

ПРЕЗЕНТАЦИЯ – КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

1. Содержание, релевантность и формат презентации: 45%
 - a. Презентация
 - b. Вербальная и невербальная коммуникация
 - c. Командный дух, лидерские качества и профессионализм
 - d. Техника продаж
2. Понимание ключевых элементов ведения бизнеса: 45%
 - a. Ценностное предложение и уникальное торговое предложение
3. Ценность, добавляемая к предыдущему этапу: 10%

ЦЕЛЬ: Продемонстрировать, насколько эффективно команда использует презентационные навыки, чтобы привлечь потенциального инвестора или партнера, впечатленного представленным бизнесом. Презентации дают возможность в динамичном и привлекательном формате уточнить представления членов жюри и аудитории о соревнующихся командах.

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.

Успешная презентация должна 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

На национальном соревновании презентации проводятся на русском языке, а на международном – на английском языке

Максимальная продолжительность презентации - 4 минуты. Команды могут использовать любые доступные средства и инструменты презентации. Нет ограничений ни в отношении содержания, ни в отношении формата. Однако команда должна лично представить свой проект – например, нельзя просто записать и продемонстрировать видео. Регламент соревнования не предполагает сессии вопросов и ответов по завершении презентации, так что командам надо сделать все, чтобы включить в выступление самые важные и яркие

аспекты их проектов, включая их конкурентоспособность, коммерческую и инвестиционную привлекательность и потенциал роста.

Презентация проводится только членами команды. Если нет пульта для переключения слайдов, этим может заняться представитель организаторов соревнования, пользуясь компьютером или другим устройством, на которое загружена презентация.

О технических требованиях и ограничениях участники соревнования оповещаются за две недели до соревнования.

Приложение: Судейский лист

Оценка презентации

Название команды: _____

КРИТЕРИИ	БАЛЛЫ 1-5	ЦЕННОСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Качество презентации Насколько структурировано, четко и понятно оформлена презентация? Насколько визуальные средства сочетаются с содержанием презентации?		1	
Вербальная и невербальная коммуникация Насколько привлекательно представлена идея? Насколько интересна и оригинальна манера представления презентации?		1	
Командный дух, лидерские качества и профессионализм Насколько слажено, уверенно и профессионально команда проводит презентацию? Обоснованна ли аргументация? Одеты ли участники соответствующим образом?		1	
Техника продаж Насколько успешна команда в донесении сути своего проекта до аудитории? Очевидно ли, в чем заключается их предложение? Эффективна ли демонстрируемая техника продаж?		1	
Понимание ключевых элементов ведения бизнеса Насколько ясно и последовательно изложены идея и концепция бизнеса? Содержит ли презентация уникальное торговое предложение? Насколько убедительно ценностное предложение?		4	
Ценность, добавляемая к предыдущему этапу		1	
			Максимум – 45

Если команда не укладывается в 4 минуты, баллы будут сняты

Распределение баллов

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