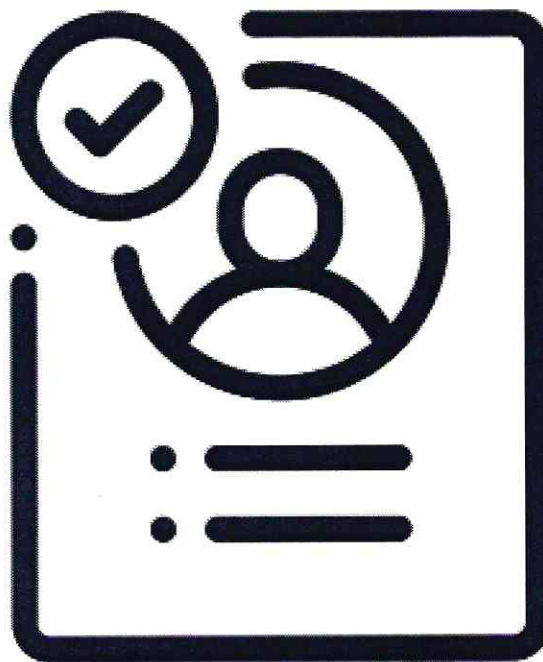


**VI Региональный чемпионат профессионального мастерства
среди людей с инвалидностью и ограниченными
возможностями здоровья «Абилимпикс»**

Утверждено
Региональным центром развития движения «Абилимпикс»
Нижегородской области

Протокол № 1 от 09.04.2021

Руководитель:  Пермагаева И.А.
(подпись)



**Конкурсное задание по компетенции
«Предпринимательство»**

Главный эксперт
Рыпина О.Л.

Нижний Новгород, 2021 год

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ ПО КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

1. Описание компетенции

1.1 Актуальность компетенции

Развитие предпринимательства является ключевым условием формирования среднего класса и драйвером роста в сферах торговли, производства и услуг, технологического прогресса и занятости.

Освоение навыков по компетенции «Предпринимательство» позволяет вести свой бизнес в любой сфере деятельности, а также способствует успешной работе по найму в коммерческих и некоммерческих организациях.

При введении санитарно-эпидемиологических ограничений соревнования по компетенции «Предпринимательство» могут быть организованы с применением дистанционных форм участия конкурсантов и экспертов.

1.2. Профессии по компетенции

Компетенция «Предпринимательство» применима во множестве видов деятельности. В связи с этим она особенно привлекательна в условиях изменчивости рынка труда и для тех, кому сложно устроиться на работу по найму.

Предпринимательские навыки применимы как для ведения бизнеса, так и в работе по найму, например в подразделениях, которые отвечают за продажи, маркетинг и развитие или в должности директора (руководителя филиала).

Потенциальными работодателями являются предприятия всех отраслей: торговые, производственные, строительные, финансовые, транспортные, сельскохозяйственные, медицинские и т.д.

1.3. Образовательные и профессиональные стандарты

Школьники	Студенты	Специалисты
Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования	38.02.1 Экономика и бухгалтер 38.02.04 Коммерция 38.03.1 Экономика (бакалавриат) 38.03.2 Менеджмент (бакалавриат)	08.035 Маркетолог 08.037 Бизнес-аналитик

Школьники	Студенты	Специалисты
<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - система знаний об экономической сфере в жизни общества как пространстве, в котором осуществляется экономическая деятельность индивидов, семей, отдельных предприятий и государства; - понимание сущности экономических институтов, их роли в социально-экономическом развитии общества; - понимание значения этических норм и нравственных ценностей в экономической деятельности отдельных людей и общества; <p>Умения (навыки, способности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов, оценивать и принимать ответственность за их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом; - навыки поиска актуальной экономической информации в различных источниках, включая Интернет; - умение различать факты, аргументы и оценочные суждения; - умение анализировать, преобразовывать и использовать экономическую информацию для решения практических задач в учебной деятельности и реальной жизни; - навыки проектной деятельности: умение разрабатывать и реализовывать проекты экономической и междисциплинарной направленности на основе базовых экономических знаний и ценностных ориентиров; - умение применять полученные знания и сформированные навыки для эффективного исполнения основных социально-экономических ролей (производителя, продавца, заемщика, акционера, 	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - калькуляция себестоимости продукции (38.02.01); - система налогов Российской Федерации (38.02.01); - основы финансового менеджмента, методические документы по финансовому анализу, методические документы по бюджетированию и управлению денежными потоками (38.02.01); - механизмы ценообразования, формы оплаты труда (38.02.04); <p>Умения (навыки, способности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять объем работ по финансовому анализу, потребность в трудовых, финансовых и материально-технических ресурсах (38.02.01); - формировать аналитические отчеты и представлять их заинтересованным пользователям (38.02.01); - применять результаты финансового анализа экономического субъекта для целей бюджетирования и управления денежными потоками (38.02.01); - составлять прогнозные сметы и бюджеты, платежные календари, кассовые планы, обеспечивать составление финансовой части бизнес-планов, расчетов по привлечению кредитов и займов, проспектов эмиссий ценных бумаг экономического субъекта (38.02.01); - вырабатывать сбалансированные решения по корректировке стратегии и тактики в области финансовой политики экономического субъекта, вносить соответствующие изменения в финансовые планы (сметы, бюджеты, бизнес-планы) (38.02.01); - определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации (38.02.04); - рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату (38.02.04); 	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; - методы и стратегии ценообразования; - методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов, сбора и обработки маркетинговой информации; - методы построения системы распределения (дистрибуции) и продвижения товаров и услуг на уровне ценовых стратегий; - организация рекламного дела; - особенности конъюнктуры рынков товаров и услуг; - предметная область и специфика деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа; - психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях; - рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики; - состав процесса и принципы стратегического и оперативного планирования; - теория заинтересованных сторон. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать текущую рыночную конъюнктуру; - анализировать, классифицировать и моделировать требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами; - выявлять и классифицировать бизнес-проблемы и бизнес-возможности; - использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков; - определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг;

Школьники	Студенты	Специалисты
<p>работодателя, налогоплательщика);</p> <ul style="list-style-type: none"> - способность к личностному самоопределению и самореализации в экономической деятельности, в том числе в области предпринимательства; - знание особенностей современного рынка труда, владение этикой трудовых отношений; - умение ориентироваться в текущих экономических событиях в России и в мире; - владение приемами работы со статистической, фактической и аналитической экономической информацией. 	<ul style="list-style-type: none"> - находить и использовать необходимую экономическую информацию (38.02.04); - выявлять, формировать и удовлетворять потребности (38.02.4) ; - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций (38.02.04); - проводить маркетинговые исследования рынка (38.02.4) ; - разрабатывать экономические разделы планов предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств (38.03.01); - разрабатывать варианты управленческих решений, обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности с учетом рисков и возможных социально-экономических последствий принимаемых решений (38.03.01); - собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (38.03.01); - на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (38.03.01); - способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (38.03.01); - использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (38.03.02); - бизнес-планирования, создания и развития новых организаций, направлений деятельности или продуктов (38.03.02); 	<ul style="list-style-type: none"> - оформлять результаты бизнес-анализа; - планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами; - применять информационные технологии для целей бизнес-анализа; - проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов); - продвигать товары (услуги) организации на рынок; - работать со специализированными программами для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования; - разрабатывать маркетинговую стратегию организации; - сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги); - управлять продажами товаров и услуг.

Школьники	Студенты	Специалисты
	<p>оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (38.03.02);</p> <ul style="list-style-type: none"> - моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (38.03.02); - 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) (38.03.2) ; - оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (38.03.2) ; - анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов (38.04.01); - составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом (38.04.01); - использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения (38.04.02); - владения методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде (38.04.02). 	

2. Конкурсное задание

2.1 Краткое описание задания

Краткое содержание конкурсного задания, которое размещается на презентационной панели соревновательной площадки (для всех категорий конкурсантов): «Формирование бизнес-модели».

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);
- заполнить форму (прилагается к конкурсному заданию);
- презентовать свою бизнес-модель и ответить на вопросы экспертов;
- получить обратную связь от экспертов и других конкурсантов для проверки и доработки своей бизнес-модели.

2.2. Структура и подробное описание конкурсного задания

Категория	Модуль	Время проведения модуля	Полученный результат
Школьники	Модуль 1 (кроме разделов 5, 9, 10)	2 часа	- Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию); - конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования
	Модуль 2	1 час	- конкурсант проявил навыки деловой презентации; - конкурсант получил обратную связь от экспертов и других конкурсантов по своей бизнес-модели
Общее время выполнения конкурсного задания - 3 часа			
Студенты	Модуль 1	2 часа	- Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию); - конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования
	Модуль 2	2 часа	- конкурсант проявил навыки деловой презентации; - конкурсант получил обратную связь от экспертов и других конкурсантов по своей бизнес-модели
Общее время выполнения конкурсного задания - 4 часа			
Специалисты	Модуль 1	1,5 часа	- Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию); - конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования
	Модуль 2	2 часа	- конкурсант проявил навыки деловой презентации; - конкурсант получил обратную связь от экспертов и других конкурсантов по своей бизнес-модели
Общее время выполнения конкурсного задания – 3,5 часа			

2.3. Последовательность выполнения задания

Модуль 1.

Конкурсант по памяти заполняет на компьютере в программе PowerPoint форму «Бизнес-модель» (прилагается), которая состоит из 10 разделов.

В ходе заполнения указанной формы конкурсант кратко описывает основные характеристики своей бизнес-модели, которые были им проработаны при подготовке к соревнованиям.

Конкурсант может выбрать любую сферу экономической деятельности. По истечении времени модуля 1 заполненная форма сохраняется в формате, который не позволяет последующее редактирование (например, в формате pdf) и направляется экспертам.

Модуль 2.

Конкурсанты проводят устные презентации бизнес-моделей (в ходе презентации заполненная форма может быть использована как конспект презентации), а эксперты задают конкурсантам вопросы и дают им рекомендации по доработке их бизнес-моделей.

Предельная длительность одной презентации определяется главным экспертом исходя из числа конкурсантов. В рамках каждой презентации не менее 3 минут отводится на вопросы и рекомендации экспертов.

По итогам презентации бизнес-модели эксперты выставляют оценки по каждому разделу, руководствуясь прилагаемыми критериями.

При подведении итогов используется среднее арифметическое оценок экспертов.

Описание разделов бизнес-модели

Раздел 1. Потребители

В этом разделе конкурсанты описывают своих возможных потребителей (покупателей, клиентов): потребности потребителей своего продукта (товара или услуг) и их особенности (сегменты потребителей).

Описание потребностей потребителей должно содержать анализ их запросов (например, многих не устраивают кондитерские изделия в магазинах, и они готовы заказать торт по своим требованиям к определённой дате).

Особенности потребителей отражают их уровень дохода, средний возраст и пол большей части возможных потребителей, а также другие их признаки (например, определённые профессии, спортсмены, родители школьников и т.п.).

Для получения максимального балла необходимо оценить возможное количество потребителей (спрос) в предполагаемом месте ведения бизнеса. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 2. Ценностные предложения

В этом разделе необходимо представить свой продукт (товары / услуги) и описать его ценность для потребителей - чем он выгодно отличается от аналогичных продуктов, представленных на рынке.

В ходе презентации следует обосновать: почему потребители будут выбирать продукт конкурсанта, а не конкурентов - продающую идею бизнес-модели (торговое предложение). При этом нужно опираться на анализ потребностей потребителей и стремиться выявить их проблему, которую способен снять продукт конкурсанта.

Ценность предложения для потребителей может достигаться за счёт таких характеристик как:

- качество выше, чем у большинства конкурентов;
- цена ниже, чем у большинства конкурентов;
- адаптация продукта под сегмент потребителей;
- новизна продукта (уникальное торговое предложение);
- дополнительные сервисы;
- дизайн (бренд, статусность);
- удобство для потребителей и т.д.

Конкурсанты описывают выбранную ими рыночную нишу, отличия продукта и методов ведения бизнеса от большинства конкурентов, а также определяют ценовую политику предприятия: цены ниже, чем у большинства конкурентов (сегмент «эконом»), цены сопоставимы со средними (сегмент «массовый») или выше средних (сегмент «премиум»).

Для получения максимального балла следует описать конкурентов (назвать компании, которые являются наиболее известными в данном виде деятельности, выделить прямых и непрямых конкурентов, определить их общие черты и сильные стороны), а также проанализировать тенденции развития отрасли (например, повышение спроса на доставку, вероятные изменения правового регулирования и т.п.). Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 3. Каналы продаж

В этом разделе следует определить каналы продаж - наиболее подходящие способы продвижения своего продукта: способы продаж, виды рекламы, методы привлечения потребителей, например:

- собственные точки продаж;
- продажи через розничные или оптовые сети;
- участие в государственных или муниципальных закупках;
- продажи крупным компаниям;
- маркетплейсы;
- использование торговых агентов;
- сайт и продвижение в интернете;
- продвижение в социальных сетях;
- наружная реклама;
- оформление (упаковка) товара;
- листовки;
- партнёрские программы и т.п.

Для получения максимального балла необходимо обосновать, какие каналы наиболее эффективны для разных сегментов потребителей. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 4. Взаимодействие с потребителями

В этом разделе следует определить ключевые способы взаимодействия с потребителями, например:

- персональная поддержка (сотрудники предприятия общаются с потребителями в магазине, по телефону или в чате, персональный менеджер или тренер и т.п.);
- самообслуживание или автоматизированное обслуживание (интернет-магазин, вендинговые аппараты);
- совместное создание (потребители участвуют в создании продукта или его продвижении, например, отзывы потребителей в описании товаров в интернет-магазине).

Для получения максимального балла конкурсант должен привести обоснования

своего выбора способов взаимодействия с потребителями с учётом особенностей сегментов возможных потребителей своего продукта. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 5. Доходы

В этом разделе необходимо определить типы доходов (потоки доходов), которые могут быть разовыми или периодическими, например:

- доходы от разовых сделок (продажи товаров или услуг);
- повременная оплата (абонемент, прокат, отель и т.п.);
- платежи за действия / события (доставка, привлечение клиентов и т.п.);
- комиссия (например, процент от заключённых договоров).

Для получения максимального балла следует оценить возможный объём доходов предприятия в год. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 6. Ресурсы

Необходимо описать наиболее важные активы и иные ресурсы, которые потребуются для реализации бизнес-модели:

- материальные ресурсы (собственные или арендуемые помещения, оборудование, сырьё и т.п.);
- персонал (состав и количество сотрудников, системы оплаты труда);
- интеллектуальные ресурсы (бренд, программное обеспечение, базы данных и т.п.).

Раздел 7. Ключевая деятельность

В этом разделе следует определить ключевые направления активности, необходимые для успешной реализации бизнес-модели, например:

- снижение расходов и поддержание цен ниже средних;
- увеличение объёма производства;
- производство конкурентоспособной продукции, повышение её качества и предоставление дополнительных сервисов;
- увеличение среднего чека;
- поддержание стандарта качества услуг;
- оказание услуг по запросам клиентов;
- организация взаимодействия с поставщиками, привлечение новых поставщиков;
- повышение квалификации сотрудников предприятия;
- реклама и продвижение продукта.

Для получения максимального балла конкурсант должен привести обоснования своего выбора ключевых направлений деятельности с учётом других разделов бизнес-модели. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 8. Партнёры

В этом разделе нужно обозначить виды ключевых партнёров предприятия, например:

- поставщики сырья, комплектующих деталей и т.п.;
- розничные магазины или агенты, реализующие продукцию предприятия;
- инвесторы;
- партнёры, выполняющие определённые процессы (например, бухгалтерское сопровождение, упаковка продукции и т.п.);
- другие компании с общей целью (например, разработка и вывод на рынок нового продук-

та);

•отраслевые союзы и иные некоммерческие деловые объединения, которые постоянно представляют интересы членов объединения.

Для получения максимального балла конкурсант должен привести обоснования своего выбора ключевых партнёров с учётом разделов «Ресурсы» и «Ключевая деятельность»). Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 9. Расходы

В этом разделе следует описать основные расходы, необходимые для открытия и последующей работы предприятия:

- расходы на приобретение оборудования и инвентаря;
- расходы на аренду, приобретение или строительство помещения (здания);
- расходы на товарно-материальные запасы (сырьё, товары и т.п.);
- оплата труда сотрудников;
- расходы на рекламу.

Для получения максимального балла следует привести примерную сумму расходов, необходимых для открытия предприятия (инвестиции), и обеспечения его последующей деятельности (операционные расходы в год). Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 10. "SWOT -анализ бизнес-идеи"

В данном разделе следует описать бизнес-идею изнутри (сильные и слабые стороны):

К сильным сторонам можно, например, отнести: наличие собственных средств, помещений, опыт работы в сфере, низкая цена на продукт, наличие опыта, наличие оборудования;

К слабым сторонам относят отсутствие уникальности в продукте, отсутствие трудовых ресурсов, навыков управления, и.т.д.

В данном разделе следует также составить описание бизнес проекта со стороны (рассмотреть возможности и угрозы). К возможностям можно отнести наличие потребности в продукте или дефицит продукции на рынке, предоставление субсидий под данный вид деятельности.

К угрозам относят, например, необходимость лицензировать деятельности, ужесточение законов в данной нише, высокую рекламную активность конкурентов.

Раздел 11. 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 модуля 1 конкурсантам запрещается использовать электронную почту и другие средства связи, но разрешается использовать Интернет для поиска информации в части информационных ресурсов для бизнес-планирования (например, Портал Бизнес-навигатора МСП).

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.Изменение конкурсного задания

Изменения в конкурсное задание могут быть внесены по решению Национального центра «Абилимпикс» или главного эксперта в части изменения на 30 % содержания разделов модуля 2 и (или) длительности проведения модулей.

2.5 Критерии оценки выполнения задания
для всех категорий участников

Наименование модуля	Задание	Максимальный балл
Модуль 1	- Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию); - конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования	100
Модуль 2	- конкурсант проявил навыки деловой презентации; - конкурсант получил обратную связь от экспертов и других конкурсантов по своей бизнес-модели	
ИТОГО		100

Задание	№	Наименование разделов	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)
1. Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию); 2. Конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования 3. Конкурсант проявил навыки деловой презентации. 4. Конкурсант получил обратную связь от экспертов и других конкурсантов по своей бизнес-модели	1	Раздел 1. Потребители	10	10	
	2	Раздел 2. Ценностные предложения	10	10	
	3	Раздел 3 . Каналы продаж	10	10	
	4	Раздел 4. Взаимодействие с потребителями	10	10	
	5	Раздел 5. Доходы	10	10	
	6	Раздел 6. Ресурсы	10	10	
	7	Раздел 7 . Ключевая деятельность	10	10	
	8	Раздел 8. Партнёры	10	10	
	9	Раздел 9. Расходы	10	10	
	10	Раздел 10 - "SWOT -анализ бизнес-идеи" (категории «студенты» и «специалисты»)	10	10	
ИТОГО:			100		

Критерии выставления баллов	Баллы
Информация по разделу не представлена или представлена формально (односложный ответ, конкурсант не может обосновать ответ или ответ явно не соответствует ситуации в отрасли)	2
Информация по разделу не представлена в ходе презентации, но конкурсант представляет информацию в ответе на вопрос эксперта	4
Информация по разделу представлена в ходе презентации	6
Информация по разделу представлена в ходе презентации и представлены её обоснования	8
В презентации раскрыты аспекты раздела, указанные в конкурсном задании в качестве условия получения максимальной оценки	10
В ходе презентации конкурсант представил обоснованный расчёт срока окупаемости (категории «студенты» и «специалисты») либо примерный расчёт расходов (категория «школьники»)	10

Форма для оценки конкурсного задания

Фамилия и инициалы конкурсанта _____

Название проекта (фирменное наименование, бренд, и.т.п.) _____

8. Партнеры	7. Ключевая Деятельность	2.Ценностные предложения	4.Взаимодействие с потребителями	1.Потребители
	6. Ресурсы		3.Каналы продаж	
9.Расходы			5.Доходы	

Фамилия, инициалы и подпись эксперта _____ сумма баллов _____

ФОРМЫ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ «Формирование бизнес-модели»

Фамилия и инициалы конкурсанта _____

Название проекта (фирменное наименование, бренд, и.т.п.) _____

ФОРМА 1 ПОТРЕБИТЕЛИ		
Потребители (покупатели, клиенты):	Особенности (сегменты)	Анализ запросов потребителей

ФОРМА 2. ЦЕННОСТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ			
Характеристики	Позиция №1 _____	Позиция №2 _____	Позиция №3 _____
Качество (Характеристики)			
Упаковка (Оформление)			
Сопровождающие услуги (сервис)			
Гарантии			
Цена на товар (услугу)			
Цена конкурентов			
Система скидок			
Конкуренты	Сильные стороны	Слабые стороны	Общие стороны

ФОРМА 3. КАНАЛЫ ПРОДАЖ		
Место расположения бизнеса	Способы реализации продукции	Обоснование выбора канала продаж

ФОРМА 4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ	
Ключевые способы взаимодействия с потребителями	Обоснование выбора способов взаимодействия с потребителями с учётом особенностей сегментов возможных потребителей продукта

ФОРМА 5. ДОХОДЫ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ	
Типы доходов (потоки доходов)	Оценка возможного объёма доходов предприятия в год, тыс. руб.
Итого	

ФОРМА 6. РЕСУРСЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ			
Укрупненная группа	Наименование	Описание	
Материальные ресурсы	Помещения --		
	Оборудование: ---		
	Сырье и материалы --		
Интеллектуальные ресурсы	Программное обеспечение		
	Бренд		
		
Персонал (состав сотрудников по должностям)	Количество сотрудников	Система оплаты труда	Ставка, тыс.руб. в месяц

ФОРМА 7. КЛЮЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Ключевые направления активности, необходимые для успешной реализации бизнес-модели	Описание	Обоснование выбора

ФОРМА 8. ПАРТНЁРЫ		
Виды ключевых партнёров предприятия	Описание	Обоснование выбора

ФОРМА 9. РАСХОДЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ	
Расходы, необходимые для открытия предприятия	Сумма капиталовложений (инвестиции), тыс. руб.
Расходы на приобретение оборудование и инвентаря	
Расходы на аренду, приобретение или строительство помещения (здания)	
Итого	

Операционные расходы	Сумма расходов в год, тыс. руб.
Расходы на товарно-материальные запасы (сырьё, товары и т.п.)	
Оплата труда сотрудников	
Расходы на рекламу	
Прочие операционные расходы	
Итого	
Срок окупаемости проекта	

ФОРМА 10 "SWOT -АНАЛИЗ БИЗНЕС-ИДЕИ"	
Бизнес ИЗНУТРИ	
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:
Бизнес СО СТОРОНЫ	
ВОЗМОЖНОСТИ:	УГРОЗЫ:

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

3.1. Школьники, студенты, специалисты

Перечень расходных материалов на 1 участника

№ п\п	Наименование материалов	Характеристика (фото или эл. ссылка)	Ед. измерения	Количество на 1 участника
1	Карандаш	Простой ТМ	штук	1
2	Ручка	Шариковая или гелевая синяя	штук	1
3	Лист бумаги А4		штук	10
4	Набор фломастеров	Набор фломастеров, 6 цветов Erich. Krause или аналог	штук	1
5	Блокнот А5	А5 (32 листа)	штук	1
6	Нагрудной бейдж	прозрачный	штук	1

Перечень расходных материалов на конкурсную площадку

№ п\п	Наименование материалов	Характеристика (фото или эл. ссылка)	Ед. измерения	Количество
1	Блокнот А5	А5 (32 листа)	штук	1
2	Ноутбук HP	Ноутбук HP 250 G4 или Lenovo G50-45 или аналогичный ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Архиватор	штук	1
3	Мышь компьютера, коврик мыши	Оптическая проводная минимум 2-х кнопочная мышь. С колесиком навигации. В качестве примера Microsoft Compact Optical Mouse 500 Black USB	штук	1
4	Ручка	Шариковая или гелевая синяя	штук	2
5	Карандаш	Простой ТМ	штук	2
6	Листы А4		штук	10
7	Флип-чарт	Флип-чарт магнитно-маркерный на треноге с выдвижной планкой	штук	1
8	Бумага для флип-чарт	Бумага для флип-чарт белая, 65,5*98 см, 80г.м.кв	штук	10
9	Набор маркеров для	Набор маркеров для	штук	1

	флип-чарта	флип-чарта 4 цвета		
10	Папка планшет для бумаги с зажимом сверху	Папка планшет для бумаги с зажимом сверху A4 Attache Economy или аналог	штук	1
11	Стаканы одноразовые	Пластиковые 200мл	штук	100
12	Вода	Бутилированная минимум	литров	19
13	Мешки под мусор	60 литров	Штук	10

Перечень расходных материалов на 1 эксперта

№ п\п	Наименование материалов	Характеристика (фото или эл. ссылка)	Ед. измерения	Количество на 1 эксперта
1	Ручка	Шариковая или гелевая синяя	штук	1
2	Блокнот А5	А5 (32 листа)	штук	1

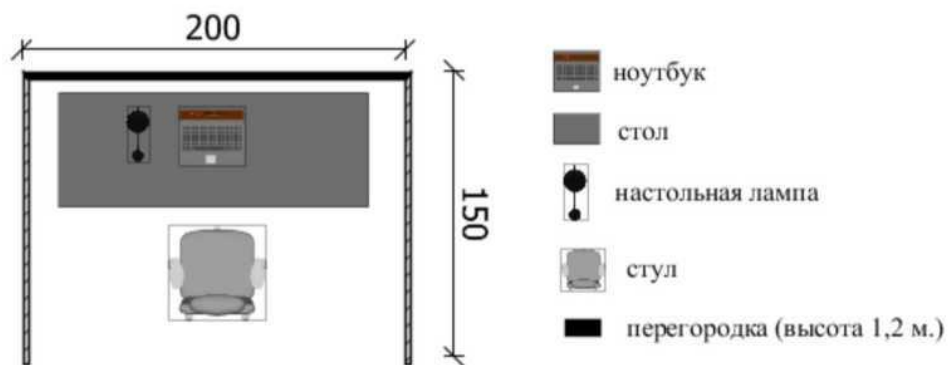
Перечень расходных материалов для комнаты экспертов

№ п\п	Наименование материалов	Характеристика (фото или эл. ссылка)	Ед. измерения	Количество
1	Бумага	А5, 500листов	Уп.	1
2	Набор цветных ручек	Шариковые или гелевые, минимум 4 цвета	штук	2

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

Наименование нозологии	Площадь, м.кв.	Ширина прохода между рабочими местами, м.	Специализированное оборудование
Нарушение слуха	1	1	индукционная система, например «ИП2/К», звукоусиливающая аппаратура
Нарушение зрения	1	1	программное обеспечение экранный увеличитель, например «ZoomText Magnifier 11.0», дополнительное освещение. задание может быть оформлено рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением, тифлоприборы, а также индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс
Нарушение опорно двигательного аппарата	2	1,5	возможность трансформации рабочего места - «разумное приспособление» либо оснащение специальным сиденьем, обеспечивающим компенсацию усилия при вставании, либо возможность замены стула на собственную инвалидную коляску
Соматические заболевания	1	1	не требуется
Ментальные нарушения	1	1	не требуется

Графическое изображение рабочего места



Для организации рабочих мест конкурсантов 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 конкурсанта с нарушением опорно-двигательного аппарата необходимо учитывать ГОСТ Р 57959-2017 Реабилитация инвалидов. Рабочее место для инвалида с поражением опорно-двигательного аппарата.

Действия до начала работы.

1. Осмотреть и привести в порядок рабочее место.
2. Отрегулировать освещение на рабочем месте, убедиться в отсутствие потока встречного света.
3. Проверить в правильности подключения электрооборудования в сети (в случае самостоятельной установки требуемого набора программных и аппаратных средств, необходимых для выполнения задания с учётом нозологии (наушники, Брайлевский дисплей (брайлевская строка) и т.п.).
4. Протереть салфеткой поверхность экрана и защитного фильтра.
5. Проверить правильность установки стола и клавиатуры.
6. Проверить готовность компьютерного оборудования к работе.
7. Соблюдать инструкцию по безопасности работы.
8. Соблюдать приёмы работы с компьютерным оборудованием.
9. Сообщить экспертам о готовности к работе.

Действия во время выполнения работ.

1. Включить блок питания.
2. Включить периферийные устройства.
3. Включить системный блок.
4. Продолжительность работы перед экраном не должна превышать 1 часа.
5. В течение всего рабочего времени стол содержать в порядке.
6. Открыть все вентиляционные устройства.
7. Выполнять санитарные нормы: соблюдать режим работы и отдыха.
8. Соблюдать правила эксплуатации компьютерной техники в соответствии с инструкциями.
9. Соблюдать расстояние до экрана в пределах 70-80см.
10. Соблюдать установленный временем режим работы. Выполнять упражнения для рук, глаз и т.д.
11. Во время работы запрещается одновременно касаться экрана и клавиатуры.
12. Запрещается касаться задней панели системного блока при включённом питании.
13. Запрещается попадание воды на системный блок, рабочую поверхность и другие устройства.
14. Запрещается производить самостоятельное вскрытие и ремонт оборудования.
15. После работы на компьютере не рекомендуется смотреть телевизор 2-3 часа.

Действия после окончания работ.

1. Произвести закрытие всех активных задач.
2. Выключить питание системного блока.
3. Выключить питание всех периферийных устройств.
4. Отключить блок питания.
5. По окончании работы все осмотреть.

Действия в случае аварийной ситуации.

1. Во всех случаях поломок оборудования покинуть рабочее место и сообщить эксперту. Не принимать самостоятельных мер по ликвидации проблемы! В случае возгорания оборудования не принимать самостоятельных мер тушения!
2. В случае появления рези в глазах, резком ухудшении видимости, появлении боли в пальцах, при недомогании немедленно покинуть рабочее место сообщить эксперту и обратиться к врачу.