

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА
Центр підприємництва КНЕУ
Бізнес-клініка КНЕУ**



**Центр
підприємництва
КНЕУ**



В рамках

91-ОЇ ЩОРІЧНОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО
ВІДРОДЖЕННЯ ТА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»**

**СТУДЕНТСЬКИЙ КОНКУРС
БІЗНЕС-ІДЕЙ IDEAFEST 2024**

Київ - 2024

Основні вимоги до конкурсу

1) Для участі у конкурсі команда проекту має надіслати на електронну адресу оргкомітету cfe@kneu.edu.ua проектну заявку, оформлену за зразком (див. додаток 1) до **10 травня 2024 р.**

2) Після попереднього відбору – студентські команди - фіналісти готують презентацію проекту до 10 хв.

3) Фінал проекту буде проведено **16 травня 2024**

4) На фінал студенти готують презентацію проектів, виконується засобами MS PowerPoint, обсягом до 15 слайдів у форматі .ppt чи .pptx і повинна містити ключові моменти, які описують розроблений проект.

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦІЇ

- **Мета проекту** — відповідь на питання, навіщо ви запускаєте свій проект. Ця заява повинна бути привабливою та переконливою.

- **Проблема** — опис проблеми, яка (1) існує на ринку, (2) вирішується, (3) має грошове або числове значення.

- **Продукт** — перелік особливостей вашого продукту, Customer Journey (пояснення, як продукт працює з точки зору користувачів) та дорожня карта самого продукту. Також розкажіть про технології, які ви застосовуєте.

- **Розмір ринку** — цифри, які характеризують потенційний розмір ринку. Визначте свою цільову аудиторію, знайдіть кількість клієнтів на цільових ринках і помножьте це число на річний дохід від кожного клієнта.

- **Конкуренти** — розповідь про прямих та непрямих конкурентів. При описі прямих конкурентів зазначте їхні доходи та оцінки. При описі непрямих — розмір аудиторії, яка використовує альтернативне рішення. **Обов'язково покажіть свої конкурентні переваги – інновації, унікальність, креативність .**

- **Бізнес-модель** — пояснення, як ви плануєте отримувати дохід та визначати ціну на продукт. Також розкажіть про можливі канали розповсюдження продукту.

- **Команда** — інформація про імена, ролі в компанії та попередній досвід й основні досягнення учасників команди.

- **Основні результати проекту** - вкажіть про основні фінансово-економічні, соціальні, екологічні та інші результати проекту

- **Фінансові розрахунки** – бюджет проекту, структура доходів та витрат за проектом, а також реалістичні прогнози на майбутнє. Вкажіть суму грошей, яку ви хочете зібрати для досягнення своїх цілей.

- **Ризики проекту** – зазначте основні ризики проекту та інструменти їх мінімізації

- **Сталість та розвиток проекту** – опишіть дорожню карту розвитку вашого проекту

Структура проєктної заявки**Відомості про проєкт і команду проєкту**

Ім'я та Прізвище членів команди, їх ролі у команді, освітня програма, курс, електронна адреса, мобільний	1
	2
	3
	4

• Назва проєкту • Мета проєкту	

КОНКУРС СТУДЕНТСЬКИХ БІЗНЕС-ІДЕЙ IDEAFEST**Частина 1 – Яка ваша бізнес-ідея?**

Опишіть свою бізнес-ідею (не більше 100 слів)

Частина 2 – Які інновації (унікальності) має проєкт?

Опишіть інновації / унікальність / креативність вашого проєкту, у чому вона проявляється.

Частина 2 – Чи існує ринок для вашої бізнес-ідеї?

Яка можливість (незалежно від того, чи є це проблемою, чи прогалиною), на яку спрямована ваша бізнес-ідея?

Хто ваш клієнт, який придбає ваш продукт? Які потреби вашого клієнта ви бажаєте задовольнити перевагами свого продукту чи послуги? Наскільки великим є ваш ринок з точки зору кількості клієнтів і скільки вони витрачають на продукт і/або послугу, яку ви надаєте?

Важливе запитання, на яке потрібно відповісти: «Які у вас є докази існування ринку для вашої бізнес-ідеї?» На цій ранній стадії розробки вашої ідеї ви можете не знати деталей і не мати цифр, однак буде важливо поговорити з потенційними клієнтами та обґрунтувати відкриття бізнесу переконливими доказами того, що існує достатньо великий ринок для використання.

Дайте відповідь на запитання "Що ваші потенційні клієнти скажуть про вашу ідею?"

Введіть деталі нижче:

Частина 3 – Як ви досягнете ринку?

Опишіть, як ви досягнете свого клієнта? Ви будете продавати напряму чи через посередника, наприклад торгового посередника?

Що ви будете рекламувати та продавати свої продукти та/або послуги?

Введіть деталі нижче:

Частина 4 – Яка конкуренція та які переваги пропонує ваш продукт і/або послуга?

Під час вашої оцінки ідеї важливо детально вивчити конкуренцію вашій ідеї. Рекомендується пройти аналіз п'яти сил Портера. Якщо ви зіткнетеся з великою конкуренцією, і аналіз виявить несприятливі сили, вам доведеться серйозно подумати про те, чи варто продовжувати інвестувати, оскільки ви будете просто ще одним гравцем на ринку.

У цій частині ви також повинні підсумувати, чим ви відрізняєтеся від конкурентів і перевершуєте їх. Іншими словами, які ваші конкурентні переваги?»

Важливо відповісти на ключові запитання, які запитуватимуть ваші потенційні клієнти: «чому я маю купувати у вас?», «як вам краще, дешевше та швидше?», «що це для мене?»

«Чому конкуренти (ваш лідер ринку чи Google) не переможуть вас?»

Введіть деталі нижче:

Частина 5 – Чому ваша ідея буде продаватися?

Наведіть причини, чому ви думаєте, що ваша ідея буде продаватися.

Чи показали ви, що ідея буде продаватися? Які у вас є докази того, що клієнт купить?

Якщо продукт ще не спроектований або розроблений, вам потрібно буде подумати про ймовірний обсяг і масштаб роботи, необхідної для цього, і супутні інвестиції, необхідні для цього?

У цьому розділі також важливо записати свою «вартісну пропозицію продажів». Це твердження про переваги, які надає ваш продукт і/або послуга, які задовольняють потреби клієнтів і створюють реальну цінність (з точки зору скорочення часу/витрат, підвищення ефективності або покращення доходів чи маржі для бізнес-клієнта та певним чином покращують життя для споживач)

Введіть деталі нижче:

Частина 6 – Яка ваша бізнес-модель і як ви будете заробляти гроші?

Важливо знати, як ви збираєтеся вести бізнес, і, зокрема, вам потрібно відповісти на запитання «як ви будете заробляти гроші?»

Включіть опис потенційних джерел доходу, які ваше підприємство принесе принаймні протягом перших 2-3 років.

Вам допоможе підготовка канви бізнес-моделі. Проконсультуйтеся з «Створення бізнес-моделі» Алекса Остервальдера та Іва Піньєра. Це зрештою допоможе вам підготувати бізнес-план.

Підготовку бізнес-плану слід залишити до тих пір, поки ви не продемонструєте, що на ваш продукт і послугу є попит.

Введіть деталі нижче:

Частина 7 – Що ви берете з собою і кого ще вам потрібно залучити до вашої справи?

Ключове питання для інвесторів: «Чи можете ви (та інші, кого ви залучите) реалізувати бізнес-ідею та створити успішне підприємство?»

Який досвід, знання та навички ви привносите в підприємство? Які у вас зв'язки в галузі

Кого, крім вас, потрібно буде залучити? Ви будете на старті? Ви та інші працюватимете повний чи неповний робочий день? Якщо вам потрібні інші люди, яким досвідом, знаннями та навичками вони повинні володіти?

Чи працювали ви з іншими раніше разом?

Яка початкова організація буде потрібна і як вона буде структурована, включаючи раду та директорів? Ви будете працювати з радниками? Які послуги ви хочете надавати радникам і як вони отримуватимуть винагороду?

Звідки ти будеш працювати?

Введіть деталі нижче:

Частина 8 – Які ваші прогнози доходів і витрат і як ви будете фінансувати своє підприємство?

Які ваші приблизні прогнози доходів і витрат на основі бізнес-моделі, яку ви описали вище?

Скільки грошей знадобиться, щоб розпочати ваше підприємство? Чи будете ви (і ваші партнери) фінансувати початкові етапи вашого підприємства? Скільки знадобиться вашому підприємству, щоб пройти рік 1?

Наявність достатніх коштів або доступу до коштів для підтримки вашого підприємства має вирішальне значення.

Введіть деталі нижче:

Частина 9 – З якими потенційними ризиками може зіткнутися ваше підприємство?

Це ключове питання, яке обов'язково виникне, якщо ви шукатимете зовнішнє фінансування для свого підприємства.

З якими основними ризиками стикається ваш бізнес? Це може бути конкуренція (бо конкуренція відреагує на вашу заявку, і з'являться послідовники, копіювачі та імітатори вашої ідеї, якщо вона набуде популярності на ринку), нові технології, постійне фінансування та втрата ключових людей серед іншого.

Ви повинні застосувати суворий підхід до оцінки всіх аспектів своїх запланованих дій у разі виникнення таких ризиків і ймовірності успіху.

Введіть деталі нижче:

Частина 10 – Які ваші довгострокові наміри та особисті цілі?

Чи є підприємство, яке ви починаєте, бізнесом на все життя, яким ви захочете володіти та керувати, чи ви маєте намір отримати прибуток у певний період часу, а потім залишити бізнес? Якщо ви прагнете вийти, що це може бути?

Яка ваша особиста мотивація? Ваш мотив заробляти гроші, створювати багатство та покращувати довкілля? Ваша мотивація є ключовою і значною мірою визначатиме питання фінансування та залучення фінансування. Інвестори будуть дуже зацікавлені в тому, що мотивує вас, коли ви шукаєте фінанси.

Введіть деталі нижче: