

**Дополнительные требования и рекомендации
по оформлению и представлению работ на секцию
«Бизнес-тезис»**

Цель «бизнес-тезиса» - дать участникам возможность примерить на себя роль начинающего предпринимателя, взглянуть на окружающий мир не глазами обывателя, а с точки зрения человека обладающего желанием и возможностями его изменить. В рамках своей работы вы оцените ту или иную существующую проблему, начиная от голода в той или иной стране и заканчивая несовершенством гражданских институтов. Определите свою целевую аудиторию - тех, кто заинтересован в ее решении и готов финансировать ваши усилия. А также придумаете, как именно вы будете решать данную проблему – придумаете новое техническое изобретение, новый способ оказания распространенной услуги или предложите новый способ инновационной доставки товаров. Для каждого из пунктов вы должны сформировать и обосновать предложения и идеи, которые и создадут фундамент вашего будущего бизнес-проекта.

Работая над проектом участники научится и применят на практике навыки:

- Анализа рынка
- Критического мышления и принятия решений
- Креативного решения проблем
- Оценке эффективности любой идеи
- Планирования и организации своей работы

В финале конкурса проекты будут защищаться перед действующими бизнесменами и экспертами институтов развития. Абсолютно каждый проект получит не только оценку, но и рекомендации по его доработке. Победители смогут напрямую связаться с бизнесменами и организациями, которые могут помочь с дальнейшей реализацией проекта, если вы захотите развивать его в дальнейшем. В рамках конкурса вы можете протестировать свой проект перед отправкой его на такие конкурсные программы как SberZ, ФРИИ, Фонд Бортника и многие другие.

Шаблон заявки для подачи на секцию «Бизнес-тезис»

Название проекта

Автор (Ф.И.О.)

Целевая аудитория Проекта:

Опишите максимально полно, кто будет основным выгодоприобретателем вашего проекта, и будет финансировать вашу работу. Это могут быть и компании, государственные институты, наряду с обычными людьми. Постарайтесь описать их максимально точно – пол, возраст, место проживания, доход в месяц и прочее. Постарайтесь подобрать максимальное количество параметров, которые помогут сделать понятное описание ваших будущих клиентов для экспертов конкурса. Также проведите оценку того, какое количество клиентов может быть у вашего проекта и аргументируйте свою оценку данными статистики или иной достоверной информацией

Решаемая проблема целевой аудитории:

Опишите ту проблему, которую испытывают представители целевой аудитории. Помните, что проблема – всегда отсутствие какого-либо блага. Оно может быть недоступно из-за географических условий (далеко и дорого везти к клиентам), недоступно из-за стоимости (слишком дорого для представителей целевой аудитории), просто не существует (еще не изобрели). Также приведите обоснование (данные официальных органов статистики, информацию из статей опубликованных в научных журналах, специальных аналитических изданий, таких как Bloomberg, РБК)

Опишите предлагаемое решение:

Опишите свое предлагаемое решение указанной проблемы целевой аудитории. Подход может быть самым разнообразным – от создания нового продукта или услуги, до оригинального способа монетизации. Главное – уделите внимание оригинальности – основному ключу успеха бизнес проекта и основному критерию оценки проектов, поданных на данный конкурс. Отдельное внимание уделите описанию ценностного предложения – тому, что именно приобретает ваш клиент (экономия времени или денег, уменьшение стресса, комфорт, уважение или даже зависть окружающих и т.п.). Помните, что покупая тот или иной продукт, клиент приобретает не само решение, а ту, зачастую неосознаваемую ценность, которую и дает ваше решение.

Конкурентный анализ:

Любое решение всегда имеет аналоги. Даже если вы предложили абсолютно новый товар или услугу, то уже существует его заменитель, который люди использовали раньше для решения этой проблемы – вместо фотографии раньше писали картины, вместо машин были ездовые животные и т.п.

Поэтому во время конкурентного анализа постарайтесь подобрать не менее 2 аналогов вашего решения на российском рынке, 2 на мировом рынке (в том числе и товары заменители)

Шаблон конкурентного анализа

<i>Наименование свойства продукта</i>	<i>Ваш продукт</i>	<i>Российский аналог 1</i>	<i>Российский аналог 2</i>	<i>Международный аналог 1</i>	<i>Международный аналог 2</i>
<i>Свойство продукта 1</i>					
<i>...</i>					
<i>Свойство продукта n</i>					

Доходы от реализации проекта:

Исходя из оценки объема вашей целевой аудитории и конкурентного анализа предположите

планируемый доход вашего проекта за определенную единицу времени, например за год, за месяц и т.п.

Планируемый срок реализации Проекта:

Разбейте реализацию своего проекта на этапы и оцените срок реализации каждого из них. Например, создание компьютерного приложения состоит из нескольких условных этапов - подготовка технического задания, написание backend части, написание frontend части, альфа и бета тестирование продукта и только потом релиз (выход продукта на рынок). Аналогично определите этапы реализации вашего проекта, например, по аналогии со схожими проектами и также оцените длительность каждого этапа.

№ этапа	Наименование этапа	Описание проводимых работ	Длительность работ в месяцах