

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

Общее описание компетенции

«Предпринимательство. Команда успеха»¹ (тест-компетенция)

Оглавление

Титул. Описание компетенции и модулей	1
Введение	2
Описание этапов проекта и задачи	3-6
Инструкция для участников конкурса	7
Схема оценки	8
Детализация критериев оценки через показатели	9-10

Состав модулей:

- Модуль А1: Наша команда - 5% от общей оценки
- Модуль В1: Бизнес-идея - 10% от общей оценки
- Модуль С1: Целевая группа - 10% от общего оценке
- Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 10% от общей оценки
- Модуль E1: Маркетинговое планирование - 10% от общей оценки
- Модуль F1: Устойчивое развитие - 10% от общего оценке
- Модуль G1: Финансовые показатели - 10% от общей оценки
- Модуль H1: Презентация компании - 15% от общего оценке
- Специальные Задания - 20% от общей оценки

¹ При разработке учитывались подходы г-на Кагикка, Финляндия, предложенные на Чемпионате Евроскиллс, Лилль, Франция, октябрь 2014 г.

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

ВВЕДЕНИЕ

Это командные соревнования в области коммерческой деятельности с двумя участниками. Это инновационный двухдневный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и среду. В группах по два человека участники создают компании и управляют ими на протяжении конкурса, решая каждый день различные задачи. На практике это означает, что соревнующиеся команды работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в тестовом проекте.

Все рабочие модули будут представлены жюри и зрителями на соревновательной площадке. Члены жюри оценивают усилия участников и присуждают баллы в соответствии с критериями оценки (смотри главу *схема оценки* в этом документе).

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

ОПИСАНИЕ этапов проекта и задачи

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания, которые также включают информацию о критериях оценки. Кроме того, для выполнения каждого модуля предлагаются четкие временные рамки. Они устанавливаются таким образом, что задачи были выполнены очень быстро при полной концентрации внимания. Каждый модуль подробно обсуждается до начала работы, чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнования, были прояснены заранее.

Модуль 1A1: «Наша команда» - 5% от общей оценки

Команда разрабатывает электронный плакат представляющий команду и членов команды (то есть участников). Плакат передается жюри, а также распечатывается. Плакат дает информацию о команде для зрителей и других участников.

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

Модуль 2B1: «Бизнес-идея» - 10% от общей оценки

В этом модуле главной задачей является формулирование бизнес-идеи и развитие ее в бизнес-концепции (бизнес-плане). Эта бизнес-концепция должна дать четкое представление о коммерческой деятельности людям, которые до этого не были знакомы с данной бизнес-идеей.

Здесь важны следующие аспекты:

- определение продукта или описание услуги;
- практическое использование продукта / услуги для клиента;
- образ продукта / услуги;
- последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации;
- явные различия бизнес-идеи от идей других участников

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

В этот модуль может включаться публичная презентация.

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций
Модуль 3С1: «Целевая группа» - 10% от общей оценки

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

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

В этот модуль может включаться публичная презентация.

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

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов, а также на демонстрацию их последовательности. Должны быть представлены описание производственного процесса, или схема предоставления соответствующей услуги. Цель состоит в том, чтобы показать полный цикл бизнес-процесса «шаг за шагом», - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту. Должна быть предусмотрена возможность повторного использования (переработки, утилизации) сырья.

Еще одним аспектом является постоянное развитие проекта с учетом его прибыльности. На этом этапе развития деятельности должны быть проработаны как позитивный, так и негативный варианты развития бизнеса. Другими словами, должен быть составлен антикризисный план. Во время работы над этим модулем, используются флип-чарты или другие средства отражения проработанного материала, которые будут представлены на рассмотрение жюри.

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

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

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

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

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

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, точно определить функциональные обязанности членов команды, понять, что можно сделать самим членам команды и то, что, возможно, придется заказывать на стороне (аутсорсинг). Маркетинговая концепция должна быть практико-ориентированной. При ее разработке необходимо проявить творчество. Требуется реалистичный пример маркетинга на практике.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

Модуль 6F1: «Устойчивое развитие» - 10% от общей оценки

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности. В этом контексте необходимо учитывать аспекты экологической, социальной и экономической устойчивости. Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса и оценить это критически. Кроме того, будут оцениваться реалистичность, подробное описание действий и примеры.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

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

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

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

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

В этот модуль может включаться публичная презентация.

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

Модуль 8Н1: «Презентация компании» - 15% от общего оценки

Презентация компании должна включать наиболее важные аспекты всех модулей, за исключением специальных модулей, которые включены, чтобы проверить способность оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства и способность команды решения, возникающие задачи.

Готовится, также, презентация в PowerPoint.

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

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

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

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

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

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

Специальные этапы- 20% от общей оценки

Специальные задачи включены в перечисленные выше модули в виде «специальных этапов», носят «спонтанный» характер и требуют оперативного реагирования участников.

Команды должны быстро адаптироваться к таким заданиям жюри. Эти специальные задачи могут отличаться от общей темы конкурса. Однако все эти задачи являются универсальными, и требуют предпринимательских навыков. Выполнение задач специальных модулей дает представление о творческом потенциале команд для решения проблем и их компетентности.

Материалы «специальных этапов» могут включаться в качестве фрагментов в соответствующие блоки публичных презентаций.

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

ИНСТРУКЦИЯ для участников конкурса

Конкурс будет проходить на русском языке (знание английского приветствуется. Некоторые разделы «специальных этапов» могут быть на английском языке). Вся документация, публичные презентации и общение с жюри и экспертами – на русском языке.

Участникам не разрешается приносить в зону соревнований какие-либо личные вещи (карты памяти, а также любые другие средства коммуникации, например, мобильные телефоны).

Необходимые оборудование, машины, установки и материалы

Участники работают на собственных компьютерах (ноутбуках). Все остальное оборудование и материалы будут предоставлены организаторами. Оборудование и т.д., используемое в конкурсе, приводится в специальном листе.

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

СХЕМА ОЦЕНКИ

Этот раздел определяет критерии оценки и количество баллов (субъективных и объективных). Общая сумма баллов для всех критериев оценки должна быть 100.

Раздел	Критерий	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)	Сумма баллов
A1	Наша команда	4	1	5
B1	Бизнес-идея	10	0	10
B2	Специальный этап 1	7	0	7
C1	Целевая группа	10	0	10
D1	Планирование рабочего процесса	10	0	10
D2	Специальный этап 2	6	0	6
E1	Маркетинговое планирование	10	0	10
F1	Устойчивое развитие	10	0	10
G1	Финансовые показатели	10	0	10
H1	Презентация компании	14	1	15
H2	Специальный этап 3	7	0	7
ИТОГО		98	2	100

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

ДЕТАЛИЗАЦИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЧЕРЕЗ ПОКАЗАТЕЛИ

А. Наша команда

- Разработка названия команды
- Обоснование названия команды
- Сильные и слабые стороны команды и отдельных членов команды
- Критическая оценка возможностей для достижения успеха
- Свободное владение речью и презентация участников
- Тайм-менеджмент

В. Бизнес-идея и специальный этап 1

- Точность определения услуги / продукта
- Точность в определении клиента
- Определение потребности клиентов
- Успех в определении компании и образа продукта / услуги
- Основные направления в создании конкурентного преимущества

С. Целевая группа

- Точность в определении целевого рынка
- Определение образа клиента: достоинства и качества
- Оценка размера целевого рынка
- Название продукта / услуги и аргументы в пользу его выбора: креативность (творчество) и приемлемость (соответствие требованиям)

Д. Производственный процесс и специальный этап

- Отображение процесса: визуализация и точность
- Осознание «узких мест», потенциально критических этапов бизнес-процесса в части производства продукции/оказания услуг
- Планирование соответствующих действий для каждого этапа процесса
- Возможные варианты антикризисной программы

Тестовый проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в области профессиональных компетенций

Е. Маркетинговое планирование

- Цели и задачи в области планирования
- Определение основных компонентов маркетингового воздействия, которые будут использоваться
- График маркетингового воздействия
- Маркетинговый бюджет
- Функционал членов команды в области маркетинга и возможный аутсорсинг
- Практический пример маркетинговых операций

Ф. Устойчивое развитие

- Определение области устойчивости в собственной компании
- Критическая оценка
- Реалистичность плана устойчивого развития
- Полное описание действий и примеры

Г. Финансовые показатели

- Расчеты стоимости и обоснование ценообразования
- Оценки размера целевой группы и определение суммы продаж
- Расчеты убытков и прибыли
- Понимание, из чего складывается стоимость
- Источники финансирования
- Степень реалистичности финансовых показателей

Н. Презентация компании и специальный этап

- Достоверность и убедительность презентации
- Креативность
- Визуализация
- Свободное владение языком
- Акцент внимания на объем продаж
- Развитие компании и продукта в течение чемпионата
- В целом качество презентации
- Оценка саморазвития во время чемпионата
- Тайм-менеджмент