



ПОЛОЖЕНИЕ
муниципального отборочного этапа чемпионата WorldSkills Russia 2021 - Junior
для обучающихся Мегино - Кангаласского улуса

Компетенция: "Предпринимательство"

Организатор: МБОУ "Майинская средняя общеобразовательная школа имени В.П. Ларионова с углубленным изучением отдельных предметов" (дистанционно)

Возрастная категория: 14-16 лет.

Количество участников: 2 человека

Дата: отборочный этап до 10 декабря, финальный этап 15 декабря

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Оценка знаний участника должна проводиться исключительно через практическое выполнение Конкурсного задания.

2. СТРУКТУРА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Модуль А1: Бизнес-план команды

Модуль В1: Наша команда и бизнес-идея

Модуль D1: Планирование рабочего процесса

Модуль E1: Маркетинговое планирование

3. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗРАБОТКЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Модуль А1: «Бизнес-план» отборочный тур.

Команда разрабатывает бизнес-план, согласно предложенных разделов и отправляет на электронную почту mayaschool110@gmail.com до 9:00 часов 10 декабря.

Бизнес-план выполняется, как минимум, в соответствии с разделами, перечисленными ниже:

1. Резюме бизнес-идеи
2. Описание компании
3. Целевой рынок
4. Планирование рабочего процесса
5. Маркетинговый план
6. Устойчивое развитие
7. Техничко-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

Модуль В1: «Наша команда и бизнес-идея» отборочный тур.

Предоставляется 3-минутный видеоролик «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха. Видеоролик направляется на электронную почту mayaschool110@gmail.com до 9:00 часов 10 декабря. Затем видеоролики будут выложены на официальной инстаграм-странице управления образования [@mk_ruo2020](https://www.instagram.com/mk_ruo2020), где будет проходить голосование за лучший ролик, как дополнительный бонус к оцениванию команды.

В рамках данного модуля конкурсанты должны представить команду и членов команды (то есть участников) и должен содержать оригинальное (креативное и инновационное), соответствующий типу/виду деятельности команды, короткое и запоминающееся название.

Приведите сильные стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности (не менее 3-х четко сформулированных качеств каждого из участников, которые могут быть применены в ходе реализации проекта) и аргументируйте их. Может быть представлена и другая значимая информация.

В этом модуле предьявляется, также, бизнес-идея .

Покажите, каким образом вашей команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею, какие способы (методы, механизмы) генерирования идей вы знаете (три и более) и как был осуществлен выбор конкретной идеи. Обоснуйте свой выбор конкретного способа «выхода» на идею.

Как можно более точно и полно опишите продукт или услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя, не менее 3-х особенностей продукта (услуги).

Чем конкретно будет интересен и привлекателен предлагаемый товар (услуга) клиенту. Каково практическое использование продукта / услуги для клиента?

Постарайтесь показать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи. Обоснуйте наличие и перспективность рынка, на который будет выводиться товар (услуга).

Цели этого модуля – способность публично продемонстрировать свою бизнес-идею; определение авторства членов команд при составлении бизнес-плана, глубины понимания и компетентности членов команды в предложенном бизнесе.

Модуль D1: «Планирование рабочего процесса» финальный этап.

В течение **15 минут** участники выступают перед экспертами в **онлайн режиме**, **5 минут** отвечают на их вопросы.

В этом модуле участники описывают организационную структуру предприятия и сроки реализации проекта, способы мотивации руководящего состава. Расчет постоянных и переменных издержек на производство, объемов производства и сбыта, расчет себестоимости продукции и общие сведения о возможностях предприятия.

Структура данной части:

- географическое положение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций
- технология и уровень квалификации кадров
- потребность в площадях
- объем производства
- заработная плата и другие расходы на персонал
- затраты на сырье и материалы
- текущие затраты на производство
- переменные издержки
- постоянные издержки

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов, производственных процессов и организации деятельности организации (визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и последовательности, на каждом этапе развития проекта). В процессе демонстрации последовательности бизнес-процессов могут быть использованы плакат, презентации и пр.

Модель бизнес-процессов, должна быть обоснована представленном методом/концепцией структурирования и управления. Должны быть отражены используемые в работе средства планирования и контроля.

Цель состоит в том, чтобы подробно показать полный цикл бизнес-процесса «шаг за шагом», - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту.

Еще одним аспектом является постоянное развитие проекта с учетом его прибыльности. На этом этапе развития деятельности должны быть проработаны как позитивный, так и негативный варианты развития бизнеса, для которых должен быть составлен антикризисный план, продумайте возможные варианты выхода из проекта. Проанализируйте потребность в ресурсах.

На основании схемы бизнес-процессов, должны быть представлены антикризисный и перспективный план, для бизнеса и каждого участника команды. Определите бизнес-процессы (управляющие, операционные и поддерживающие).

В числе прочего, должны быть представлены описание производственного процесса, или схема предоставления соответствующей услуги.

В модуле оцениваются планирование реализации проекта, производства и бизнес-процессов. Организационно-управленческая структура и структура развития проекта. Фактически примененные методы и средства управления и структурирования проекта.

Модуль Е1: «Маркетинговое планирование»

В течение **15 минут** участники выступают перед экспертами в **онлайн режиме, 5 минут** отвечают на их вопросы.

Данный модуль включает раздел «Маркетинговое планирование/Формула маркетинга» Спецификации стандартов.

Прежде всего, для вашего товара должен существовать рынок сбыта. В данном модуле вы должны показать, что этот рынок есть. Потенциальные покупатели делятся на конечных потребителей и оптовых покупателей. Если потребителем выступает предприятие, то оно характеризуется месторасположением и отраслью, в которой вы работаете. Также, стоит описать потребительские свойства товаров - цена, срок службы изделия, внешний вид и другие:

1. требования, которые потребитель предъявляет к продукции данного вида и ваши возможности им соответствовать
2. анализ и описание конкурентов, какие сильные и слабые стороны вы будете иметь
3. маркетинговые исследования, описание рынка и его перспективы развития
4. сбыт — начиная от упаковки и хранения и заканчивая непосредственно сбытом в местах продаж и гарантийным обслуживанием
5. привлечение потребителей — какими способами (маркетинговыми инструментами), анализ эластичности спроса по цене, стратегии ценообразования.

Проведен анализ взаимовлияния методикой для анализа отраслей и выработки стратегии бизнеса.

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций). А также компания разрабатывает и обосновывает выбор рекламных моделей.

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать ее практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта продукта или услуги.

Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг или обосновать отсутствие такой необходимости.

При демонстрации результатов маркетинговых исследований оценивается, выбранный метод исследования, соответствие метода исследования и задач маркетинга. Фактически реализованная рекламная компания представляется, в виде анализа результатов запланированной стоимости на привлечение 1 клиента и фактических затрат.

Определите роли для своей компании в области маркетинга.

Критерии оценивания

Задание/	Тема задания	Описание	Оценочные критерии и максимальный вес каждого	Баллы	Форма представления результатов
Модуль A1B1	Бизнес-идея команды	Сильные стороны и ключевые факторы успеха команды. Развитие бизнес-идеи.	<u>Максимальный вес каждого из критериев 3 балла:</u> 1. Креативность представления команды при содержательном соответствии бизнес-идее. 2. Предъявление бизнес-идеи (наличие рынка; перспективность рынка; в чем уникальность предложения команды). 3. Качество описания продукта или услуги. 4. Практическая значимость бизнес-идеи. 5. Качество презентации (способ представления, содержание, информативность).	15	Бланк экспертной оценки
Модуль D1 (1 час 10 мин.)	Планирование рабочего процесса	Как будет осуществляться проект: определение необходимых ресурсов; основные бизнес процессы; ключевые партнеры, поставщики; структура стоимости. Возможность повторного использования (утилизации) сырья.	<u>Максимальный вес каждого из критериев 2 балла:</u> 1. Полнота описания процесса производства продукта, или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки). 2. Логичность бизнес-процесса - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту. 3. Проработка возможности утилизации отходов. 4. Проработка позитивного и негативного вариантов развития бизнеса (антикризисный план). 5. Реалистичность планов по отношению к доступу участников к ресурсам разного типа (финансовые, материальные, информационные и др.).	10	Бланк экспертной оценки
Модуль E1	Маркетинговое планирование	Маркетинговая стратегия. Маркетинговый план. Маркетинговый бюджет. Функциональные обязанности членов команды	<u>Максимальный вес каждого из критериев 2 балла:</u> 1. Реалистичность маркетинговой стратегии. Полнота и продуманность маркетингового плана. 2. Адекватность маркетингового бюджета по отношению к	10	Бланк экспертной оценки

		и/или аутсорсинг.	<p>стратегии и плану маркетинга, его реалистичность.</p> <p>3 Реальные способности/возможности и функциональные обязанности членов команды в области маркетинга (обоснованность передачи функций на аутсорсинг).</p> <p>4. Соответствие используемых маркетинговых инструментов задачам в области маркетинга.</p> <p>5 Качество публичного представления маркетингового плана.</p>		
--	--	-------------------	--	--	--

Требования к одежде деловой стиль или командная форма.