

## Рекламное обращение и интервью с членами жюри

### Ключевые критерии оценки

1. Ценность, добавляемая к предыдущему этапу: 40%
2. Понимание того, как функционирует и масштабируется бизнес: 40%
  - a. Навыки убедительной презентации/рекламы (вербальная и невербальная коммуникация)
  - b. Компетентность в различных аспектах ведения бизнеса
  - c. Понимание рыночной ситуации и потенциала роста проекта
  - d. Управление неопределенностью и рисками
3. Команда: 20%

**ЦЕЛЬ:** продемонстрировать умение использовать рекламное обращение (elevator pitch) для представления приоритетных аспектов бизнеса, а также полное понимание основных характеристик и особенностей бизнеса и перспектив его успешного развития.

### Общая концепция оценки проектов, представленных на соревновании «Предпринимательский вызов»

- В процессе оценки члены жюри выступают в роли потенциальных инвесторов и рассматривают представленные проекты с этой точки зрения.
- Основные факторы, принимаемые во внимание при оценке представленных проектов, - их ценность, конкурентоспособность и потенциал роста.
- Команда, демонстрирующая соответствие вышеуказанным факторам и получившая наибольшее количество баллов от большинства членов жюри, станет победителем соревнования.

Успешное рекламное обращение и интервью с членами жюри должны показать потенциал команды стать настоящим бизнесом и успешно внедрить свой продукт на рынке, а также убедить в том, что инвестиции в данный проект будут выгодными, и потенциальным инвесторам будет легко отслеживать успех стартапа.

### Критерии

Рекламное обращение и интервью проводится в формате переговоров с инвесторами, роль которых исполняют члены жюри. На рекламное обращение отводится максимум 2 минуты, на беседу с инвесторами – максимум 10 минут. Соревнующиеся команды смогут сначала прорекламировать свои идеи, а затем обсудить с жюри возможности и потенциал роста своего бизнеса.

С помощью рекламного обращения команды пытаются «продать» свои идеи и возбудить к ним интерес, чтобы инвесторы захотели узнать больше, оценить перспективность и рассмотреть возможность инвестирования. Во время интервью у команды будет возможность продемонстрировать сплоченность, профессионализм и энтузиазм; подробнее объяснить и аргументировать свой проект; продемонстрировать понимание рыночной

ситуации и всех аспектов и потенциала своего бизнеса; рассказать о том, как команда планирует добиться успеха, и что для этого потребуется, какие риски с этим сопряжены и что будет сделано для их предотвращения. В свою очередь, члены жюри смогут поделиться с командами своими впечатлениями о проекте, задать вопросы, которые помогут молодым людям увидеть новые возможности и перспективы, сильные и слабые стороны своих проектов.

Команды представляют свои проекты самостоятельно и могут иметь при себе свои продукты или их описания. Преподаватели и бизнес-консультанты не присутствуют на этом этапе соревнования.

**Приложение: Судейский лист**

**Рекламное обращение и интервью с жюри**

**Название команды:** \_\_\_\_\_

<b>КРИТЕРИИ</b>	<b>КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ 1-5</b>	<b>ЦЕННОСТЬ</b>	<b>РЕЗУЛЬТАТЫ</b>
<p><b>Ценность, добавляемая к предыдущему этапу:</b>            Инновационность, Разработка продукции, Маркетинговая стратегия, Финансовые планы и достижения, Стратегия развития, и т.д..</p>		4	
<p><b>Вербальная и невербальная коммуникация</b>            Насколько команде удалось представить опыт, приобретенный в процессе работы над проектом (личный и профессиональный рост и достижения)?</p>		1	
<p><b>Компетентность в бизнесе</b>            Насколько команде удалось реализовать свою идею и достичь конкретных результатов? Смогла ли команда продемонстрировать понимание того, что необходимо для превращения теории в практику?</p>		1	
<p><b>Рыночная ситуация и окружающая среда</b>            Насколько команде удалось продемонстрировать понимание позиции и потенциала их бизнеса в определенной рыночной ситуации и окружающей среде? Смогла ли команда проанализировать экономические, социальные и культурные аспекты и перспективы? Учла ли команда социо-культурный контекст рынка (потребительские ценности, убеждения и нормы общества)?</p>		1	
<p><b>Отношения: управление неопределенностью и рисками</b>            Насколько команда оказалась в состоянии исследовать, принять во внимание и отреагировать на факторы неопределенности, связанные со стратегией реализации бизнес-идеи? Смогла ли команда определить и рассчитать возможные риски? Способна ли команда осознать ошибки и извлечь из них урок (поддерживает ли команда подобное отношение к неудаче)?</p>		1	
<p><b>Мотивация и организованность команды</b>            Есть ли у команды четкая общая цель, и все ли вносят вклад в ее достижение? Насколько четко распределены роли и обязанности в команде? Демонстрируют ли учащиеся ответственность за свою работу? Насколько явно демонстрируются лидерские качества?</p>		2	
	Максимум 50		

## Распределение баллов

1 – 2 балла:	За неубедительное, недостаточно полное и неудовлетворительное исполнение
3 балла:	За хорошее исполнение
4 -5 баллов:	За отличное исполнение без недостатков или с незначительными недостатками