

## **КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

### **КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

Компетенция «Предпринимательство»



«Согласовано»

---

Менеджер компетенции «Предпринимательство»  
А.И. Парамонов

## **КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

### **КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

Открытый вузовский чемпионат «Ворлдскиллс Россия» – ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет», Майкоп, 2018»

Число офисов: 9

Сроки проведения: 2-6 апреля 2018 г.

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»
  - 1.1. Название и описание компетенции.
  - 1.2. Описание этапов проекта и задачи.
  - 1.3. Состав модулей.
2. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ
  - 2.1. Основные положения.
3. РАБОТА С КЗ НА ДИСКУССИОННОМ ФОРУМЕ

## Компетенция «Предпринимательство»

### **1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

#### **1.1. НАЗВАНИЕ И ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

1.1.1. Компетенция: «Предпринимательство» (R11 Entrepreneurship).

1.1.2. Соревнования по компетенции «Предпринимательство» проводятся по модульному принципу в два этапа (Заочный этап: за месяц до дня С-4 Финала Открытого вузовского чемпионата выполняется Модуль А1 (оценивание в дни С-4 – С-1); Очный этап в дни чемпионата: выполняются модули В1 – Н1, включая специальные задания).

Это командные соревнования (в каждой команде два участника) в области предпринимательства и развития бизнеса, трехдневный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и среду. В группах по два человека участники развивают компании (проекты) на основе ранее разработанного бизнес-плана и представляют свои наработки для экспертной оценки жюри конкурса. На протяжении конкурса, решая каждый день различные задачи, участники управляют развитием компаний (проектов). На практике это означает, что соревнующиеся команды работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в проекте.

Модуль А1 (Бизнес-план) оценивается членами Жюри в дни С-4 – С1.

В день С1 проходит публичное собеседование по сути и форме представленных бизнес-планов (Модуль А1. Бизнес-план). Рабочие модули В1 – Н1 будут представлены жюри и зрителями на соревновательной площадке. Члены жюри оценивают усилия участников и присуждают баллы в соответствии с критериями оценки.

На соревнованиях по компетенциям знание и понимание оцениваются через их применение на практике. Отдельных тестов на знание и понимание проводиться не будет.

В качестве специального задания, помимо прочих, может быть предложено задание, предполагающее применение софта 1С в малом бизнесе. К оценке привлекаются эксперты – квалифицированные пользователи 1С.

Типовые квалификационные требования Worldskills (ТКТ, спецификация стандартов)<sup>1</sup> разделены на озаглавленные разделы с кодовыми номерами.

Для обозначения относительной значимости раздела в пределах спецификации стандартов указан процент от общей оценки, вносимый данным разделом. Сумма всех оценок равняется 100%.

Схема выставления оценок и Конкурсное задание используют указанное в Типовых квалификационных требованиях Worldskills (спецификации стандартов) распределение оценок, настолько, насколько это возможно на практике. Допускаются отклонения в пределах 5% при условии, что это не искажает соотношений, указанных в спецификации стандартов.

#### **1.2. ОПИСАНИЕ ЭТАПОВ ПРОЕКТА И ЗАДАЧИ**

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания, которые предполагают проверку знаний, умений, навыков

## Компетенция «Предпринимательство»

и способностей, перечисленных в Типовых квалификационных требованиях (являющихся базой для формирования критериев оценки).

---

<sup>1</sup> Подготовлено с учетом: Евроскиллс, Техническое описание «Командные соревнования по предпринимательству / развитию бизнеса» © WorldSkillsEurope (WS Europe)

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 (как правило, начиная с дня С-1), чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнования, были прояснены заранее. По поводу выполнения модуля А1 и подготовки бизнес-плана участники получают (не позднее, чем за месяц до дня с-4 Финала Открытого вузовского чемпионата) подробное инструктивно-методическое письмо.

Чемпионат проводится в два этапа: Заочный (разработка, анализ и оценка представленных бизнес-планов) и Очный (собеседование по сути и форме Бизнес-плана, защита проектов, их развитие и продвижение товаров/услуг).

Не позднее, чем за месяц до чемпионата (до дня С-4) публикуется Конкурсное задание, которое в основе своей будет иметь те же модули, которые приведены в настоящем Техническом описании, в соответствии с которым участники разрабатывают бизнес-планы своих проектов. Рекомендуются, чтобы тема проекта, проектная идея соотносились с рынками НТИ, были направлены на развитие движения Worldskills, поддержку здорового образа жизни, развитие молодежного туризма, образования и пр. Требования к оформлению бизнес-планов приведены ниже.

В электронном виде бизнес-план представляется в оргкомитет соревнований не позднее 09.00 часов Дня С-4, в печатном виде до 09.00 часов Дня С-2. Несвоевременное предоставление бизнес-плана в электронном виде влечет за собой наложение штрафа в размере 2,5 штрафных очков за каждый день просрочки (до 10 баллов в сумме). Не представление бизнес-плана ведет к тому, что модуль А1 оцениваться не будет (с потерей 10 баллов). Команда, не представившая бизнес-план, в собеседовании в день С1 по сути и форме бизнес-плана не участвует.

### **1.3 СОСТАВ МОДУЛЕЙ:**

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

Модуль В1: Наша команда и бизнес-идея - 12% от общей оценки

Модуль С1: Целевая группа - 12% от общей оценке

Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 12% от общей оценки

Модуль E1: Маркетинговое планирование - 12% от общей оценки

Модуль F1: Устойчивое развитие - 5% от общего оценке

Модуль G1: Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели - 12% от общей оценки

Модуль H1: Презентация компании - 10% от общего оценке

Специальные Задания - 15% от общей оценки

## **2. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

### **2.1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Независимо от того, является ли конкурсное задание единым или группой отдельных, или взаимосвязанных модулей, оно должно давать возможность оценить профессиональные знания и умения всех разделов ТКТ (см. Техническое описание компетенции «Предпринимательство»).

Целью конкурсного задания является предоставление полных и сбалансированных возможностей для оценки навыков, указанных в ТКТ, по разработанной системе

**Компетенция «Предпринимательство»**

оценивания. Взаимосвязь между конкурсным заданием, системой оценивания и ТКТ является ключевым показателем качества.

Конкурсное задание не охватывает области, за пределами указанных в ТКТ, и не изменяет баланс значимости в ТКТ, за исключением, указанным в разделе 2 ТКТ.

Конкурсное задание дает возможность оценить знания и умения только в процессе выполнения практической работы.

В конкурсном задании не оценивается значение правил и норм WorldSkills.

Техническое описание уделяет внимание всем моментам, влияющим на способность конкурсному заданию дать возможность оценить все знания и умения, указанные в ТКТ.

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

Команда разрабатывает бизнес-план. Команда должна направить электронную копию Бизнес-плана, а так же, цветной информационно-рекламный плакат по проекту в электронном виде формата А3 и демонстрационный видео ролик о команде продолжительностью до 90 секунд на адрес [gkaramushko@yandex.ru](mailto:gkaramushko@yandex.ru) не позднее 09.00 часов дня С-4. Также, представляется внешняя рецензия стороннего эксперта, компетентного в теме разработанного проекта (бизнес-плана) на предмет реалистичности и реализуемости данного проекта (рекомендуемый объем – до 1 страницы шрифт 12 пп, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки).

Все представляемые материалы заверяются конкурсантами (подписи конкурсантов, подтверждающие авторство).

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/> или аналогичной (уточняется на форуме и в Методическом письме. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования уточняется на форуме экспертном сообществе).

Две бумажные копии бизнес-плана каждой участвующей команды должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 09.00 часов в День С-2).

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-2) экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 5 экспертов) и будут включать в себя 10% общей оценки команды.

#### **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, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки. 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 команды, название компании/проекта (если расходится с названием команды), имена участников команды и даты представления.

4. Вторая страница – Оглавление.

**Компетенция «Предпринимательство»**

5. Третья страница размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, 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 в малом бизнесе.

### ***Модуль 2. В1: «Наша команда и бизнес-идея» - 12% от общей оценки***

Данный модуль включает разделы «Организация работы и управление» и «Формирование навыков коллективной работы и управление» Спецификации стандартов.

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит определиться с названием команды, распределить функциональные обязанности, договориться о системе принятия решений и контроле за их реализацией, осмыслить наиболее выигрышные деловые и личностные качества каждого, укрепиться как единая, слаженно работающая команда.

Разработайте плакат представляющий команду и членов команды (то есть участников). Плакат может быть черно-белым, формата А4 и должен содержать оригинальное (креативное и инновационное), соответствующий типу/виду деятельности команды, короткое и запоминающееся название. Допускается использование фотографий.

Приведите в плакате 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.

Определите четко роли каждого из участников в проекте (бизнесе). Приведите аргументы принятия командных решений.

Представьте (на русском языке и с кратким резюме на английском) итоги своей работы членам жюри с использованием плаката, web-презентации в PowerPoint, флип-чарта, необходимого раздаточного материала.

Постарайтесь продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю В1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно. Постарайтесь продемонстрировать в ходе презентации свои ораторские, коммуникативные способности, использование (в разумных объемах) разнообразных средств и приемов презентации (технические средства презентации, раздаточный материал, плакат, флип-чарт и пр.). Будьте ситуативны.

В этом модуле предьявляется, также, бизнес-идея (в составе бизнес-концепции) и общая логика ее развития (в бизнес-плане).

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.

### **Компетенция «Предпринимательство»**

Предстоит разработать бизнес-концепцию, демонстрирующую полное понимание участниками собственного проекта и ясную бизнес-стратегию у самих предпринимателей - от

проработки бизнес идеи и цели проекта, анализа целевой аудитории и конкурентов, до маркетинговой стратегии и бизнес модели.

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?

Необходимо показать (в полноте и логике) последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации. Приведите в наглядной форме описание того, как получить продукт и / или услугу, которые будете предлагать на рынке. Если вы развиваете розничный бизнес здесь придется описать, где и кто ваши поставщики и др. Если это предоставление услуг, то опишите, как можно было бы оказать услугу (например, нанятыми профессионалами, используя специальные инструменты и оборудование и пр.). Если бизнес является производственной компанией, здесь придется дать описание процесса производства, поставок сырья, необходимого для производства и др. Не забывайте об управленческих действиях по решению кадровых, организационно-правовых вопросов и т.п.

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

Бизнес-идея (бизнес-концепция) включается в публичную презентацию.

Постарайтесь четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта. Приведите доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов.

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

Советом экспертов будет предложено аргументировано ответить на три вопроса, которые будут определены на заседании жюри по мотивам рассмотренных бизнес-планов.

### ***Модуль 3С1: «Целевая группа» - 12% от общей оценки***

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации стандартов.

Участники определяют и детально описывают целевые группы (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, с использованием методов и инструментов, 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.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации.

### ***Модуль 4D1: «Планирование рабочего процесса» - 12% от общей оценки***

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

Компетенция «Предпринимательство»

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов (очевидно, что визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и последовательности). В процессе

демонстрации последовательности бизнес-процессов могут быть использованы плакат, слайды web-презентации, пр.

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

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.

#### ***Модуль 5E1: «Маркетинговое планирование» - 12% от общей оценки***

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

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).

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать её 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.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации

#### ***Модуль 6F1: «Устойчивое развитие» - 5% от общего оценке***

Данный модуль включает раздел «Устойчивое развитие» Спецификации стандартов.

Выполняя данный модуль, участники подтверждают понимание социальной ответственности - какважнейшей составляющей понятия об устойчивом развитии бизнеса.

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности, необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса. В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам. Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса и оценить это критически. Кроме того, будут оцениваться наличие всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса, реалистичность, подробное описание действий и примеры.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

### **Компетенция «Предпринимательство»**

#### ***Модуль 7G1: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 12% от общей оценки***

Данный модуль включает раздел «Финансовые инструменты» Спецификации стандартов.



В этом модуле компания должна провести точные расчеты на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль.

Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средства и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата.

Важно использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж. В этом модуле обосновывается, также, ценообразование на продукты и услуги с определением маржинального дохода на единицу продаж.

В рамках данного модуля участники должны:

- составить бюджет инвестиций;
- определить и обосновать текущие и будущие источники финансирования проекта (кредиты, займы, субсидии, гранты, краудфандинг и пр.);
- обосновать ценообразование (статьи переменных расходов на единицу продукции/услуг, маржа, маржинальная доходность);
- разработать план доходов и расходов – БДР (величины продаж в натуральном выражении на основе результатов маркетинговых исследований, доходы, переменные расходы, постоянные расходы, включая проценты по кредитам и займам, амортизацию, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, определен чистый финансовый результат или чистая прибыль);
- обосновать выбор режима налогообложения и произвести расчеты всех налогов и выплат во внебюджетные фонды;
- изложить и обосновать стратегию основателей проекта (продажа, развитие проекта, привлечение стратегических инвесторов);
- рассчитать показатели экономической эффективности проекта.

Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны. Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

### ***Модуль 8Н1: «Презентация компании» - 10% от общего оценки***

Презентация компании должна включать наиболее важные аспекты всех модулей (от А до Н).

Готовится, также, презентация в PowerPoint. Оформление слайдов должно соответствовать сложившимся правилам оформления деловых презентаций (разумное количество шрифтов и размера шрифта, продуктивное использование пространства слайда и др.). Слайды презентации должны быть читаемы, комфортны для зрительного восприятия.

Само представление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участники выйдут за предложенные временные рамки.

**Компетенция «Предпринимательство»**

Презентация компании, помимо электронной презентации PowerPoint, может включать в себя любые другие подходящие элементы.

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.

Жюри может задавать вопросы. Способность ответить на вопросы жюри также включены в оценку.

Презентация и последующее обсуждение проводятся на русском языке. Краткий комментарий на английском приветствуется, но не является обязательным.

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

Требования к одежде на защите по модулю Н1: для мужчин - официальный пиджак или жакет, черные брюки, белая рубашка, черный галстук без рисунка или с символикой Worldskills, черные носки и черные ботинки.

Для женщин: официальный пиджак или куртка, черные брюки или юбка до колен, белая блузка без воротника или с небольшим воротником, не выходящим за отвороты пиджака, черные или цвета кожи бесшовные чулки (колготки) и черные туфли.

Участники могут быть в своей официальной конкурсной одежде (фирменная одежда делегации, образовательной организации и пр.).

### ***Специальные этапы - 15% 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 требует 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 по итогам самих специальных этапов.

#### ***Задание 1.***

Представьте основные этапы технологии создания вашего бизнеса. Дайте краткое описание этих этапов.

Существуют несколько стадий жизни малого бизнеса. Конечно, не каждый бизнес проходит все жизненные циклы, в силу различных причин. Знание этих жизненных циклов, помогает распознать в какой точке жизни и своего развития находится ваше дело. Это в свою очередь поможет продлить жизнь вашему бизнесу. Представьте в виде схемы все жизненные этапы вашего бизнеса, обоснуйте их.

Цель данного задания – оценить навыки и компетенции участников команды при составлении основных этапов создания собственного бизнеса, а также способность публично продемонстрировать полученные результаты.

Результаты работы над заданием 1 могут быть представлены в виде презентации или на флипчарте.

#### ***Задание 2.***

Ваш бизнес нашел свою нишу и первые два года приносит прибыль, однако при анализе третьего года деятельности вашего предприятия было выявлено, что объем реализации снизился. Составьте план мероприятий для увеличения сбыта.

**Компетенция «Предпринимательство»**

Уровень продаж определяет успешность ведения бизнеса в любой сфере. Каждая компания ориентирована на увеличение узнаваемости бренда, привлечение внимания к

своему продукту и получение стабильно высокой выручки. Жесткая конкуренция, постоянные рекламные акции, идентичность товаров разных производителей влияют на восприятие потребителей. Уже недостаточно просто продавать качественную продукцию, нужно убедить целевую аудиторию в необходимости покупки своего товара. Именно поэтому в современных рыночных условиях, когда в любой момент есть угроза снижения сбыта, необходимо вовремя максимально использовать действенные методы увеличения продаж. Это задание направлено на визуализацию процесса увеличения сбыта с использованием следующего алгоритма работы над увеличением продаж:

- сформулировать цель;
- определить факторы, влияющие на достижение цели (декомпозиция);
- определить задачи по факторам для достижения цели;
- определить пути повышения объемов реализации;
- составить план повышения сбыта.

В процессе демонстрации алгоритма последовательности увеличения объемов сбыта могут быть использованы слайды презентации, плакат на флипчарте.

### **3. РАБОТА С КЗ НА ДИСКУССИОННОМ ФОРУМЕ**

Организаторы Открытого вузовского чемпионата Молодые профессионалы ( WSR) – ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет» принимают к сведению, что до начала конкурса все обсуждения, обмен сообщениями, сотрудничество и процесс принятия решений по компетенции происходят на дискуссионном форуме, посвященном соответствующей компетенции (<http://forum.worldskillsrussia.org>).

Модератором форума является Главный эксперт WSR (или Эксперт WSR, назначенный на этот пост Главным экспертом WSR). Временные рамки для обмена сообщениями и требования к разработке конкурса устанавливаются Правилами конкурса.