

**ОТБОРОЧНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ  
на право участия в VIII Региональном чемпионате  
«Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» Пермского края**

УТВЕРЖДАЮ  
Сертифицированный эксперт по  
компетенции  
«Предпринимательство»  
\_\_\_\_\_ Т.В. Сазонова  
«09» ноября 2021 года

**Конкурсное задание по компетенции «Предпринимательство»**

Разработано: Сазонова Татьяна Владимировна,  
сертифицированный эксперт WSR по компетенции «Предпринимательство»,  
председатель РУМО «Экономика и управление»,  
преподаватель высшей квалификационной категории

За основу взято конкурсное задание Национального Чемпионата 2021 года,  
разработанное экспертным сообществом WSR,  
и Регионального чемпионата 2021 года

**Пермь, 2021**

Соревнования по компетенции «Предпринимательство» проводятся по модульному принципу в очном формате.

Состав модулей:

**Модуль 1:**

В1: «Наша команда. Бизнес-идея» - 50% от общей оценки

**Модуль 2:**

С1 - Е1: «Целевая группа. Маркетинговое планирование» - 50% от общей оценки

**ВВЕДЕНИЕ**

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

Все рабочие модули, выполненные командами, представляются независимым экспертам. Эксперты оценивают усилия участников и присуждают баллы в соответствии с критериями оценки.

Количество часов на выполнение задания: **2 часа 50 минут**

**ВАЖНО!!!** Общая тема конкурса объявляется во время соревнования.

## ОПИСАНИЕ этапов проекта и задачи

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают вариант задания. 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 1

#### ***В1: «Наша команда. Бизнес-идея» - 50% от общей оценки***

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит определиться с названием команды, распределить функциональные обязанности в соответствии с личностными качествами участников команды.

Показать, каким образом команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею.

Как можно более точно и полно описать продукт или услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя. Возможно наглядное представление продукции производимой вашим предприятием — это может быть фотография, рисунок или натуральный образец. Если вы производите не один вид продукции, то описание должно быть по каждому виду в отдельности.

Обосновать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи.

В качестве ключевой бизнес – модели использовать модель Александра Остервальдера.

Представьте итоги своей работы в виде публичной презентации MS Power Point.

Примерная структура данной части:

- 1) Наименование команды.
- 2) Бизнес-модель Александра Остервальдера.
- 3) Распределение функциональных обязанностей.

### МОДУЛЬ 2

#### ***С1 - Е1: «Целевая группа. Маркетинговое планирование» - 50% от общей оценки***

Участники определяют и детально описывают группы целевой аудитории (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены бизнес-концепцию.

Команда должна максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелены производимые компанией продукт/услуга. Также, необходимо оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять ваша компания в процессе своей деятельности.

Необходимо определить каналы продвижения и сбыта продукта/услуги.

Для увеличения объема продаж и привлечения новых клиентов разработать УТП, составить контент-календарь и определить инструменты продвижения продукта/услуги.

### **ИНСТРУКЦИЯ для участников конкурса**

Конкурс будет проходить на русском языке в очном формате. Вся документация, публичные презентации и общение с экспертами – на русском языке.

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