

Проводится при поддержке



Генеральные партнеры



Министерство
экономического развития
Российской Федерации



Российский союз
промышленников
и предпринимателей



Торгово-промышленная
палата Российской
Федерации

• ДЕКАБРЬ 2024



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

ЗАДАНИЕ ДЛЯ
БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЯ
ФИНАЛЬНОГО
КЕЙС-ЧЕМПИОНАТА

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



Финальный кейс-чемпионат 2024

- Финальный кейс-чемпионат школьников по экономике и предпринимательству приглашает участников **доработать** и **представить** лучшие бизнес-идеи, связанные с применением технологий искусственного интеллекта (ИИ), машинного обучения и инструментов автоматизации для улучшения жизни людей в нашей стране и в мире.
- В рамках финального этапа команды **дорабатывают** свои проекты, включая бизнес-модели, планы реализации и работающие **прототипы**, а также тестируют свои решения на практике.
- Наиболее перспективные проекты будут представлены на суперфинале, где участники продемонстрируют их инвестиционную привлекательность и инновационный потенциал перед ведущими экспертами и руководителями высокого уровня.



Цель участников

- **Цель участников**

Участники должны доработать и представить проекты, связанные с внедрением или использованием технологий искусственного интеллекта (ИИ), машинного обучения и автоматизации.

- **Проекты должны:**

- Удовлетворять реальную потребность и быть полезными для общества.
- Быть этичными и соответствовать принципам ответственного применения ИИ.
- Включать четкий план реализации, демонстрацию прототипа, визуализации или минимально жизнеспособного продукта (MVP), а также оценку экономической эффективности.

Что такое ДОРАБОТАТЬ?

- 1) Учесть обратную связь по итогам РКЧ
- 2) Детально обосновать SOM по ключевой ЦА (одной)
- 3) Обосновать ценность решения (MVP и его тесты)
- 4) Проработать техническую реализуемость: в т.ч. показать **прототип** и сделать техническую обвязку (подробно описать технологический стек и, архитектуру и механику)
- 5) Подробно описать монетизацию проекта и (по крайней мере один) канал продвижения со всеми цифрами и предварительными тестами
- 6) ! Проработать и представить дополнительную, ранее не представленную на РКЧ потребительскую характеристику проекта (feature или «фича»)

Ожидания жюри

- **В представленных проектах вы должны показать**
 - Обоснованность проекта исследованиями рынка и целевой аудитории.
 - Новизну, техническую реализуемость и анализ конкурентов.
 - Результаты тестирования и доработок, проведенных в рамках чемпионата, включая обратную связь от участников других команд.
 - Визуализацию или демонстрацию рабочего прототипа, подчеркивающую ключевые функции и преимущества проекта.
 - Стратегию реализации и план дальнейшего развития.



Особенности взаимодействия на площадке

- Команды проводят перекрестное тестирование и оценивают проекты других участников, получая ценные рекомендации и идеи.
- Интенсивный формат работы помогает улучшить проекты за счет коллективного обсуждения и обмена опытом.
- Взаимодействие участников способствует развитию навыков презентации, работы в команде и анализа других решений.



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:

- Прототипы и MVP: Разрешено использовать инструменты ИИ для создания прототипов, mockup-элементов и визуализаций продукта. Это должно быть четко обозначено в презентации и не заменять ключевые части ручной разработки.
- Тестирование данных: Участники могут использовать ИИ для оперативной обработки данных, полученных в ходе перекрестного тестирования, чтобы доработать проект и улучшить визуализацию.
- 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.
- Учет новых данных: Команды обязаны указывать, какие данные были обработаны с помощью ИИ на месте, и какие изменения в проекте они вызвали. Интеграция обратной связи: Если результаты тестирования дорабатывались с использованием ИИ, это также нужно упомянуть в разделе проекта.

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.
- Избежание плагиата: Все материалы, созданные с помощью нейрогенеративных инструментов, **должны быть оригинальными** и не нарушать авторские права третьих лиц.
- Оригинальность прототипов: Прототип или MVP должен быть оригинальным и не содержать полностью сгенерированных элементов без доработки. Этичность применения: На финале особенно важно избегать использования ИИ для обхода основных критериев оценки (например, генерации бизнес-плана).

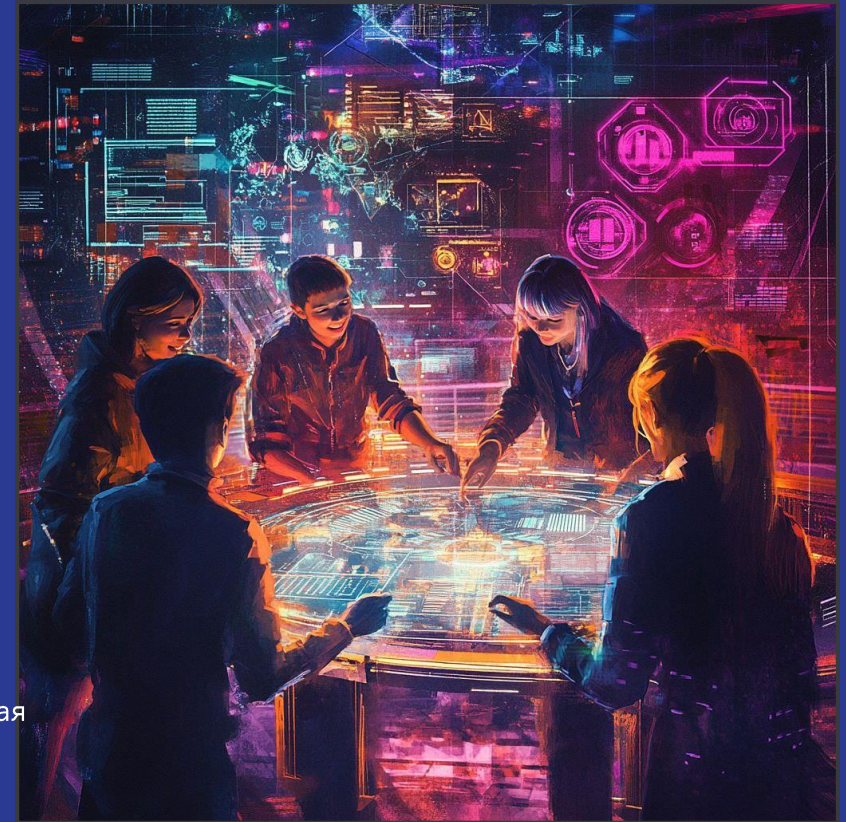
План работы команд

1

День 1: Погружение и первичная доработка

Начало: "Шахматное тестирование":

- Команды самостоятельно делятся на группы по 5 (используем чат)
- В каждой группе в течение 5 минут каждая команда презентует:
 - Проблему, которую решает проект.
 - Основные элементы бизнес-проекта.
 - Главные барьеры и риски.
 - Остальные команды предлагают идеи в формате вопросов или рекомендаций. Каждая команда фиксирует наиболее полезные советы.



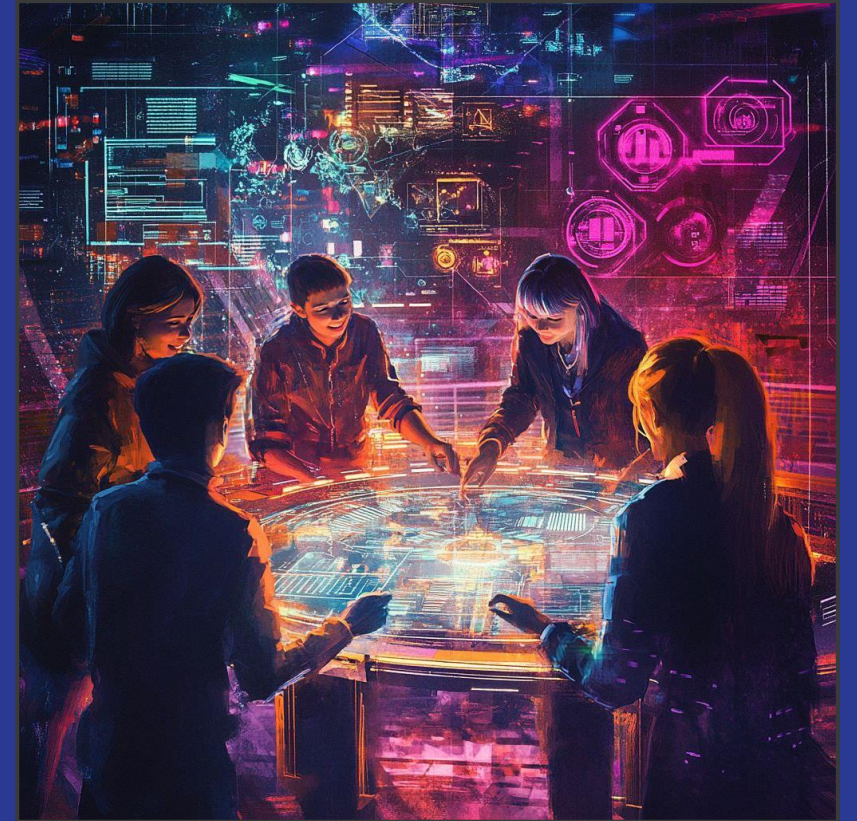
План работы команд

1

День 1: Погружение и первичная доработка

Остальная часть дня

- Обновить бизнес-план, включая:
 - Оценку рынка (возможности/угрозы).
 - Проблемы целевой аудитории.
 - План развития проекта с учетом полученной обратной связи.



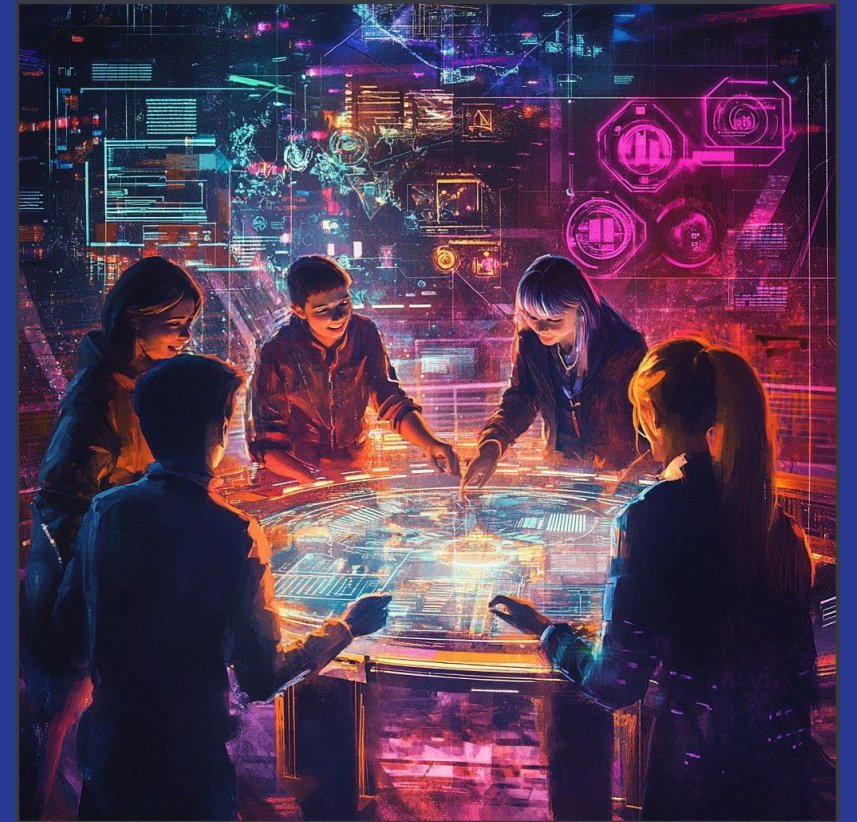
План работы команд

2

День 2: Интенсивная доработка и перекрестное тестирование

Задание на день:

- Доработка продукта и бизнес-модели с учетом обратной связи.
- Финализация прототипа и всех аспектов бизнес-проекта
 - Продукт/визуализация.
 - Бизнес-модель и стратегия.
 - Таймлайн реализации.
 - Экономическая эффективность.



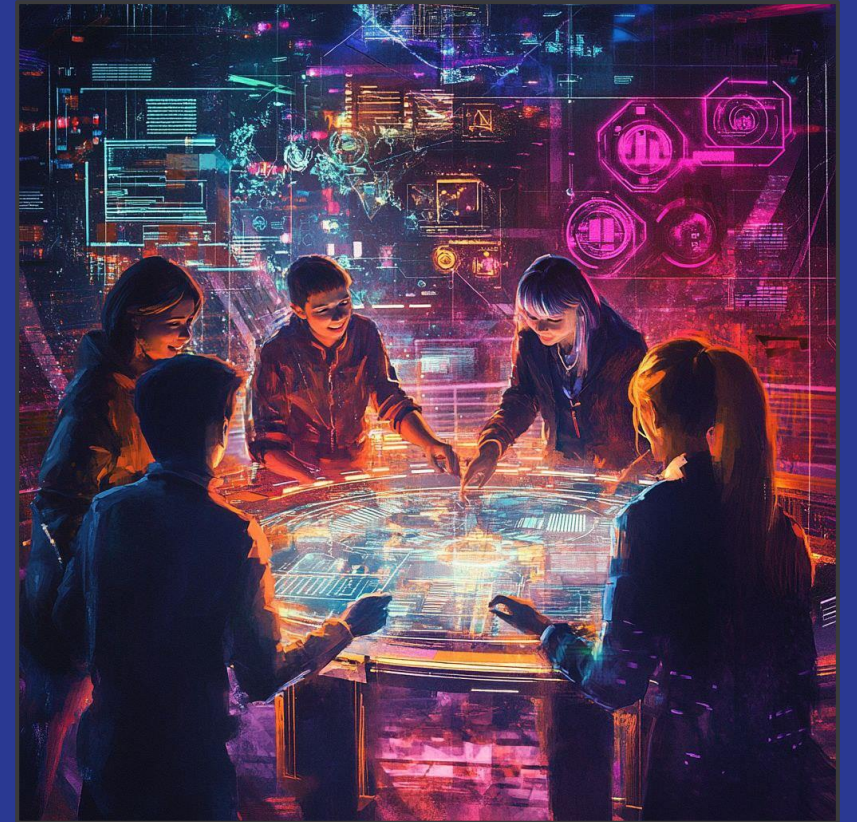
План работы команд

2

День 2: Интенсивная доработка и перекрестное тестирование

Рекомендуемая активность: репетиция (2е - перекрестное тестирование):

- Репетиция выступлений.
- Каждая команда слушает по крайней мере 2–3 других проекта.
Возможные вопросы для тестирования:
 - Насколько понятна проблема и предложенное решение?
 - Какие ключевые преимущества выделяются?
 - Как продукт может быть улучшен?

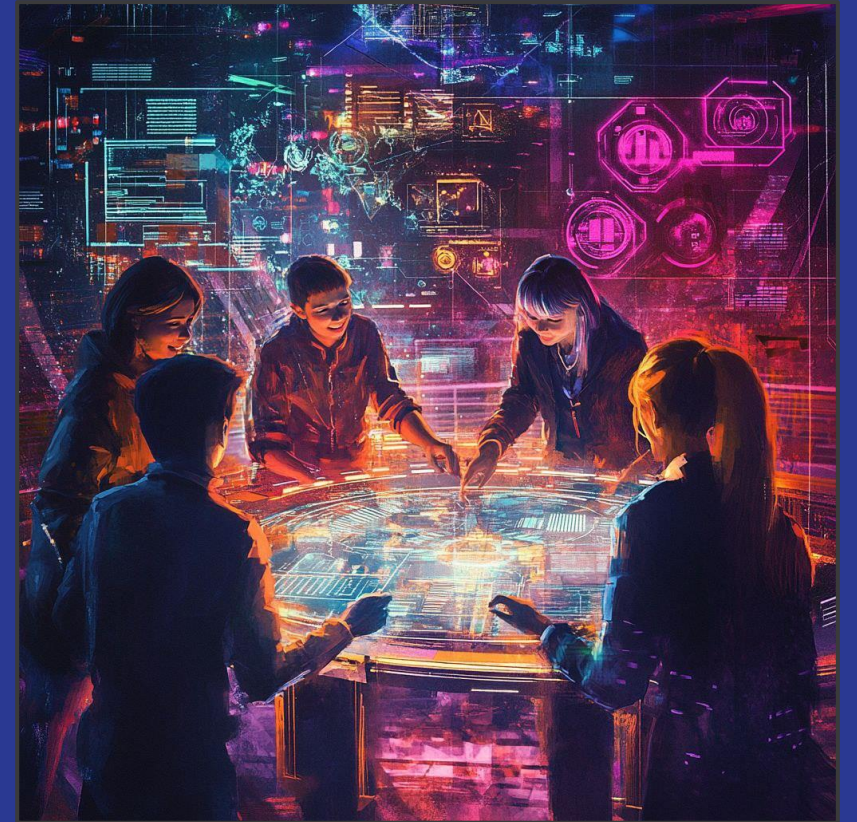


План работы команд

3

День 3: Выступление перед жюри

- Финализация презентаций с учетом обратной связи.
- Выступление перед жюри



План работы команд

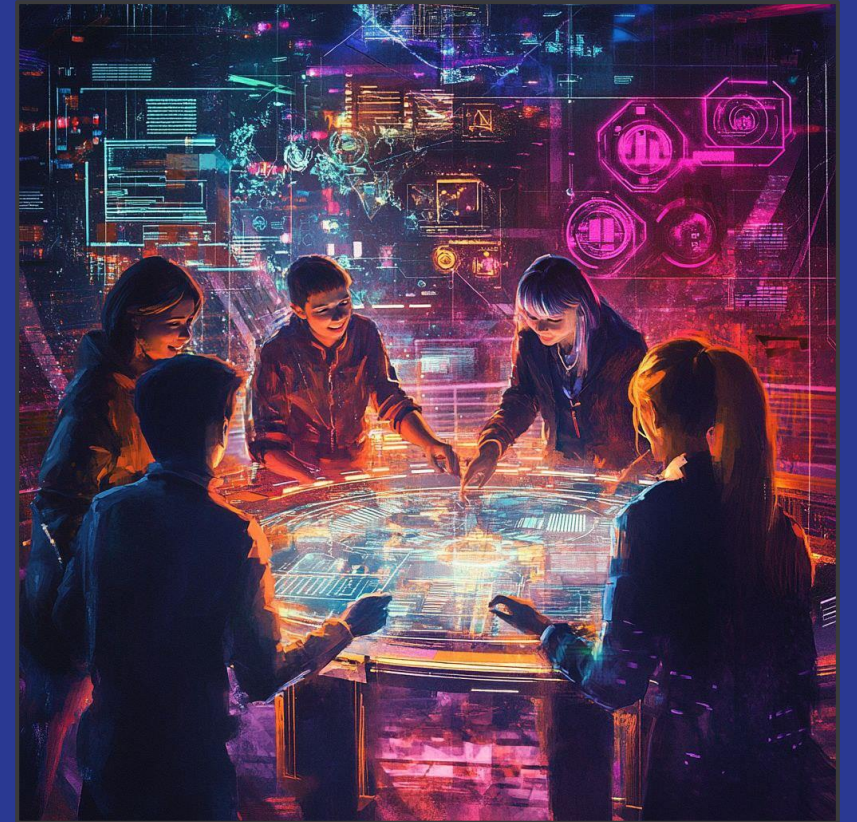
4

День 4: Выступление перед жюри супер-финала

- **Задача: «Инвестиционный питч»**

Команды прошедшие в супер-финал представляют Жюри высокого уровня сценарий: "Ваш проект заинтересовал инвестора. Убедите его вложиться":

- Переработка презентации с акцентом на инвесторов.
- Выделение уникальных характеристик и финансовых преимуществ.



Источники данных и инструменты

Источники данных:

- **Интервью, опросы и полевые данные:**
Используйте личное взаимодействие с целевой аудиторией, наблюдения и полевые тесты. Например, серии интервью или опросы участников других команд.
- **Открытые данные:**
Изучайте доступные наборы данных, например, <https://yandex.ru/project/oda/useful>, и используйте их для обоснования вашего проекта.
- **Данные с перекрестного тестирования:**
Результаты тестирования ваших проектов другими командами на площадке можно использовать для доработки и анализа.

Инструменты:

- **Веб-скрейпинг:**
Сбор данных из открытых онлайн-источников с обязательным объяснением, как эти данные интерпретировались и интегрировались.
- **No-code платформы:**
Используйте инструменты для быстрого создания прототипов или MVP, чтобы продемонстрировать ключевые функции проекта.



Приблизительная структура презентации

- 1. Титульный слайд с тизером**
Название проекта, краткий слоган, ключевое отличие.
- 2. Проблема (боль потребителя)**
Краткое описание целевой проблемы, которую решает проект.
- 3. Решение**
Как ваш проект помогает решить проблему, ключевые преимущества
- 4. Технология**
Описание используемых технологий, включая демонстрацию прототипа, визуализации или MVP, обоснование выбора
- 5. Бизнес-модель**
Как проект будет работать: монетизация!, источники доходов, целевая аудитория, предложение ценности, возможно выбранная канва
- 6. Рынок и целевая аудитория:**
Сегментация, обоснование актуальности проекта, объемы рынка, результаты анализа аудитории.
- 7. Конкуренты**
Конкурентный анализ, и уникальные преимущества вашего продукта.
- 8. Текущий статус проекта**
Ретроспектива, что реализовано, ключевые достижения и этапы завершения.
- 9. Результаты тестирования на площадке**
Краткий цитатный отчет о результатах обратной связи, как результаты перекрестного тестирования повлияли на доработку проекта.
- 10. Планы (таймлайн реализации проекта, партнеры)**
Дорожная карта и возможные партнерства, **план продвижения**, риски, стратегия
- 11. Экономическая эффективность проекта**
Прогнозы доходов, оценка затрат и окупаемости, сценарии
- 12. Информация об использовании инструментов генеративного ИИ при разработке проекта**
Указание использованных инструментов генеративного ИИ, их влияние на проект.
- 13. Команда**
Представление команды, их ключевые компетенции
- 14. Приложения (при необходимости)**
Дополнительные расчеты, детали анализа и т.д.



БЛОК 1 – Обоснованность идеи

| Критерий | 0 баллов Недостаточно | 1 балл Поверхностно | 2 балла Достаточно хорошо | 3 балла Отлично |
|---|---|---|---|--|
| Анализ рыночной среды (включая рынок, целевую аудиторию и конкурентов) | Рынок и целевая аудитория не оценены. SOM отсутствует или не детализирована. Анализ конкурентов отсутствует, проведенные рыночные тесты не указаны или не использованы. | Рынок существует, но возможности входа не ясны. SOM указана, но недостаточно проработана для обоснования выхода на рынок. Упоминаются отдельные конкуренты, но их позиции не проанализированы. Проведенные рыночные тесты указаны, но их результаты поверхностны и не влияют на понимание конкурентной среды. | Рынок существует, и есть возможности входа, но присутствуют значительные барьеры или риски. SOM детализирована, но остаются вопросы о доступности выбранного рынка. Описание конкурентов присутствует, включая их рыночные позиции и ключевые характеристики. Проведенные тесты включены в анализ, но их влияние на понимание конкурентов ограничено. | Рынок четко оценен, возможности входа и потребности целевой аудитории обоснованы. SOM детально описана, доступна для входа, и удачно выбрана для успешного запуска проекта. Проведен полный анализ конкурентов, включая их стратегии, рыночные позиции, сильные и слабые стороны. Результаты рыночных тестов интегрированы в анализ, подтверждают выводы и помогают лучше понять конкурентную среду. |
| 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 |

БЛОК 2 – Реализуемость

| Критерий | 0 баллов Недостаточно | 1 балл Поверхностно | 2 балла Достаточно хорошо | 3 балла Отлично |
|--|--|--|---|---|
| Технологическая реализуемость проекта (в т.ч. прототип и объяснение механики используемой технологии) | Технология не описана, прототип отсутствует, механика работы не объяснена. | Представлено минимальное описание технологии, но оно недостаточно для понимания реализации. Прототип на низком уровне или отсутствует. Механика технологии объяснена поверхностно. | Технология описана, но с пробелами в деталях или примерах реализации. Представлен базовый прототип, позволяющий оценить работу продукта/услуги. Механика технологии в целом понятна, но остаются вопросы по реализации. | Представлен почти полнофункциональный прототип с четким описанием технологии, механики работы и планом дальнейшей доработки. |
| Рыночная реализуемость проекта (MVP с тестами, описание основного канала продвижения с метриками и первыми тестами) | Отсутствуют данные о тестировании MVP, описание канала продвижения не представлено или не содержит метрик. | MVP протестирован минимально, результаты тестирования неубедительны или отсутствуют. Основной канал продвижения описан поверхностно, ключевые метрики не представлены. | Проведены базовые тесты MVP, получены начальные данные. Основной канал продвижения описан и подкреплен первыми метриками, но недостаточно для полной оценки рыночной реализуемости. | MVP протестирован с убедительными результатами, подтверждающими востребованность продукта. Основной канал продвижения подробно описан и подтвержден ключевыми метриками и результатами первых тестов. |
| 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 3 – Конкурентоспособность проекта

| Критерий | 0 баллов Недостаточно | 1 балл Поверхностно | 2 балла Достаточно хорошо | 3 балла Отлично |
|--|---|---|---|---|
| Оценка конкурентных преимуществ (в т.ч. в разрезе новой характеристики продукта / услуги (feature)) | Конкурентные преимущества отсутствуют или не оценены, включая новую характеристику продукта/услуги (feature). | Преимущества описаны неконкретно, уникальные характеристики не выделены явно. Уровень анализа низкий, включая новую характеристику продукта/услуги (feature). | Обозначены основные конкурентные преимущества, однако они недостаточно аргументированы или проиллюстрированы. Оценка новой характеристики продукта/услуги (feature) представлена, но требует доработки. | Конкурентные преимущества четко обоснованы и аргументированы с учетом целевой аудитории. Уникальность предложения продемонстрирована, включая новую характеристику продукта/услуги (feature). |
| 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 |

БЛОК 4 – Презентация и выступление

| Критерий | 0 баллов Недостаточно | 1 балл Поверхностно | 2 балла Достаточно хорошо | 3 балла Отлично |
|---------------------------------------|--|---|---|--|
| Презентация и командная работа | Презентация неструктурирована, информация подана непонятно. Командная работа не видна: участники слабо разбираются в проекте или взаимодействуют минимально. Выступление неяркое и неоригинальное. | Презентация имеет слабую структуру, ключевые моменты не выделены. Командная работа видна, но участники только частично разбираются в проекте и взаимодействуют слабо. | Презентация структурирована и содержит основные моменты, но имеет недочеты в логике. Командная работа видна, участники хорошо разбираются в проекте, но уровень оригинальности выступления средний. | Презентация ясная, логичная и структурированная, подача информации соответствует целевой аудитории. Командная работа успешна: участники активно взаимодействуют, демонстрируют синергию и оригинальное, яркое выступление. |

Критерии оценивания для суперфинала

| Критерий | 0 баллов Недостаточно | 1 балл Поверхностно | 2 балла Достаточно хорошо | 3 балла Отлично |
|--|--|---|---|--|
| Обоснованность проекта на основе проведенного анализа Насколько тщательно проработаны рынок, конкуренты и целевая аудитория. Уровень обоснования решений на основе данных. | Анализ отсутствует или крайне поверхностен. | Анализ выполнен слабо, упущены ключевые аспекты. | Достаточная проработка, но есть пробелы. | Хороший уровень анализа, охватывающий основные аспекты. |
| Технологическая реализуемость Оценка уровня проработки технологических решений, их применимости и реалистичности. Насколько прототип демонстрирует жизнеспособность идеи. | Нет технической основы или решения. | Технологическое решение слабое или не до конца понятно. | Реализуемость решения приемлемая, но требует доработок. | Хорошая реализация, технология поддерживает цель проекта. |
| Рыночная реализуемость Оценка уровня проверки продукта на рынке: доказана ли жизнеспособность через MVP или взаимодействие с целевой аудиторией. Насколько команда продемонстрировала возможность запуска продукта и его принятие рынком. | Нет попыток проверки продукта на рынке или проект нереализуем на рынке | Прототип представлен, но рыночная проверка отсутствует или минимальна или показанная рыночная реализуемость минимальная | MVP или его элементы протестированы, но данные об обратной связи ограничены.. | MVP протестирован, есть подтверждение интереса или покупок от целевой аудитории. |

Критерии оценивания для суперфинала

| Критерий | 0 баллов Недостаточно | 1 балл Поверхностно | 2 балла Достаточно хорошо | 3 балла Отлично |
|---|---|---|---|---|
| Убедительность стратегии Насколько стратегия проекта понятна, логична и имеет четкие шаги реализации. Уровень детализации стратегии выхода на рынок и планов масштабирования. | Отсутствие четкой стратегии или реалистичных шагов. | Частичная проработка стратегии, но есть слабые места. | Стратегия ясна, но детализация требует доработки. | Четкая и убедительная стратегия с проработанными этапами. |
| Инвестиционная привлекательность Насколько проект интересен для потенциальных инвесторов: возврат инвестиций, конкурентные преимущества и рыночный потенциал. | Нет интереса для инвесторов. | Интерес ограничен, возврат инвестиций под вопросом. | Привлекательность есть, но есть существенные риски. | Хорошая привлекательность с ясной доходностью. |

Критерии оценивания для суперфинала

| Критерий | 0 баллов Недостаточно | 1 балл Поверхностно | 2 балла Достаточно хорошо | 3 балла Отлично |
|--|--|--|--|--|
| Потенциал влияния Насколько проект может повлиять на решение масштабных социальных, экологических или экономических проблем. Потенциал положительных изменений в долгосрочной перспективе. | Нет значимого потенциала влияния. | Влияние ограничено и слабо обосновано. | Потенциал влияния ясен, но не раскрыт полностью. | Хороший потенциал для масштабного влияния. |
| Питч для инвестора Качество подачи проекта: насколько убедительно, структурировано и понятно представлена информация. Уровень подготовки команды к ответам на вопросы жюри. | Питч неструктурирован, ключевые аспекты проекта не раскрыты. | Презентация слабая, но основные идеи прослеживаются. | Хорошая структура и подача, но есть недочеты в аргументации. | Убедительная презентация с четкой логикой и проработанными ответами. |