

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

«ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

	VOIU
RU	ПРЕЗЕНТАЦИОННАЯ
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОНАТ	ВУЗОВСКИЙ ЧЕМПИОНАТ
СФЕРА УСЛУГ	

Оглавление

1.	ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К КОМПЕТЕНЦИИ ВОРЛДСКИЛЛС	3
1.1.	Наименование компетенции	3
1.2.	Описание компетенции	3
1.3.	Стандарт спецификации навыков Ворлдскиллс	4
1.4.	Специальные правила компетенции	8
1.5.	Ассоциированные документы и применение технического описания компетенции	8
2.	РЕГИОНАЛЬНАЯ ЧЕМПИОНАТНАЯ ЛИНЕЙКА	10
2.1.	Особые правила	10
2.2.	Коды профессий и специальностей	10
2.3.	Особенности проведения чемпионатов	10
2.4.	Особые требования к конкурсантам	10
2.5.	Особые требования к экспертам	10
2.6.	Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции	10
2.7.	WSSS	11
2.8.	Требования к конкурсному заданию	11
2.8.1.	Тип конкурсного задания	12
2.9.	Требования к схеме оценки	12
2.9.1.	Матрица пересчета WSSS в Критерии оценки	12
2.9.2.	Методика оценки компетенции	13
2.10.	Специальные материалы, оборудование, инструменты	13
2.10.1	Материалы, оборудование и инструменты в Тулбоксе	13
2.10.2.	Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке	14
3.	ВУЗОВСКАЯ ЧЕМПИОНАТНАЯ ЛИНЕЙКА	15
3.1.	Особые правила	15
3.2.	Коды профессий и специальностей	15
3.3.	Особенности проведения чемпионатов	15
3.4.	Особые требования к конкурсантам	15
3.5.	Особые требования к экспертам	15
3.6.	Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции	15
3.7.	WSSS	16
3.8.	Требования к конкурсному заданию	16
3.8.1.	Тип конкурсного задания	17
3.9.	Требования к схеме оценки	18
3.9.1.	Матрицы пересчета WSSS в Критерии оценки	18
3.9.2	Методика оценки компетенции	18
3.10.	Специальные материалы, оборудование, инструменты	19
3.10.1	Материалы, оборудование и инструменты в Тулбоксе	19
3.10.2.	Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке	19

1. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К КОМПЕТЕНЦИИ ВОРЛДСКИЛЛС

1.1. *Наименование компетенции*

Технологическое предпринимательство / Technological Entrepreneurship

1.2. *Описание компетенции*

Технологический предприниматель – перспективная профессиональная позиция, область деятельности, в которой проводится поиск и проверка новых технологических решений для рыночных или общественных задач. В данном виде деятельности проводятся социотехнические эксперименты с неопределенным результатом, ведется исследовательская работа, требующая навыков постановки и полевой проверки гипотез, фиксирования статистических данных, планирования последующего хода эксперимента. Успешное экспериментальное исследование рынка с выходом на заключение первых договоров, исследование и построение существующих и новых моделей организации бизнеса, их оптимизация, внедрение и тестирование составляют основные задачи технологического предпринимателя, и умение их решать формируется преимущественно в сфере высшего образования.

Компетенция активно использует инструменты, наработанные техническими университетами: исследовательские практики, сборки проектных групп, фундаментальный междисциплинарный аппарат. Рабочая деятельность в области технологического предпринимательства также связана с смежными областями и подразумевает умение организовать взаимодействие со специалистами в области информационных технологий, инженерии, менеджмента, маркетинга, юриспруденции и экономики.

Используя имеющиеся знания в различных областях, коммуникативные и когнитивно-поведенческие техники, современные методы моделирования, специальное программное обеспечение для проектирования и разработки, понимая возможности и ограничения современных и перспективных цифровых технологий, умея представить результаты и обосновать свой проект, оформить документацию в соответствии с современными стандартами и нотациями, разработать и протестировать ИТ-или инженерное решение для предложенной бизнес-модели, технологический предприниматель самостоятельно или в составе команды решает

задачи в интересах своего работодателя или заказчика. В своей работе он использует как внутреннее законодательство, так и международные правовые юридические нормы и стандарты, лучшие практики и решения.

Независимо от того, работает он один или в команде, технологический предприниматель максимально ориентирован на достижение поставленной перед ним цели, предлагает альтернативные пути ее достижения и выбирает из них оптимальный в существующих условиях, информирует заказчика о всех преимуществах и недостатках процесса трансформации, планирует и организует свою деятельность, координируя ее с другими сотрудниками, либо подчиняясь директивам руководства и внутренним нормам организации.

1.3. Стандарт спецификации навыков Ворлдскиллс

№ п/п	Раздел
1	Документация, организация рабочего места и безопасность
	Специалист должен знать и понимать: - что такое отчет, и для каких целей он используется - виды документов для заключения сделок с контрагентами - способы документирования требований к умениям и навыкам потенциального сотрудника - что такое вакансия, и способы документирования ее содержания в соответствии с деловыми нормами - способы документирования хода проведения переговоров - способы документирования предложения о работе в соответствии с деловыми нормами - инструкцию по охране труда и техники безопасности при работе на персональном компьютере и ноутбуке - инструкцию для пользователя продукта Специалист должен уметь: - готовить отчеты по результатам работ - готовить шаблоны документов для заключения сделок с контрагентами - готовить технические задания для поиска человека в команду - составлять и оформлять текст вакансии - документировать ход проведения переговоров - составлять предложение о работе успешному кандидату - соблюдать инструкцию по охране труда и техники безопасности при работе на персональном компьютере и ноутбуке - разрабатывать инструкцию для пользователя продукта
2	Коммуникация и презентационные навыки
	Специалист должен знать и понимать: - техники “теплых” переговоров - техники “холодных” переговоров - что такое проблемное интервью - что такое решенческое интервью - что такое сделка

	- что такое собеседование - методики проведения собеседований Специалист должен уметь: - коммуницировать, используя техники “теплых” переговоров - коммуницировать, используя техники “холодных” переговоров - проводить проблемные интервью - проводить решенческие интервью - заключать сделки с контрагентами - проводить собеседования с использованием различных методик проведения собеседований
3	Специализированное программное обеспечение
	Специалист должен знать и понимать: - инфраструктуру и функционал графических редакторов и приложений для просмотра, работы с PDF-файлами - инфраструктуру и функционал офисных программ для работы с текстом, таблицами - инфраструктуру и функционал ПО для оформления презентаций (Power Point, Keynote и т.д.) Специалист должен уметь: - использовать функционал графических редакторов и приложений для просмотра, работы с PDF-файлами - использовать функционал офисных программ для работы с текстом, таблицами - оформлять презентацию
4	Анализ и аналитика
	Специалист должен знать и понимать: - принципы статистического исследования данных - понятия “конкуренты”, “прямые конкуренты”, “непрямые конкуренты” Специалист должен уметь: - искать и анализировать данные в Интернете и иных открытых источниках - выявлять собственные ошибки и их причины в ходе проведения проблемных интервью - определять смысловые пары “сегмент пользователей — выявленные проблемы” - определять смысловые пары “сегмент пользователей – готовность купить продукт за целевую цену” - определять преимущества версии MVP с базовым функционалом по сравнению с продуктами прямых и непрямых конкурентов - обосновывать гипотезы данными из результатов проведения интервью и/или данными из Интернета и иных открытых источников и/или собственными расчетами - обосновывать принятие управленческих решений данными из результатов проведения интервью и/или данными из Интернета и иных открытых источников и/или собственными расчетами - обосновывать собственные расчеты данными из результатов проведения интервью и/или данными из Интернета и иных открытых источников
5	Реклама и маркетинг
	Специалист должен знать и понимать: - что такое продуктовая презентация - разнообразие и ситуативную целесообразность каждого из каналов продвижения - технические требования, предъявляемые каналами продвижения к рекламным материалам - что такое коммерческое предложение - что такое некоммерческое предложение

	Специалист должен уметь: - готовить разделы презентации о продукте - готовить рекламные посты о продукте в соответствии с техническими требованиями, предъявляемым каналами продвижения к рекламным материалам - готовить коммерческие предложения - готовить некоммерческие предложения - размещать рекламные посты о продукте в каналах продвижения
6	Методики и творчество
	Специалист должен знать и понимать: - что такое гипотеза и как она формулируется - методику customer development - методику формулирования вопросов для проведения проблемных интервью - методику формулирования вопросов для проведения решенческих интервью - методику инжиниринга продукта - методику АРИЗ-85-В - методику морфологического ящика - что такое вещественно-полевые ресурсы - что такое уникальное торговое предложение и как оно формулируется - что такое прототип (визуальное представление) MVP Специалист должен уметь: - формулировать гипотезы для исследования потребностей рынка в соответствии с методикой customer development - формулировать вопросы для проведения проблемных интервью в соответствии с методикой формулирования вопросов для проведения проблемных интервью - формулировать вопросы для проведения решенческих интервью в соответствии с методикой формулирования вопросов для проведения решенческих интервью - трансформировать требования потребителей в технические требования в соответствии с методикой инжиниринга продукта - ставить изобретательскую задачу в соответствии с методикой инжиниринга продукта - разрабатывать техническое решение в соответствии с методикой АРИЗ-85-В - разрабатывать техническое решение в соответствии с методикой морфологического ящика - разрабатывать техническое решение в соответствии с определенными вещественно-полевыми ресурсами, которое обеспечивает достижение целевых технических показателей и целевой стоимости - проектировать архитектуру MVP в соответствии с методикой инжиниринга продукта - разрабатывать план дифференциации MVP, в котором учтены критерии потребительского выбора и существующие предложения конкурентов - формулировать уникальное торговое предложение по схеме “выявленные проблемы - продукт - уникальные преимущества продукта” - выявлять и описывать УТП проекта для потенциального сотрудника - разрабатывать прототип (визуальное представление) MVP
7	Расчеты показателей проекта
	Специалист должен знать и понимать: - что такое TAM и его методику расчета - что такое SAM и его методику расчета - что такое SOM и его методику расчета - алгоритмы расчетов из методики инжиниринга продукта - основные принципы расчета unit-экономики проекта Специалист должен уметь:

	- рассчитывать объем TAM в соответствии с методикой расчета объема TAM - рассчитывать объем SAM в соответствии с методикой расчета объема SAM - рассчитывать объем SOM в соответствии с методикой расчета объема SOM - рассчитывать показатели абсолютной значимости (важности) критериев потребительского выбора - рассчитывать показатели унифицированной значимости (важности) по пятибалльной шкале всех критериев потребительского выбора - рассчитывать целевую стоимость каждого критерия потребительского выбора с учетом их важности - рассчитывать целевую стоимость каждого технического показателя с учетом матрицы «критерии потребительского выбора – технические показатели» и стоимости каждого критерия потребительского выбора - делать оценку будущих доходов с пользователей - рассчитывать целевую себестоимость будущего технического решения - делать оценку маржинальности версии MVP с базовым функционалом - рассчитывать точку безубыточности продукта - выполнять расчеты в соответствии с методиками расчетов
8	Стратегия и менеджмент
	Специалист должен знать и понимать: - проектный менеджмент - менеджмент в стартапе - self-менеджмент - техники управления, включающие методику customer development - что такое профессиональные умения стратега и навыки предпринимательского мышления Специалист должен уметь: - принимать решение о том, для какого (-их) сегмента (-ов) пользователей следует разрабатывать решение выявленных проблем - принимать решение о том, для какого (-их) сегмента (-ов) пользователей следует разрабатывать версию MVP с расширенным функционалом - принимать решения по изменению и развитию версии MVP с базовым функционалом на основании данных из результатов проведения решенческих интервью - принимать решения по изменению и развитию УТП версии MVP с базовым функционалом на основании данных из результатов проведения решенческих интервью - выделять и уделять наименее перспективные ветви концепций для разработки технического решения в соответствии с критериями целевой стоимости и идеальным/предельным значениям технических показателей - выявлять наиболее перспективную ветвь концепций для разработки технического решения в соответствии с критериями целевой стоимости и идеальным/предельным значениям технических показателей - ставить критическую цель изобретательской задачи - выбирать ситуативно оптимальный метод разработки технического решения - готовить планы исследований потребностей рынка - выбирать каналы продвижения продукта - выбирать перспективные каналы коммуникации для размещения вакансии - принимать решения о совместной работе/об отказе от совместной работы - готовить план старта работы для нового сотрудника - оценивать ход своих размышлений и действий

	- принимать решения по изменению прототипа (визуального представления) MVP с базовым функционалом на основании данных из результатов проведения решенческих интервью - принимать решения по изменению инструкции для пользователя продукта на основании данных из результатов проведения решенческих интервью - выявлять необходимые и достаточные требования к умениям и навыкам потенциального сотрудника
9	Оборудование и интернет-ресурсы
	Специалист должен знать и понимать: - устройство и принцип работы персонального компьютера - устройство и принцип работы ноутбука - устройство и принцип работы смартфона - принцип работы браузеров - принцип работы Интернета - разнообразие и ситуативную целесообразность каждого из браузеров - разнообразие и ситуативную целесообразность каждого из средств онлайн-коммуникации Специалист должен уметь: - использовать персональный компьютер, ноутбук, смартфон - использовать браузер и Интернет-ресурсы - использовать любые средства онлайн-коммуникаций

1.4. Специальные правила компетенции¹

Отсутствуют.

1.5. Ассоциированные документы и применение технического описания компетенции

Техническое описание содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей компетенции Ворлдскиллс. Данный документ необходимо использовать совместно со следующими документами:

- Нормативные документы, регламентирующие деятельность Автономной некоммерческой организации «Агентство развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия)»;
- Регламенты чемпионатов по стандартам и методике Ворлдскиллс Том А, Том Б;
- Конкурсная документация: Конкурсное задание, Схема оценки, Инфраструктурный лист, План застройки, Инструкция по охране труда и технике безопасности, Методика оценивания (при наличии).

¹ Указываются особенности компетенции, которые относятся ко всем возрастным категориям и чемпионатным линейкам без исключения.

Отдельные разделы технического описания компетенции, посвященные различным направлениям подготовки специалистов могут быть использованы, как отдельно, так и в сочетании в рамках одного мероприятия в соответствии с регламентом этого мероприятия.

2. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЧЕМПИОНАТНАЯ ЛИНЕЙКА

2.1. Особые правила

Возрастной ценз: 16–22 года.

Общая продолжительность Конкурсного задания: 16 ч.

Тип соревнования: командный.

Минимальная необходимая команда стартапа (MVT) состоит из 3 человек, которые закрывают 3 роли: продуктовый менеджер, менеджер по продажам, разработчик продукта

Количество конкурсантов в команде: 3 чел.

Количество конкурсных дней: 3 дня.

2.2. Коды профессий и специальностей

Отсутствуют

2.3. Особенности проведения чемпионатов

Для проведения чемпионатов необходимо независимое жюри (неоценивающие эксперты).

2.4. Особые требования к конкурсантам

Отсутствуют

2.5. Особые требования к экспертам

Обязателен опыт управленческой/проектной деятельности (проверяется при помощи разговора с экспертом в формате собеседования).

2.6. Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции

№ п/п	Наименование задачи и/или трудовой функции
1	Выявить проблемы сегментов пользователей
2	Выбрать перспективные с точки зрения потенциальной прибыли сегменты пользователей
3	Выявить технические требования к разрабатываемому техническому решению на основании данных о критериях потребительского выбора в контексте пользовательского опыта
4	Поставить изобретательскую задачу
5	Решить изобретательскую задачу
6	Спроектировать архитектуру версии MVP с базовым функционалом
7	Определить конкурентные преимущества версии MVP с базовым функционалом

8	Выбрать сегменты пользователей для проектирования версии MVP с расширенным функционалом
9	Скорректировать версию MVP с базовым функционалом исходя из запросов пользователей
10	Рассчитать unit-экономику продукта
11	Представить продукт

2.7. WSSS

№ п/п	Раздел	Важность в %
1	Документация, организация рабочего процесса и безопасность	5
2	Коммуникация и презентационные навыки	10
3	Специализированное программное обеспечение	5
4	Анализ и аналитика	20
5	Реклама и маркетинг	5
6	Методики и творчество	35
7	Расчёты показателей проекта	10
8	Стратегия и менеджмент	10
9	Оборудование и интернет-ресурсы	0

2.8. Требования к конкурсному заданию

Все предконкурсные обсуждения конкурсного задания проходят на особом форуме (<http://forums.worldskills.ru>) на канале компетенции. Модератором канала компетенции может являться Международный эксперт, Менеджер компетенции/Корневой эксперт.

№ Модуля	Наименование Модуля	Время на выполнение Модуля, ч./в день	Предполагаемый день выполнения модуля (C1, C2, C3)
A	Исследование рынка	3	C1
B	Разработка технического решения	3	C1
C	Создание минимального работоспособного продукта (MVP) с базовым функционалом	4	C2
D	Тестирование минимального работоспособного продукта (MVP) с базовым функционалом на целевых пользователях	3	C2
E	Привлечение контрагентов	3	C3

№ Модуля	Описание задания в Модулях
A	Поиск проблем на рынке: формулирование гипотез по методике customer development; подготовка, проведение и обработка результатов проблемных интервью. Построение смысловых пар "сегмент пользователей – выявленные проблемы". Расчет TAM, SAM и SOM. Принятие решения о том, для какого (-их) сегмента (-ов) пользователей выгоднее разрабатывать решение выявленных проблем. Оценка будущих доходов с пользователей. Расчет целевой себестоимости будущего технического решения.

В	Трансформация требований пользователей в технические требования. Выявление наиболее перспективной ветви для разработки технического решения. Формулирование изобретательской задачи. Выбор метода разработки технического решения: АРИЗ-85-В или морфологический ящик. Разработка физически выполнимого технического решения. Разработка эскиза технического решения.
С	Разработка функциональной схемы MVP. Разработка геометрической компоновки продукта. Определение взаимодействия всех блоков продукта. Выявление возможных проблем взаимосвязи блоков продукта, которые могут возникнуть в процессе использования. Разработка прототипа MVP и инструкции для пользователя. Оценка планового значения маржинальности продукта. Изучение существующих предложений конкурентов. Разработка плана дифференциации MVP. Описание преимуществ версии MVP с базовым функционалом по сравнению с продуктами прямых и косвенных конкурентов. Подготовка уникального торгового предложения (УТП).
Д	Валидация пользы продукта для целевых пользователей: формулирование гипотез по методике customer development; подготовка, проведение и обработка результатов решенческих интервью. Изменение MVP, его УТП и визуального представления (прототипа) с учетом данных, полученных в ходе проведения решенческих интервью. Актуализация инструкции для пользователей продукта. Расчет маржинальности измененного продукта. Расчет точки безубыточности. Построение смысловых пар "сегмент пользователей – готовность купить продукт за целевую цену". Принятие решения о том, для какого (-их) сегмента (-ов) пользователей выгоднее менять и улучшать продукт.
Е	Создание продуктовой презентации. Защита продуктовой презентации перед потенциальными партнерами и инвесторами.

2.8.1. Тип конкурсного задания

Конкурсное задание секретное, на каждом чемпионате - уникальный кейс.

2.9. Требования к схеме оценки

2.9.1. Матрица пересчета WSSS в Критерии оценки

Критерий оценки							Итого баллов за раздел WSSS
Разделы WSSS		А	В	С	Д	Е	
		1	1	1	1	1	5
		2	3	0	0	3	10
		3	1	1	1	1	5
		4	8	2	2	8	20
		5	0	0	0	5	5
		6	2	15	15	3	35
		7	2	3	3	2	10
		8	4	1	1	4	10
Итого баллов по Критерию оценки		21	23	23	22	11	100

2.9.2. Методика оценки компетенции

Оценка не может основываться на субъективном опыте ни одного из оценивающих экспертов.

Оценка Конкурсного задания будет основываться на следующих критериях:

Критерий		Методика проверки навыков в критерии
A	Исследование рынка	Организация рабочего процесса и безопасность, коммуникация и презентационные навыки, специализированное программное обеспечение, анализ и аналитика, технологии и творчество, расчёты показателей проекта, стратегия и менеджмент
B	Разработка технического решения	Организация рабочего процесса и безопасность, специализированное программное обеспечение, анализ и аналитика, технологии и творчество, расчёты показателей проекта, стратегия и менеджмент
C	Создание минимального работоспособного продукта (MVP) с базовым функционалом	Организация рабочего процесса и безопасность, специализированное программное обеспечение, анализ и аналитика, технологии и творчество, расчёты показателей проекта, стратегия и менеджмент
D	Тестирование минимального работоспособного продукта (MVP) с базовым функционалом на целевых пользователях	Организация рабочего процесса и безопасность, коммуникация и презентационные навыки, специализированное программное обеспечение, анализ и аналитика, технологии и творчество, расчёты показателей проекта, стратегия и менеджмент
E	Привлечение контрагентов	Организация рабочего процесса и безопасность, коммуникация и презентационные навыки, специализированное программное обеспечение, реклама и маркетинг

2.10. Специальные материалы, оборудование, инструменты

2.10.1 Материалы, оборудование и инструменты в Тулбоксе

Тулбокс неопределенный.

Участнику разрешается использовать собственные:

- клавиатуру на любом языке (если пользуется своя клавиатура, и она выходит из строя, организатор предоставляет замену);
- графический манипулятор "Мышь";
- веб-камера;
- планшет или смартфон (с сим-картой, с доступом в интернет);
- пишущие принадлежности (ручка, карандаш, ластик) и бумага (в том числе линованная) форматов A5, A4, A3, A2;
- зарядное устройство для смартфона и/или пауэрбанк.

При подготовке к чемпионату содержание тулбокса может быть дополнено исходя из специфики предметной области. Все материалы, принесенные Участниками, могут быть проверены экспертами на наличие записей.

2.10.2.Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке
Отсутствуют.

3. ВУЗОВСКАЯ ЧЕМПИОНАТНАЯ ЛИНЕЙКА

3.1. *Особые правила*

Возрастной ценз: 17–35 лет.

Общая продолжительность Конкурсного задания: 16 ч. (+5 ч. в С-1)

Тип соревнования: командный.

Минимальная необходимая команда стартапа (MVT) состоит из 2 человек, которые закрывают 3 роли: продуктовый менеджер, менеджер по продажам, разработчик продукта.

Количество конкурсантов в команде: 2 чел.

Количество конкурсных дней: 2 дня.

3.2. *Коды профессий и специальностей²*

Отсутствуют

3.3. *Особенности проведения чемпионатов*

Для проведения чемпионатов необходимо независимое жюри (не оценивающих экспертов). Выполнение Конкурсного задания начинается в день С-1 (при согласовании Технического департамента Автономной некоммерческой организации «Агентство развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия)»).

3.4. *Особые требования к конкурсантам*

Отсутствуют

3.5. *Особые требования к экспертам*

Обязателен опыт управленческой/проектной деятельности (проверяется при помощи разговора с экспертом в формате собеседования).

3.6. *Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции*

№ п/п	Наименование задачи и/или трудовой функции
1	Выявить проблемы сегментов пользователей
2	Выбрать перспективные с точки зрения потенциальной прибыли сегменты пользователей

² Указываются коды направлений и профессий, которые соответствуют специалистам внутри компетенции

3	Выявить технические требования к разрабатываемому техническому решению на основании данных о критериях потребительского выбора в контексте пользовательского опыта
4	Поставить изобретательскую задачу
5	Решить изобретательскую задачу
6	Спроектировать архитектуру версии MVP с базовым функционалом
7	Определить конкурентные преимущества версии MVP с базовым функционалом
8	Выбрать сегменты пользователей для проектирования версии MVP с расширенным функционалом
9	Скорректировать версию MVP с базовым функционалом исходя из запросов пользователей
10	Рассчитать unit-экономику продукта
11	Представить продукт

3.7. WSSS

№ п/п	Раздел	Важность в %
1	Документация, организация рабочего процесса и безопасность	5
2	Коммуникация и презентационные навыки	10
3	Специализированное программное обеспечение	5
4	Анализ и аналитика	20
5	Реклама и маркетинг	5
6	Методики и творчество	35
7	Расчёты показателей проекта	10
8	Стратегия и менеджмент	10
9	Оборудование и интернет-ресурсы	0

3.8. Требования к конкурсному заданию

Все предконкурсные обсуждения конкурсного задания проходят на особом форуме (<http://forums.worldskills.ru>) на канале компетенции. Модератором канал компетенции может являться Международный эксперт, Менеджер компетенции/Корневой эксперт.

№ Модуля	Наименование Модуля	Время на выполнение Модуля, ч./в день	Предполагаемый день выполнения модуля (C1, C2)
A	Исследование рынка	5	C-1
B	Разработка технического решения	3	C1
C	Создание минимального работоспособного продукта (MVP) с базовым функционалом	4	C1
D	Тестирование минимального работоспособного продукта (MVP) с базовым функционалом на целевых пользователях	5	C1, C2
E	Привлечение контрагентов	4	C2

№ Модуля	Описание задания в Модулях
А	Поиск проблем на рынке. Итерация №1: формулирование гипотез по методике customer development; подготовка, проведение и обработка результатов проблемных интервью. Итерация №2: актуализация гипотез по методике customer development; подготовка, проведение и обработка результатов проблемных интервью с учетом данных, полученных в итерации №1. Построение смысловых пар "сегмент пользователей – выявленные проблемы". Расчет TAM, SAM и SOM. Принятие решения о том, для какого (-их) сегмента (-ов) пользователей выгоднее разрабатывать решение выявленных проблем. Оценка будущих доходов с пользователей. Расчет целевой себестоимости будущего технического решения.
В	Трансформация требований пользователей в технические требования. Выявление наиболее перспективной ветви для разработки технического решения. Формулирование изобретательской задачи. Выбор метода разработки технического решения: АРИЗ-85-В или морфологический ящик. Разработка физически выполнимого технического решения. Разработка эскиза технического решения.
С	Разработка функциональной схемы MVP. Разработка геометрической компоновки продукта. Определение взаимодействия всех блоков продукта. Выявление возможных проблем взаимосвязи блоков продукта, которые могут возникнуть в процессе использования. Разработка прототипа MVP и инструкции для пользователя. Оценка планового значения маржинальности продукта. Изучение существующих предложений конкурентов. Разработка плана дифференциации MVP. Описание преимуществ версии MVP с базовым функционалом по сравнению с продуктами прямых и непрямых конкурентов. Подготовка уникального торгового предложения (УТП).
D	Валидация пользы продукта для целевых пользователей. Итерация №1: формулирование гипотез по методике customer development; подготовка, проведение и обработка результатов решенческих интервью. Итерация №2: актуализация гипотез по методике customer development; подготовка, проведение и обработка результатов решенческих интервью с учетом данных, полученных в итерации №1. Изменение MVP, его УТП и визуального представления (прототипа) с учетом данных, полученных в ходе проведения решенческих интервью. Актуализация инструкции для пользователей продукта. Расчет маржинальности измененного продукта. Расчет точки безубыточности. Построение смысловых пар "сегмент пользователей – готовность купить продукт за целевую цену". Принятие решения о том, для какого (-их) сегмента (-ов) пользователей выгоднее менять и улучшать продукт.
Е	Создание рекламных постов о продукте. Размещение рекламных постов о продукте в социальных сетях и других каналах коммуникации. Создание продуктовой презентации. Защита продуктовой презентации перед потенциальными партнерами и инвесторами.

3.8.1. Тип конкурсного задания

Конкурсное задание секретное, на каждом чемпионате - уникальный кейс.

3.9. Требования к схеме оценки

3.9.1. Матрицы пересчета WSSS в Критерии оценки

Критерий оценки							Итого баллов за раздел WSSS
Разделы WSSS		A	B	C	D	E	
	1	1	1	1	1	1	5
	2	3	0	0	3	4	10
	3	1	1	1	1	1	5
	4	8	2	2	8	0	20
	5	0	0	0	0	5	5
	6	2	15	15	3	0	35
	7	2	3	3	2	0	10
	8	4	1	1	4	0	10
Итого баллов по Критерию оценки		21	23	23	22	11	100

3.9.2 Методика оценки компетенции

Оценка не может основываться на субъективном опыте ни одного из оценивающих экспертов.

Оценка Конкурсного задания будет основываться на следующих критериях:

Критерий		Методика проверки навыков в критерии
A	Исследование рынка	Организация рабочего процесса и безопасность, коммуникация и презентационные навыки, специализированное программное обеспечение, анализ и аналитика, технологии и творчество, расчёты показателей проекта, стратегия и менеджмент
B	Разработка технического решения	Организация рабочего процесса и безопасность, специализированное программное обеспечение, анализ и аналитика, технологии и творчество, расчёты показателей проекта, стратегия и менеджмент
C	Создание минимального работоспособного продукта (MVP) с базовым функционалом	Организация рабочего процесса и безопасность, специализированное программное обеспечение, анализ и аналитика, технологии и творчество, расчёты показателей проекта, стратегия и менеджмент
D	Тестирование минимального работоспособного продукта (MVP) с базовым функционалом на целевых пользователях	Организация рабочего процесса и безопасность, коммуникация и презентационные навыки, специализированное программное обеспечение, анализ и аналитика, технологии и творчество, расчёты показателей проекта, стратегия и менеджмент
E	Привлечение контрагентов	Организация рабочего процесса и безопасность, коммуникация и презентационные навыки, специализированное программное обеспечение, реклама и маркетинг

3.10. Специальные материалы, оборудование, инструменты

3.10.1 Материалы, оборудование и инструменты в Тулбоксе

Тулбокс неопределенный.

Участнику разрешается использовать собственные:

- клавиатуру на любом языке (если пользуется своя клавиатура, и она выходит из строя, организатор предоставляет замену);
- графический манипулятор "Мышь";
- веб-камера;
- планшет или смартфон (с сим-картой, с доступом в интернет);
- пишущие принадлежности (ручка, карандаш, ластик) и бумага (в том числе линованная) форматов А5, А4, А3, А2;
- зарядное устройство для смартфона и/или пауэрбанк.

При подготовке к чемпионату содержание тулбокса может быть дополнено исходя из специфики предметной области. Все материалы, принесенные Участниками, могут быть проверены экспертами на наличие записей.

3.10.2. Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке

Отсутствуют.