

Проводится при поддержке



Генеральные партнеры



Министерство
экономического развития
Российской Федерации



Российский союз
промышленников
и предпринимателей



Торгово-промышленная
палата Российской
Федерации

• ОКТЯБРЬ 2024

ВСЕРОССИЙСКИЙ **КЕЙС-**
ЧЕМПИОНАТ
ШКОЛЬНИКОВ
ПО ЭКОНОМИКЕ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

ЗАДАНИЕ ДЛЯ
БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
КЕЙС-ЧЕМПИОНАТОВ

Задание разработали: **НИУ ВШЭ, ПАО «Сбербанк»**



Региональный кейс-чемпионат 2024

- Региональный кейс-чемпионат школьников по экономике и предпринимательству приглашает участников создать лучшую бизнес-идею по применению технологий искусственного интеллекта (ИИ), машинного обучения и инструментов автоматизации для улучшения жизни людей в нашей стране и в мире.
- Наиболее привлекательные и жизнеспособные идеи будут отобраны жюри для участия и дальнейшего развития проектов в финальном кейс-чемпионате.



Цель участников

- Участники должны придумать и защитить презентацию по бизнес-идее, связанной с внедрением или использованием ИИ на рынке.
- Бизнес-идея должна быть актуальной для рынка и иметь техническое обоснование.
- Бизнес-идея должна быть направлена на удовлетворение реальной потребности и соответствовать этическим принципам.
Этические принципы, лежащие в основе принимаемых ИИ решений, и этическое поведение ИИ в ситуации, напрямую касающейся людей.
- Бизнес-проект должен быть полезен людям и обществу, основан на применении технологий ИИ, должен содержать четкий план реализации и оценку экономической эффективности.
- Жюри будет внимательно оценивать жизнеспособность идеи, учитывая то, насколько участники показали в презентации:
 - обоснованность проекта исследованиями рынка и целевой аудитории;
 - использование реальных данных и анализ конкурентов;
 - новизну и технологическую реализуемость проекта (используемые технологические решения, технологический «стек»);
 - экономическую целесообразность;
 - понятную стратегию реализации;
 - качество командной работы, а также качество презентации проекта.



Разработка бизнес-идеи

В рамках разработки бизнес-идеи вам предстоит провести:

1

Сбор данных, анализ рынка и бизнес-возможностей:

- Используйте открытые данные для изучения рынка.
- Определите существующие проблемы через истории вашей целевой аудитории.
- Исследуйте ваших конкурентов и альтернативные решения проблем.

2

Разработку бизнес-модели:

- Опишите целевой рынок и предложение ценности.
- Рассчитайте экономическую выгоду и потенциальные доходы от вашей бизнес-идеи.

3

Создание плана реализации проекта:

- Определите этапы развития и необходимые ресурсы.
- Продумайте технические возможности воплощения проекта.
- Установите короткие сроки для первых шагов реализации.



Использование ИИ при разработке проекта

В целях обеспечения честности, прозрачности и равных условий для всех участников конкурса, устанавливаются следующие правила использования нейрогенеративных инструментов (инструментов искусственного интеллекта, способных генерировать текст, изображения и другие виды контента):

1 Допустимое использование:

- Вспомогательные материалы: Команды могут использовать нейрогенеративные инструменты для разработки приложений к проекту, таких как графики, диаграммы, иллюстрации и другие визуальные материалы, которые помогают лучше представить идею.
- Анализ данных: Допускается применение инструментов для обработки и анализа данных, необходимых для обоснования бизнес-идеи.
- Улучшение презентации: Инструменты могут использоваться для улучшения оформления презентационных материалов без изменения основного содержания.

2 Обязательная прозрачность:

- Указание использованных инструментов: При использовании нейрогенеративных инструментов команды **обязаны** явно указать, какие именно инструменты были использованы.
- Предоставление промптов: **Необходимо** предоставить конкретные промпты (запросы),

которые вводились в нейрогенеративные инструменты, и описать, каким образом полученные результаты были интегрированы в проект.

- Раздел в проекте: В работе **должен** быть выделен отдельный раздел или приложение, где будет представлена вся информация об использовании нейрогенеративных инструментов.

3 Ограничения использования:

- Оригинальность идей: **Запрещается** использование нейрогенеративных инструментов для генерации основной бизнес-идеи или ключевых компонентов бизнес-плана. Идея и ее обоснование должны быть результатом самостоятельной работы команды.
- Автоматическое написание текста: **Не допускается** использование инструментов для автоматического написания основных разделов проекта, включая введение, анализ рынка, стратегию развития и финансовый план.
- Избегание плагиата: Все материалы, созданные с помощью нейрогенеративных

инструментов, **должны быть оригинальными** и не нарушать авторские права третьих лиц.

4 Этические нормы и ответственность:

- Этичное использование: Команды **должны** использовать нейрогенеративные инструменты ответственно, избегая создания контента, который может быть расценен как оскорбительный, дискриминационный или нарушающий законодательство.
- Ответственность за содержание: Команды **несут полную ответственность** за все материалы, представленные в проекте, независимо от использованных инструментов.

5 Проверка и оценка:

- Экспертная оценка: Жюри конкурса оставляет за собой право проверять проекты на предмет соблюдения данных правил и может запросить дополнительные разъяснения или исходные материалы.
- Последствия нарушений: Несоблюдение данных рекомендаций может повлечь за собой снижение оценок или дисквалификацию команды из конкурса.

Источники данных и инструменты

- Интервью, опросы и полевые данные, наблюдение и личный опыт взаимодействия с целевой аудиторией.
Например, серии интервью, опросы от 30 человек и т.п.
- Открытые данные: поиск и работа с доступными наборами данных.
Например, <https://yandex.ru/project/oda/useful>
- Веб-скрейпинг: самостоятельное извлечение данных из открытых онлайн источников.
В данном случае обязательно следует пояснить почему и как интерпретировались данные из открытых источников
- No-code платформы: инструменты для быстрого создания прототипов.



Приблизительная структура презентации

1. Титульный слайд с тизером
2. Проблема (боль потребителя)
3. Решение
4. Технология
5. Бизнес-модель
6. Рынок
7. Конкуренты
8. Текущий статус проекта
9. Планы (таймлайн реализации проекта, партнеры)
10. Экономическая эффективность проекта
11. Информация об использовании инструментов генеративного ИИ при разработке проекта
12. Команда и контакты
13. Приложения (при необходимости) – дополнительные расчеты, детали анализа и т.д.

См. приложение про оформление презентации



Критерии оценивания

Блок 1. Обоснованность бизнес-идеи (в т.ч. оценка рынка, исследованность и понимание целевой аудитории, экономическая обоснованность, проработанность планов развития)

Блок 2. Новизна продукта и технологическая реализуемость проекта

Блок 3. Конкурентоспособность проекта (в т.ч. глубина анализа конкурентов и понимание преимуществ решения в сравнении с реальными конкурентами)

Блок 4. Презентация и выступление (в т.ч. командная работа, компетентность и яркость выступления участников, а также понятность, лаконичность и структурированность материалов)



БЛОК 1 – Обоснованность идеи

Критерий	0 баллов Недостаточно	1 балл Поверхностно	2 балла Достаточно хорошо	3 балла Отлично
Оценка рынка	Рынка нет или не оценен	Рынок существует, но нет или мало возможностей входа на этот рынок	Рынок существует, и есть вход на этот рынок, однако присутствуют значительные барьеры и риски	Рынок существует и четко очерчены возможности и потребности целевой аудитории для входа на рынок
Исследованность и понимание проблем ЦА	ЦА не проанализирована или проблема не понятна	ЦА определена, но информация о ней неполная и проблема сформулирована нечетко или неверно	ЦА проанализирована не полностью или проблема сформулирована не полностью	ЦА и ее проблема проанализирована в полной мере, с четким определением потребностей, ожиданий и проблем
Экономическая эффективность	Очень низкая – проект убыточен и не имеет перспектив или эффективность не была рассчитана	Низкая эффективность, проект имеет отрицательный финансовый поток и неясные способы генерации дохода	Средняя экономическая эффективность, прогнозы роста и направления доходов недостаточно обоснованы	Высокий уровень экономической эффективности, с четкими и подтвержденными расчетами, обоснованием прогнозов и анализом рисков
Проработка планов развития продукта	Очень низкая – отсутствует понимание ключевых аспектов продвижения и продаж	Неполный план, попытка формулирования этапов реализации без ясного видения результата	Средний уровень, есть этапы, но не прописаны ключевые детали и сроки, а также нет четкого плана действий	Высокий уровень, четкий таймлайн, подробное описание этапов реализации, работы с партнерами и распределение задач с учетом рисков

БЛОК 2 – Новизна и реализуемость

Критерий	0 баллов Недостаточно	1 балл Поверхностно	2 балла Достаточно хорошо	3 балла Отлично
Новизна продукта	Продукт не представляет ничего нового / или доказательства новизны отсутствуют	Много аналогов, но различия минимальны и не аргументированы	Аналоги есть, но в ограниченном количестве, при этом четко обозначены области различия	Отлично - аналогов продукта нет на рынке или предложено существенное изменение, улучшающее привлекательность существующего продукта, и обосновано фактическими данными
Технологическая реализуемость проекта	Очень низкий уровень, или описание технологии не предоставлено	Низкий уровень, применяемая технология неясна, недостаточно объяснена или не подходит для реализации	Средний уровень, описание технологии есть, но не охватывает все аспекты, или отсутствуют примеры реализации	Высокий уровень, представлен работающий MVP продукта с четкими техническими характеристиками и планом доработки

БЛОК 3 – Конкурентоспособность проекта

Критерий	0 баллов Недостаточно	1 балл Поверхностно	2 балла Достаточно хорошо	3 балла Отлично
Глубина анализа конкурентов	Анализ и описание конкурентов отсутствует	Есть только упоминание отдельных конкурентов, без анализа их позиций на рынке	Описание есть, но не содержит достаточной оценки сильных и слабых сторон конкурентов, а также их стратегий	Полное описание, включая комплексный анализ стратегий, рыночного положения и сильных/слабых сторон конкурентов
Оценка конкурентных преимуществ	Преимущества отсутствуют или не оценены	Низкий уровень, преимущества описаны неконкретно, уникальные характеристики не выявлены явно	Средний уровень, необходимые конкурентные преимущества обозначены, но недостаточно аргументированы и проиллюстрированы	Высокий уровень, с четким обоснованием уникальности предложения и аргументацией для целевой аудитории

БЛОК 4 – Презентация и выступление

Критерий	0 баллов Недостаточно	1 балл Поверхностно	2 балла Достаточно хорошо	3 балла Отлично
Понятность, лаконичность и структурность презентации	очень низкий уровень, информация неструктурирована, непонятна	Низкий уровень, информация подана нечетко, структура слабо прослеживается	Средний уровень, презентация содержит основные моменты, но имеет недочеты в логике и взаимосвязи	Высокий уровень, с четкой логикой изложения, ясной структурой и доступным языком, учитывающим целевую аудиторию
Командная работа	Командная работа не видна (каждый участник знает только свою часть) или выступление совсем неяркое и неоригинальное	Командная работа видна, но участники только частично разбираются в проекте и не взаимодействуют активно	Командная работа видна, участники хорошо разбираются в проекте, уровень оригинальности выступления средний, без ярких идей	Командная работа очень успешна, выступление яркое и оригинальное, участники активно взаимодействуют и демонстрируют высокую синергию

Процедура подсчета

- 1 Каждый эксперт из жюри выставляет команде баллы по всем критериям. Максимум по критериям можно набрать 30 баллов.
- 2 По каждому критерию рассчитывается медианный балл.
Например, если эксперт А поставил команде за критерий «Интерпретация» 3 балла, эксперт Б–3 балла, эксперт В–2 балла, то медианный балл по этому критерию равен 3. Именно этот балл используется для расчета итогового балла команды
- 3 Медианные баллы по критериям подставляются в формулы:
Обоснованность идеи = Оценка спроса + Исследованность и понимание проблем ЦА + Экономическая эффективность + Проработка планов развития продукта
Новизна и реализуемость = Новизна + Технологическая реализуемость проекта
Анализ рынка = Глубина анализа конкурентов + Оценка конкурентных преимуществ
Выступление = Понятность, лаконичность и структурность презентации + Командная работа

ИТОГО = Обоснованность идеи + Новизна и реализуемость + Анализ рынка + Выступление