УТВЕРЖДАЮ
Менеджер компетенции
«Предпринимательство»

_____Д.А.Суханов
«___»_____2020г.

Конкурсное задание

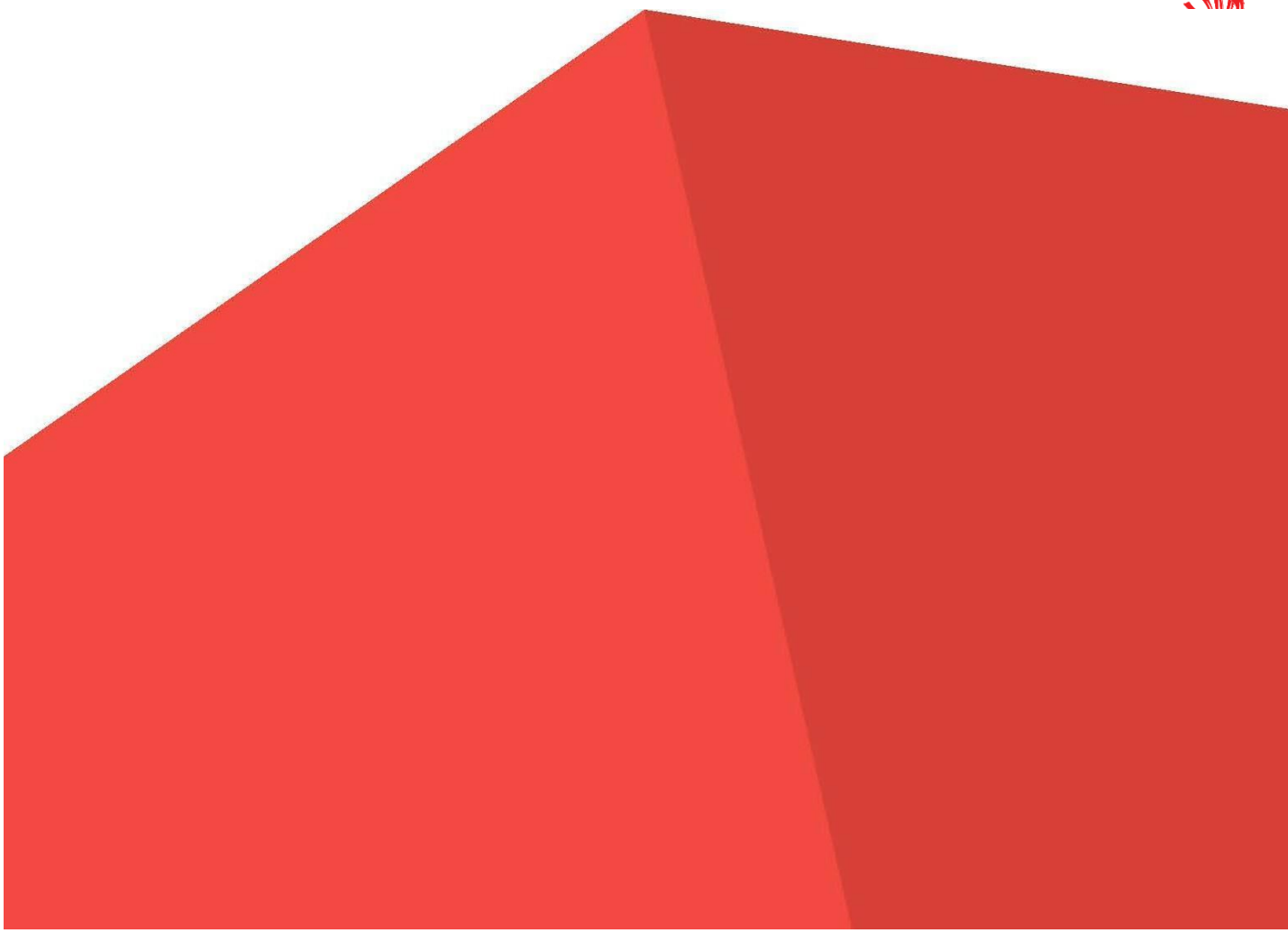
Компетенция

Предпринимательство

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. Формы участия в конкурсе
2. Задание для конкурса
3. Модули задания и необходимое время
4. Критерии оценки
5. Необходимые приложения

Количество часов на выполнение задания:15 ч.



1. ФОРМЫ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Командное соревнование, команда 2 человека.

2. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА

Содержанием конкурсного задания является Предпринимательская деятельность. Конкурсное задание имеет несколько модулей, выполняемых последовательно.

Конкурс – 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.

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы модулей, так и в отношении процесса выполнения конкурсного задания. Если участники конкурса не выполняет требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других конкурсантов, такой участник может быть отстранен от конкурса.

Время и детали конкурсного задания в зависимости от конкурсных условий могут быть изменены членами жюри.

Конкурсное задание должно выполняться помодульно. Оценка также происходит от модуля к модулю.

3. МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ

Модули и время сведены в таблице 1

Таблица 1.

№ п/п	Наименование модуля	Рабочее время	Время на задание*
1	Модуль A1: Бизнес-план команды – 15% от общей оценки	C-1 заочно	
2	Модуль B1: Наша команда и бизнес-идея - 8% от общей оценки	C1	1 час
3	Модуль C1: Целевая группа - 10% от общей оценке	C1	1 час
4	Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 12% от общей оценки	C1	1 час
5	Модуль E1: Маркетинговое планирование - 12% от общей оценки	C2	1 час
6	Модуль F1: Устойчивое развитие - 5% от общего оценке	C2	45 мин
7	Модуль G1: Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели - 10% от общей оценки	C3	1 час
8	Модуль H1: Продвижение фирмы/проекта - 13% от общей оценки	C3	1 час
9	Специальные Задания - 15% от общей оценки	C1-C3	1,5 часа

Модуль 1. А1: «Бизнес-план» - 15% от общей оценки

Команда разрабатывает бизнес-план, который должен содержать краткую но понятную информацию и давать ответы на волнующие инвесторов вопросы — каков объем инвестиций, сроки кредитования, гарантии возврата, объем собственных средств. Разделы документа должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Команда должна направить электронную копию Бизнес-плана с приложениями на адрес daryusha0109@mail.com не позднее 09.00 часов дня С-4

1. Бизнес-план в формате Word;
2. Приложения:

- Видео ролик в формате mp4/avi/mov.
- Информационно-рекламный плакат в формате .jpeg.
- Рецензия в формате .pdf.
- Ссылка на маркетинговое исследование (исследование рынка и/или опрос) в google форме.
- Финансовые расчеты в формате excel.

Формат письменных материалов (Бизнес-план):

1. Размер страниц бизнес-плана должен быть 21 х 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 Бизнес-плана 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, Times New Roman, 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.

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. Технико-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

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 сообществом).

Две бумажные копии бизнес-плана, рекламно-информационный плакат, рецензия и приложения каждой участвующей команды должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 09.00 часов в День С-2).

Непредставление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов (в зависимости от ситуации от 0,25 до 15 баллов по модулю А1).

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 3 экспертов) и будут включать в себя 15% общей оценки команды.

Формат расчетов Excel (период 2 года):

Лист1 - данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.

Лист2 Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат)

Лист 3 План на будущие периоды Доходов и расходов

Лист 4 Расчеты себестоимости продукции

Лист 5 Факт прошлых периодов Доходов и расходов

Лист 6 Фактический баланс на предыдущую отчетную дату

Лист 7 Прогнозный баланс

Лист 8 План ДДС будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.

Лист 9 Факт LLC за прошлые периоды

Лист 10 Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные инвестиции в проект (стартовые+оборотный), Простой период окупаемости, NPV, IRR, IP, Рентабельность продаж по проекту.)

Ссылки в файле только внутри таблицы. Не допускаются внешние ссылки, скрытые ссылки на данные, таблицы, картинки. Если такие ссылки обнаруживаются в эксель - таблицы полностью заменяются на данные.

Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Финансовые (математические) расчеты следует приводить в таблицах, схемах, в т.ч. с использованием Excel. Динамику показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы. Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Каждая таблица должна иметь заголовок, точно и кратко отражающий ее содержание.

Формат информационно-рекламного плаката:

1. Формат А3;
2. Полноцвет (3 и более цветов);
3. Назначение – реклама.
4. Формат файл .jpeg
5. Размер не более 150 Мб.

Формат и требования к видеоролику:

1. В видеоролике должна присутствовать начальная заставка не менее 3 секунд (название проекта и фио авторов).
2. В видеоролике должна присутствовать конечная заставка не менее 3 секунд (название проекта + Контакты).
3. Размер ролика не должен превышать 150 Мб.
4. Формат ролика только в формате mp4/avi/mov.
5. В ролике есть ссылка на правомерность используемых аудио и видео материалов.

В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т.п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере, как в черно-белом, так и в цветном варианте.

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении. Все рисунки должны иметь наименование, которое помещают под иллюстрацией.

Приветствуется применение в ходе работы над проектом и разработки бизнес- плана софта 1С в малом бизнесе.

Модуль 2. B1: «Наша команда и бизнес-идея» - 8% от общей оценки

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит обосновать название команды, распределить функциональные обязанности, осмыслить наиболее выигрышные деловые и личностные качества каждого, укрепиться как единая, слаженно работающая команда.

В этом модуле предъявляется, 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.

В модуле разрабатывается описание общей информации о фирме (предприятии) или компании, описание отрасли и перспективы ее развития.

Характеристика среды бизнеса: анализ отрасли компании, отраслевое окружение и концепция бизнеса. Проведен анализ ближней среды (5 сил Портера или другие методы анализа).

Возможно наглядное представления 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.

Структура данной части:

- Наименование продукции
- Назначение и область применения
- Основные характеристики
- Конкурентоспособность
- Патентоспособность и авторские права
- Наличие или необходимость лицензирования
- Степень готовности к выпуску и реализации продукции

Приведите сильные стороны каждого из членов команды, значимые для реализации вашего проекта (не менее 3-х четко сформулированных качеств каждого из участников, которые используются 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.

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.

Постарайтесь продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю B1: 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, флипп-чарт и пр.). Будьте ситуативны.

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.

Модуль 3С1: «Целевая группа» - 10% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации стандартов.

В данном модуле разрабатываются целевая аудитория и образ клиента:

- Анализ рынка и отрасли
- Целевые рынки (целевые потребители)
- Анализ рынков сбыта (оценка размера рынка и возможных тенденций его развития, оценка доли рынка и объема продаж, сегментация рынка и определение ниши продукта бизнеса).

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

Определено и продемонстрировано отношение целевой группы к определенной сфере коммерческого взаимодействия, к определенному товару/услуге.

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

Важно использовать официальные и фактические данные для расчета численности целевых групп, доли и ниши рынка. Анализ фактической и прогнозируемой ситуации по работе с целевой аудиторией (воронки продаж).

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.

В этом модуле описывается организация руководящего состава и основных специалистов, организационная структура предприятия и сроки реализации проекта, способы мотивации руководящего состава. Расчет постоянных и переменных издержек на производство, объемов производства и сбыта, расчет себестоимости продукции и общие сведения о возможностях предприятия.

Структура данной части:

- географическое положение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций
- технология и уровень квалификации кадров
- потребность в площадях
- объем производства
- заработная плата и другие расходы на персонал
- затраты на сырье и материалы
- текущие затраты на производство
- переменные издержки
- постоянные издержки

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов, производственных процессов и организации деятельности организации (визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и последовательности, на каждом этапе развития проекта). В процессе демонстрации последовательности бизнес-процессов могут быть использованы плакат, слайды web-презентации, пр.

Модель бизнес-процессов, должна быть обоснована представленном методом/концепцией структурирования и управления. Должны быть отражены используемые в работе средства планирования и контроля.

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, продумайте возможные варианты выхода из проекта. Проанализируйте потребность в ресурсах.

На основании схемы бизнес-процессов, должны быть представлены антикризисный и перспективный план, для бизнеса и каждого участника команды. Определите бизнес-процессы (управляющие, операционные и поддерживающие).

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

В модуле оцениваются планирование реализации проекта, производства и бизнес-процессов. Организационно-управленческая структура и структура развития проекта. Фактически примененные методы и средства управления и структурирования проекта. Для планирования реализации проекта используйте информационные программные средства (MS Project, Expert Project и т.п.)

Результаты работы над модулем представляются в виде презентации.

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

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

Прежде всего, для вашего товара должен существовать рынок сбыта. В данном модуле вы должны показать, что этот рынок есть. Потенциальные покупатели делятся на конечных потребителей и оптовых покупателей. Если потребителем выступает предприятие, то оно характеризуется месторасположением и отраслью, в которой вы работаете. Также, стоит описать потребительские свойства товаров - цена, срок службы изделия, внешний вид и другие:

1. требования, которые потребитель предъявляет к продукции данного вида и ваши возможности им соответствовать
2. анализ и описание конкурентов, какие сильные и слабые стороны вы будете иметь
3. маркетинговые исследования, описание рынка и его перспективы развития
4. сбыт — начиная от упаковки и хранения и заканчивая непосредственно сбытом в местах продаж и гарантийным обслуживанием
5. привлечение потребителей — какими способами (маркетинговыми инструментами), анализ эластичности спроса по цене, стратегии ценообразования.

Проведен анализ взаимовлияния методикой для анализа отраслей и выработки стратегии бизнеса.

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). А также компания разрабатывает и обосновывает выбор рекламных моделей.

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать ее 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.

При демонстрации результатов маркетинговых исследований оценивается, выбранный метод исследования, соответствие метода исследования и задач маркетинга. Показатели квотности и репрезентативности выборки исследования при анализе результатов. Обязательно наличие анкеты и ссылки на базу данных исследования в google форме.

Фактически реализованная рекламная компания представляется, в виде анализа результатов запланированной стоимости на привлечение 1 клиента и фактических затрат.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации

Определите роли для своей компании в области маркетинга.

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

Данный модуль включает раздел «Устойчивое развитие» Спецификации стандартов.

Участникам необходимо исследовать 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.

Необходимо оценить воздействие проекта на окружающую среду, предусмотреть меры по защите от негативного воздействия, определить класс производственных и бытовых отходов, потребность в переработке и утилизации сырья или отходов.

Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса, оценить устойчивость и выработать меры по поддержанию её на высоком уровне.

Важным является также экономический аспект устойчивого развития, в том числе, расчет точки безубыточности.

Необходимо продумать кадровую политику своего предприятия, создание благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития.

Кроме того, будет оцениваться наличие всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса, его реалистичность, подробное описание действий и фактические примеры, реализованные при организации бизнеса.

В этот модуль включается публичная презентация.

Модуль 7G1: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 10% 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 средств и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата.

В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж.

При расчете стоимости продукции желательно воспользоваться как минимум одной из известных моделей калькуляции расходов (direct-costing, absortion costing, standard-costing, activity based costing и пр.), а при обосновании ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы).

В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели (PP, DPP, NPV, IRR, IP и другие).

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

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: «Продвижение фирмы/проекта» - 13% от общей оценки

Данный модуль включает разделы «Организация работы», «Формирование навыков коллективной работы и управления», «Продвижение фирмы/проекта», «Презентация компании» Спецификации стандартов.

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

В данном модуле участникам необходимо продемонстрировать жизнеспособность фирмы/проекта, показать предпринятые конкретные шаги по реализации проекта, а также достигнутые результаты. Оценка эффективности проекта. Оценка значимости проекта, его эффективность и направленность. Анализ чувствительности предприятия к внешним факторам. Гарантии и риски компании. Гарантии по окупаемости проекта и возврату заемных средств. Описание возможных рисков и форс-мажорных моментов.

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.

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

Презентация компании, помимо электронной презентации PowerPoint, может включать в себя любые другие подходящие элементы: использование программных решений/коммуникации для целей бизнеса, практические примеры деловой переписки, коммерческих предложений и пр.

Оценка презентации строится на основе учета 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 саморефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках 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/синие/серые брюки, белая рубашка, черный/синий/серый галстук без рисунка или с символикой WSR, черные/синие/серые носки и черные/синие ботинки.

Для женщин: официальный пиджак или куртка, черные/синие/серые 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.

4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (субъективные и объективные) таблица 2. Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 100.

Таблица 2.

Критерий		Баллы		
	Модуль	**Мнение судей**	**Измеримая**	**Всего**
A	Бизнес-план команды	3	12	15
B	Наша команда и бизнес-идея	2	6	8
C1	Целевая группа	5	5	10
C2	Специальное задание 1	3	2	5
D	Планирование рабочего процесса	4	8	12
D2	Специальное задание 2	3	2	5
E1	Маркетинговое планирование	4	8	12
E2	Специальное задание 3	3	2	5
F	Устойчивое развитие	2	3	5
G1	Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	2	8	10
H	Продвижение фирмы/проекта	5	8	13
Всего		36	64	100