

**ЗАДАНИЕ
ДЛЯ СОРЕВНОВАНИЙ «НАВЫКИ МУДРЫХ»
ПО МЕТОДИКЕ «ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ» по компетенции
Предпринимательство В РАМКАХ ПРОВЕДЕНИЯ ЦИКЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ
ЧЕМПИОНАТОВ «МОЛОДЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ» (WSR) СУБЪЕКТОВ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 2018-2019 ГГ.**

Задание включает в себя следующие разделы:

1. Формы участия
2. Модули задания и необходимое время
3. Критерии оценки
4. Необходимые приложения

«НАВЫКИ МУДРЫХ» КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

1. ФОРМА УЧАСТИЯ

Компетенция Предпринимательство для категории 50+ является компетенцией с индивидуальным участием.

Минимальное количество участников соревнований – 5 человек в зачете.

Цели соревнований, как и Чемпионата в целом:

- Продемонстрировать профессиональное долголетие и конкурентоспособность специалистов в возрастной категории 50+;
- Показать интерес, а главное, способности людей данной возрастной категории к обучению и переквалификации;
- Продемонстрировать возможности, предоставляемые в Российской Федерации гражданам данной возрастной категории;
- Показать ведущее значение в процессе переквалификации Soft skills, включая, прежде всего, предпринимательские навыки;
- Предоставление возможности гражданам применять полученный в течение жизни опыт в различных сферах деятельности;
- Сформировать базу современных героев России для трансляции их историй в рамках проекта «Наши Победы» в регионах.

2. МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ

Модули и время сведены в таблице 1

п/п	Номер и/или наименование модуля	Максимально возможный балл	Продолжительность
1	Модуль А1. Бизнес-план команды	10,00	Заочная проверка в день С-1
2	Модуль В1. Наша команда и бизнес-идея	10,00	1 час +5 минут на презентацию + 2 минуты на вопросы на каждую команду

**«НАВЫКИ МУДРЫХ»
КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

3	Модуль С1. Целевая группа	10,00	1 час +5 минут на презентацию + 2 минуты на вопросы на каждую команду на основной модуль
4	Модуль D1. Планирование рабочего процесса	10,00	1 час +5 минут на презентацию + 2 минуты на вопросы на каждую команду
5	Модуль E2. Специальный этап	10,00	30 мин +3 минуты на презентацию + 2 минуты на вопросы на каждую (возможно вариант письменного выполнения задания 30 мин+ 30 мин проверка)
	ИТОГО:	50,00	

Таблица 1. Соревновательные модули и время выполнения конкурсных заданий

СТРУКТУРА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Модуль А1: Бизнес-план команды – 10% от общей оценки

Модуль В1: Наша команда и бизнес-идея - 10% от общей оценки

Модуль С1: Целевая группа - 10% от общей оценки

Модуль E1: Маркетинговое планирование - 10% от общей оценки

Модуль E2: Специальный этап - 10% от общей оценки

ТРЕБОВАНИЯ К РАЗРАБОТКЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Модуль 1. А1: «Бизнес-план» - 10% от общей оценки

Каждый участник разрабатывает бизнес-план. Конкурсант должен направить электронную копию Бизнес-плана, а также, цветной информационно-рекламный плакат по проекту в электронном виде формата А3 и демонстрационный видеоролик о команде продолжительностью до 90 секунд на адрес Главного эксперта РЧ по компетенции «Предпринимательство» не позднее 09.00 часов дня С-4.

Все представляемые материалы заверяются конкурсантами (подписи конкурсанта подтверждают авторство).

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/> или аналогичной (уточняется)

«НАВЫКИ МУДРЫХ» КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

на форуме <http://forum.worldskills.ru> и в Методическом письме. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования должен составлять не более 30%.

Три бумажные копии бизнес-плана каждого участника должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 11.00 часов в День С-1).

Не представление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов.

Присланные в электронном виде бизнес-планы будут рассматриваться (с дня С-4) и оцениваться (с дня С-1) экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 3 экспертов) и будут включать в себя 10% общей оценки навыков конкурсанта.

Формат письменных материалов:

1. Размер страниц бизнес-плана должен быть 21 x 29,7 см (стандарт А4) и, за исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. Бизнес-план должен быть не более 24 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Письменный вариант БП должен быть сшит «пружинами», иметь прозрачную обложку в начале и твердую обложку в конце. Все что представлено является частью бизнес-плана. Могут быть также использоваться лицевая и обратная стороны листа. Вводится сквозная нумерация страниц и таблиц.

2. Текст бизнес-плана должен быть набран шрифтом 12 пп, Times New Roman, интервал 1,5 строки. Текст работы должен иметь следующие поля: левое – 30 мм, верхнее, нижнее – 20 мм, правое – 10 мм. Допускается уменьшение межстрочного интервала до 1.0 в таблицах. Допускается применение диаграмм как построенных на компьютере, так и вручную. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).

3. На титульном листе должно быть указано название компании/проекта,

«НАВЫКИ МУДРЫХ» КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

ФИО конкурсанта и дата представления.

4. Вторая страница – Оглавление.

5. Третья страница размещается «визитная карточка» участника, где должен быть представлен краткий обзор выбранного участником бизнеса, а также описание его опыта и навыков, позволяющих добиться успеха.

6. 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)

Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Приветствуется применение в ходе работы над проектом и разработки бизнес-плана софта 1С: Управление НАШЕЙ фирмой 8.

Модуль 2. В1: «Участник и бизнес-идея» - 10% от общей оценки

Данный модуль включает разделы «Организация работы», и «Презентация компании» Спецификации стандартов.

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит осмыслить наиболее сильные деловые и личностные качества, значимые для реализации данной бизнес-идеи, сформулировать не менее трех ключевых факторов своего успеха в бизнесе, а также перспективы дальнейшего профессионального роста.

Участникам необходимо разработать и распечатать черно-белый плакат формата А4, содержащий данные участника, его (ее) фотографию, контакты, сильные стороны участника. Может быть представлена и другая значимая

«НАВЫКИ МУДРЫХ» КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

информация.

Необходимо показать, каким образом участнику удалось выйти на конкретную бизнес-идею и как был осуществлен выбор конкретной идеи, требуется обосновать свой выбор метода.

В этом модуле предъявляется непосредственно сама бизнес-идея (в составе бизнес-концепции), метод оценки реализуемости бизнес-идеи. Кроме того, необходимо указать не менее 3 конкурентных преимуществ планируемого бизнеса.

Требуется как можно более точно и полно описать продукт или услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя.

Цели этого модуля – оценить навыки и компетенции участника при составлении бизнес-плана, а также способность публично продемонстрировать свою бизнес-идею; определить авторство при составлении бизнес-плана, глубину понимания и компетентности участника в предложенном бизнесе.

Участники представляют (на русском языке и с кратким резюме на английском) итоги своей работы членам жюри с использованием различных инструментов визуализации (плаката, web-презентации в PowerPoint, флип-чарта, необходимого раздаточного материала). В ходе презентации конкурсанты должны продемонстрировать свои ораторские, коммуникативные способности.

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю В1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

Модуль 3. С1: «Целевая группа» - 10% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации стандартов.

Участники должны обосновать важность определения целевых групп, описать и применить широко известные методики сегментирования целевой аудитории, определить и детально описать целевые группы для собственного

«НАВЫКИ МУДРЫХ» КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

бизнеса (несколько качественных характеристик), на которые будет нацелен продукт/услуга компании, а также определенную сферу бизнеса, к которой относится выбранная целевая аудитория.

Конкурсанты должны, с использованием методологии и инструментов экономико-статистического аппарата, а также официальных статистических данных, коммуникационных приемов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую направлены производимые компанией продукты/услуги в количественном отношении и стоимостном выражении. Участники должны обосновать и определить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять компания в процессе своей деятельности.

Кроме этого, должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены в бизнес-концепцию.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации, которая должна включать слайды с текстом и графической информацией, и проводится с использованием различных инструментов визуализации.

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

Данный модуль включает раздел «Бизнес-процесс/Организационная структура» Спецификации стандартов.

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов с использованием различных современных методик и приемов структурирования, приветствуется применение специализированных программных продуктов. Необходимо определить и обосновать выбор ключевых бизнес-процессов, выстроить их в логичной последовательности, выделить и проанализировать критические стадии бизнес-процессов. При планировании реализации своего проекта необходимо

«НАВЫКИ МУДРЫХ» КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

применять методики (концепции) управления производством (бизнес-процессами), а также пояснять основные моменты этой методики на собственном примере. Также необходимо определить потребность в финансовых, материальных и информационных ресурсах для своего бизнес-проекта.

Участники должны показать и обосновать позитивный и негативный варианты развития бизнеса, разработать антикризисный план и наметить возможные пути выхода из проекта.

В этом модуле определяется организационная структура организации и возможность изменения организационных структур на различных этапах бизнес-проекта (этап запуска, этап роста и этап устойчивого развития бизнеса).

В этот модуль включается публичная презентация.

Модуль 5. Е2: Специальный этап - 10% от общей оценки

Специальный этап является универсальным и требует предпринимательских навыков. Выполнение специальных модулей дает представление о творческом потенциале конкурсантов для решения проблем и их компетентности.

2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (дзаджмент и объективные) в Таблице 2.

Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 50.

	Критерий	Баллы		
		Мнение судей (дзаджмент)	Измеримая (объективная)	Всего
A1	Бизнес-план команды	3	7	10
B1	Наша команда и бизнес-идея	3	7	10
C1	Целевая группа	5	5	10
E1	Планирование рабочего процесса	3	7	10

**«НАВЫКИ МУДРЫХ»
КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

Е2	Специальный этап	6	4	15
Всего		20	30	50

Таблица 2. Критерии оценки и количество начисляемых баллов

4. НЕОБХОДИМЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ