)	шт	20 шт.
6	Калькулятор		На усмотрение организатора	шт	1

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ КОТОРОЕ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ С СОБОЙ УЧАСТНИК

1.	Наименование		Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования	Ед. измерения	Кол-во

ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО ЭКСПЕРТА (конкурсная площадка)

№	Наименование		Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования	Ед. измерения	Кол-во
1.	Стол офисный		1400х600х750	Шт.	3

2.	Стул посетителя офисный		Размеры: 55х80	Шт.	3
3.	Широкоформатный 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

ОБЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ

Перечень оборудования, инструментов, средств индивидуальной защиты и т.п.

№	Наименование	Фото оборудования или инструмента, или мебели	Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования	Ед. измерения	Кол-во
1.	Порошковый огнетушитель ОП-4		Класс В - 55 В Класс А - 2 А или на усмотрение организатора	Шт.	1
2.	Вешалка для одежды		Стандартный	Шт.	2
3.	Аптечка первой помощи		Стандартная	Шт.	1
4.	Кулер		На усмотрение организатора	Шт	1
5.	Одноразовые стаканчики		Стакан одноразовый, на усмотрение организатора	Шт	100
6.	Компьютер (ноутбук) гл. эксперта		Core i3/ ОЗУ 8GB /SSD 240GB / Подключение к сети Интернет 100 Мбит /ОС MS-Windows Windows 10 64 bits с последними установленными обновлениями Microsoft OFFICE, Adobe READER, архиватор, мышь	шт	1

			Logitech B100		
	МФУ (для главного эксперта)		МФУ Canon mf3010	шт	1
Расходные материалы на 1 Эксперта					
1	Ручка		Ручка шариковая синяя	шт	1
2	Лист бумаги А4		64147_Эконом-класс фотобумага А4 глянцевая/матовая 230г/м 50л. (шт.)	шт	10
КОМНАТА УЧАСТНИКОВ (при необходимости)					
№	Наименование	Фото оборудования или инструмента, или мебели	Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования	Ед. измерения	Кол-во
1.	Стол офисный		1400х600х750	Шт.	5
2.	Стул посетителя офисный		Размеры: 55х80	Шт.	10
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ/КОММЕНТАРИИ					
Количество точек питания и их характеристики					
№	Наименование		Тех. характеристики		
1.	Точки электропитания		Точка электропитания 220V	Шт.	15
2.	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

4. Минимальные требования к оснащению рабочих мест с учетом основных нозологий

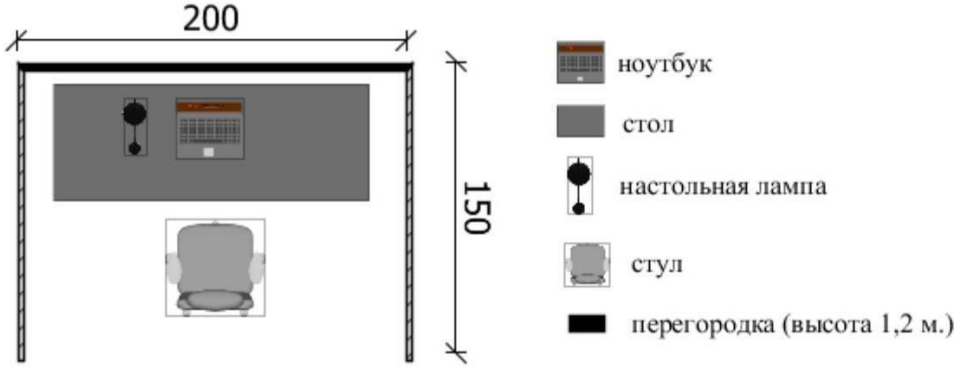
Наименование нозологии	Площадь, м.кв.	Ширина прохода между рабочими местами, м.	Специализированное оборудование, количество.*
Рабочее место участника с нарушением слуха	3000х1900	1,5 м	Для участников с нарушением слуха необходимо предусмотреть: а) наличие звукоусиливающей аппаратуры, акустической системы, информационной индукционной системы, наличие индивидуальных наушников; б) наличие на площадке переводчика русского жестового языка (сурдопереводчика); в) оформление конкурсного задания в доступной текстовой информации.
Рабочее место участника с нарушением зрения	3000х1900	1,5 м	Для участников с нарушением зрения необходимо: а) текстовое описание конкурсного задания в плоскопечатном виде с крупным размером шрифта, учитывающим состояние зрительного анализатора участника с остаточным зрением (в формате Microsoft Word не менее 16-18 пт), дублированного рельефно точечным шрифтом Брайля (при необходимости); - лупа с подсветкой для слабовидящих; электронная лупа; б) для рабочего места, предполагающего работу на компьютере - оснащение специальным компьютерным оборудованием и оргтехникой: - видеоувеличитель; - программы экранного доступа NVDA и JAWS18 (при необходимости); - брайлевский дисплей (при необходимости); в) для рабочего места участника с нарушением зрения, имеющего собаку-проводника, необходимо предусмотреть место для собаки-проводника; г) оснащение (оборудование) специального рабочего места тифлотехническими ориентирами и устройствами, с возможностью использования крупного рельефно-контрастного шрифта и шрифта Брайля, акустическими навигационными средствами, обеспечивающими беспрепятственное нахождение инвалидом по зрению - слепого своего рабочего места и выполнение трудовых функций; д) индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс.

Рабочее место участника с нарушением ОДА	3000х1900	1,5 м	Оснащение (оборудование) специального рабочего места оборудованием, обеспечивающим реализацию эргономических принципов: а) увеличение размера зоны на одно место с учетом подъезда и разворота кресла-коляски, увеличения ширины прохода между рядами верстаков; б) для участников, передвигающихся в кресле-коляске, необходимо выделить 1 - 2 первых рабочих места в ряду у дверного проема; в) оснащение (оборудование) специального рабочего места специальными механизмами и устройствами, позволяющими изменять высоту и наклон рабочей поверхности, положение сиденья рабочего стула по высоте и наклону, угол наклона спинки рабочего стула, оснащение специальным сиденьем, обеспечивающим компенсацию усилия при вставании.
Рабочее место участника с соматическими заболеваниями	3000х1900	1,5 м	Специальные требования к условиям труда инвалидов вследствие заболеваний сердечно-сосудистой системы, а также инвалидов вследствие других соматических заболеваний, предусматривают отсутствие: а) вредных химических веществ, включая аллергены, канцерогены, оксиды металлов, аэрозоли преимущественно фиброгенного действия; б) тепловых излучений; локальной вибрации, электромагнитных излучений, ультрафиолетовой радиации на площадке; в) превышения уровня шума на рабочих местах; г) нарушений уровня освещенности, соответствующей действующим нормативам. Необходимо обеспечить наличие столов с регулируемыми высотой и углом наклона поверхности; стульев (кресел) с регулируемыми высотой сиденья и положением спинки (в соответствии со спецификой заболевания).
Рабочее место участника с ментальными нарушениями	3000х1900	1,5 м	Специальные требования к условиям труда инвалидов, имеющих нервно-психические заболевания: а) создание оптимальных и допустимых санитарно-гигиенических условий производственной среды, в том числе: температура воздуха в холодный период года при легкой работе - 21 - 24 °С; при средней тяжести работ - 17 - 20 °С; влажность воздуха в холодный и теплый периоды года 40 - 60 %; отсутствие вредных веществ: аллергенов, канцерогенов, аэрозолей, металлов, оксидов металлов; б) электромагнитное излучение - не выше ПДУ; шум - не выше ПДУ (до 81 дБА); отсутствие локальной и общей вибрации; отсутствие продуктов и препаратов, содержащих живые клетки и споры микроорганизмов, белковые препараты; в) оборудование (технические устройства) должны быть безопасны и комфортны в использовании (устойчивые конструкции, прочная установка и фиксация, простой способ пользования без сложных систем включения и выключения, с автоматическим выключением при неполадках;

			расстановка и расположение, не создающие помех для подхода, пользования и передвижения; расширенные расстояния между столами, мебелью; не должна затрудняющая доступность устройств; исключение острых выступов, углов, ранящих поверхностей, выступающих крепежных деталей). 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

5. 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 опорно-двигательного аппарата необходимо учитывать ГОСТ Р 57959-2017 Реабилитация инвалидов. Рабочее место для инвалида с поражением опорно-двигательного 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.