

ПОЛОЖЕНИЕ
ХIII Всероссийском молодежном научном форуме
«Гранит науки – 2025: Молодежь. Инновации. Менеджмент»

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение регламентирует статус и порядок проведения ХIII Всероссийского молодежного научного форума «Гранит науки – 2025: Молодежь. Инновации. Менеджмент» (далее Форум).

1.2. Форум проводится в целях выявления способностей студентов, молодых исследователей к научно-исследовательской деятельности, интеграции студенческой научной и деловой активности в области управленческих наук и инноваций, формирования проектных инициатив, активной жизненной позиции молодежи и студенчества как кадрового резерва управления и экономики страны.

1.3. Организаторами Форума выступают факультет управления и права ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет», ПАО «Ростелеком» Филиал в Республике Марий Эл, Филиал САО «РЕСО-Гарантия» в Республике Марий Эл. Форум проводится в рамках Всероссийского студенческого форума «Инженерные кадры – будущее инновационной экономики России». В организационный комитет Форума входят представители бизнес-сообщества и образовательных учреждений.

1.4. Настоящее Положение определяет требования к участникам Форума, условия участия, программу Форума, сроки проведения и действует до завершения мероприятий Форума.

1.5. Расходы на подготовку и проведение Форума несет базовый вуз; расходы на проезд, проживание, питание авторов лучших проектов оплачиваются ими самостоятельно.

1.6. Дополнительная информация, комментарии к проведению Форума публикуются на сайте ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет» www.volgatech.net.

2. Руководство Форума

2.1. Общее руководство осуществляет Организационный комитет по подготовке и проведению ХIII Всероссийского молодежного научного форума «Гранит науки – 2025: Молодежь. Инновации. Менеджмент».

2.2. Для оперативного решения вопросов, связанных с подготовкой и проведением Форума сформирована Рабочая группа, которая:

- участвует в разработке документов и заданий Форума;
- информирует целевые группы о сроках, месте и условиях проведения, содержании программы Форума;
- обеспечивает процедуры приема заявок на участие в Форуме;
- обеспечивает содержательное соответствие программы Форума данному Положению;
- решает вопросы получения участниками дипломов и сертификатов о прохождении обучения по программе Форума;
- обеспечивает освещение событий Форума в средствах массовой информации (далее – СМИ) и сети Интернет;
- готовит аналитический отчет об итогах проведения Форума.

2.3. Рабочая группа сохраняет за собой право:

- по согласованию с Оргкомитетом Форума изменять сроки и место проведения Форума с обязательным оповещением участников;
- корректировать программу Форума;

- отказать в приеме заявки на участие в Форуме при превышении общего количества участников, указанного в п. 3.2 настоящего Положения;
- отстранить за нарушение условий настоящего Положения, правил пребывания на Форуме и распорядка Форума делегацию и (или) участника от участия в программе Форума;
- принимать окончательное решение в иных спорных вопросах, связанных с организацией и проведением Форума.

3. Условия участия в конкурсе

3.1. В Форуме имеют право принимать участие студенты вузов, обучающиеся по направлениям подготовки бакалавриата и магистратуры: «Менеджмент», «Государственное и муниципальное управление», «Инноватика», «Управление качеством», «Управление персоналом», «Экономика», «Прикладная информатика», «Организация работы с молодежью», «Информационные системы и технологии» и инженерным направлениям подготовки.

3.2. Форум проводится в рамках проведения сроков форума «Инженерные кадры - будущее инновационной экономики России», регистрация осуществляется в рамках регистрации на это мероприятие.

3.3. Форум «Гранит науки-2025: Молодежь. Инновации. Менеджмент» включает следующие мероприятия:

1) Заочный всероссийский конкурс научно-исследовательских работ «Управленческая экономика в XXI веке». Конкурс проводится во время Форума по статьям, отправленным в заявках. Статьи принимаются через систему регистрации на форум. Требования к оформлению статей представлены в приложении 1 Положения.

В заключительный день Форума оглашаются итоги заочного конкурса. Конкурс научно-исследовательских работ проводится по секциям:

- Секция 1 «Менеджмент и маркетинг»;
- Секция 2 «Государственное и муниципальное управление»;
- Секция 3 «Управление инновациями и информационные технологии»;
- Секция 4 «Управление качеством».

2) Всероссийский конкурс научно-практических проектов «Разработка концепции развития системы «Умный дом» от ПАО «Ростелеком»» (приложение 2).

3) Всероссийский конкурс научно-практических проектов «Разработка стратегии продвижения страховых продуктов корпоративным клиентам» (приложение 3).

4) Олимпиада в форме компьютерной игры Бизнес-курс: Максимум (командный зачет).

4. Подведение итогов Форума и награждение участников

4.1. Итоги Форума подводятся отдельно по каждому мероприятию. По результатам конференции будет издан сборник статей в составе сборников статей форума «Инженерные кадры – будущее инновационной экономики России».

4.2. По итогам мероприятий Форума присуждаются I, II, III места:

- по каждой секции всероссийского заочного конкурса научно-исследовательских работ «Управленческая экономика в XXI веке» (личный зачет),
- по итогам всероссийского конкурса проектов от ПАО «Ростелеком» Филиал в Республике Марий Эл (командный зачет);
- по итогам всероссийского конкурса проектов от Филиала САО «РЕСО Гарантия» в Республике Марий Эл (командный зачет) в разрезе трех самостоятельных заданий;

- по итогам всероссийской олимпиады (командный зачет).
- 4.3. Жюри оставляет за собой право определять число лауреатов по каждой заявленной секции Форума.
- 4.4. Победители мероприятий Форума награждаются дипломами Всероссийского форума, определенными оргкомитетом базового вуза.

5. Информационное сопровождение и освещение олимпиады

- 5.1. Итоги Форума освещаются на сайте www.volgatech.net (раздел «Новости»)
- 5.2. Адрес оргкомитета: 424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 3, деканат факультета управления и права, каб. 319. E-mail: sudakovany@volgatech.net
- 5.3. Телефоны для справок: (8362) 64-19-57, 68-28-93 деканат факультета управления и права.
Контактное лицо: Судакова Наталья Юрьевна.

Порядок представления и оформление научных работ на конкурс

Научная работа представляет статью, содержащую краткое изложение сути представленного проекта и должна иметь, в том числе, поясняющие рисунки, формулы, схемы и ссылки на литературные источники, оформленные в соответствии с действующим ГОСТом. Объем статьи – **от 2 до 4 стр.**

Статья набирается в редакторе Microsoft Word в **формате A5**. Шрифт Times New Roman, размер шрифта – 10 пт., межстрочный интервал – одинарный. Индекс УДК слева. Красная строка – отступ – 5.3 мм. Поля: левое и правое – 19 мм, верхнее – 20 мм, нижнее – 24 мм. Рисунки при перемещении по тексту не должны распадаться на составляющие. Подрисовочные надписи выполняются шрифтом 9 пт. Формулы и все обозначения по тексту должны быть набраны в среде редактора формул Microsoft Equation . Шрифт для греческих букв – Symbol, для всех остальных – Times New Roman, основной размер 10 пт., индексы – 8 пт., субиндексы – 7 пт. Формулы располагаются по центру страницы. Нумеруются лишь те формулы, на которые имеются ссылки. Номер формулы ставится у правого края. Список использованной литературы оформляется согласно ГОСТ 7.1 - 2003. Ссылки на литературу заключаются в квадратные скобки.

Статья представляет краткое изложение результатов исследовательских и проектных работ: постановка проблемы (задачи), цель и содержание работы, описание методологии исследования, анализ полученных результатов, выводы. Оргкомитет Форума оставляет за собой право отклонить статью, оформленную с нарушением правил, не соответствующую тематике секций, имеющую низкий уровень оригинальности текста (ниже 60%).

Исследовательские задачи должны быть, по возможности, оригинальными. Проблемы и идеи могут быть необычными, но обоснованными, направленными на получение (генерацию) новых знаний. Требования к представляемым работам:

- обозначить актуальность, определить область исследования, предмет исследования, цель и задачи исследовательской работы;
- указать используемые методы исследования (например, сравнительный анализ, социологический опрос, биологический, химический ... эксперимент, анализ первоисточников и т.д.);
- кратко описать рассматриваемые явления (2-6 предложений), кратко обосновать применение указанных методов (эффективность, точность, простота и т.д.);
- описать главный результат;
- отметить новизну (нестандартность) использованных методов исследования, проделанной работы и полученного результата;
- сделать выводы, имеющие научное или практическое значение;
- изложить предложения по практическому использованию результатов работы.

Пример оформления статьи

Петров Алексей Витальевич

г. Йошкар-Ола, ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»,
направление Менеджмент (бакалавриат), гр. МТ-31

Научный руководитель:

Петров Иван Сидорович

д.э.н., проф. каф. менеджмента и бизнеса ФГБОУ ВО «Поволжский государственный
технологический университет»,
г. Йошкар-Ола

Методика оценки эффективности менеджмента персонала торговой организации

Рассматривается задача...

Задание всероссийского конкурса научно-практических проектов «Разработка концепции развития системы «Умный дом» от ПАО «Ростелеком»»

Цель проекта — разработать современную, понятную и инновационную концепцию развития системы "Умный дом" от компании Ростелеком с техническим обоснованием, примерными рекомендациями по архитектуре и функциональности.

Основные этапы выполнения работы:

1. Анализ текущего состояния и сбор требований
 - Исследовать текущую версию сервиса: архитектуру, интерфейс, интеграции, особенности безопасности, используемые технологии, функционал.
 - Провести анализ пользовательских отзывов, запросов и пожеланий (при наличии данных).
 - Анализировать конкурентные решения на рынке.
2. Выявление и формализация требований. Создать список ключевых требований к системе:
 - Основные функции и сценарии использования.Новые функции, востребованные пользователями:
 - Распознавание лиц и событий (использование ИИ/машинного обучения).
 - Интеграция с голосовыми помощниками.
 - Расширение сценариев автоматизации и настройкам.
 - Улучшение видеонаблюдения (например, распознавание номеров, лиц).
 - Внутренние уведомления, контроль доступа, история событий.Требования к безопасности и защите данных.
- Требования к интерфейсу (мобильные и ПК).
3. Разработка концепции системы. Предложить архитектурные решения, включая:
 - Облачную часть и локальные компоненты.
 - Современные протоколы обмена данными и шифрование.
 - Модель расширения и модульности (например, добавление новых устройств и функций).
 - Возможность интеграции с сторонними системами и сервисами.
 - Описание сценариев автоматизации (на уровне концепции).Привести примеры решений:
 - Использование AI для распознавания событий (например, идентификация посторонних лиц).
 - Облачный сервис для хранения данных и аналитики.
 - Автоматические сценарии (например, включение света при обнаружении человека).
 - Варианты интеграции с голосовыми помощниками (Google Assistant, Alexa, Siri).
 - Механизмы оповещения и уведомлений.
4. Разработка UX/UI концепции (на уровне идей).
Предложить примерную схему интерфейса:
 - Главный экран с видеопотоком и статусом систем.
 - Панель сценариев автоматизации.
 - Журнал событий.
 - Настройки и управление устройствами.Обосновать выбор решений с точки зрения удобства и безопасности.

При желании:

5. Предложения по этапам внедрения и развитию

- Описать возможные уровни и этапы модернизации
- Рассмотреть потенциальные риски и ограничения
- Посоветовать инструменты и платформы для дальнейшей реализации и тестирования концепции.

Все предлагаемые решения должны быть обоснованы. Студенты должны представить свои выводы и идеи в форме презентации, включая графики, примеры и аргументацию своих предложений. Это поможет развить навыки критического мышления, командной работы и креативности.

Защита проекта предполагает подготовку презентации – 10-15 слайдов, которые будут сопровождать выступление команды. Проект защищают представители команды в соответствии с регламентом выступления в 7-10 минут.

При оценке научного проекта члены жюри руководствуются следующим критериями:

- логика структуры изложения выводов и практическая значимость предлагаемых решений;
- глубина проработки эмпирической базы и обоснованность предлагаемых решений;
- комплексность оценки работы сервиса WINK ПАО «Ростелеком», широта и обоснованность применяемых инструментов анализа;
- самостоятельность выводов и оценок, отражающих личный вклад участников команды в представленный проект;
- качество представленной презентации, полнота отражения в ней полученных результатов.

Задание будет оцениваться присутствующим в составе жюри представителем компании ПАО «Ростелеком».

По возникающим вопросам обращайтесь к членам оргкомитета по электронному адресу SudakovaNY@volgatech.net (Судакова Наталья Юрьевна).

Официальный сайт компании ПАО «Ростелеком», Филиал в РМЭ в сети Интернет: <http://maryel.rt.ru/>

Задание всероссийского конкурса научно-практических проектов от компании РЕСО-Гарантия «Разработка стратегии продвижения страховых продуктов корпоративным клиентам»

РЕСО-Гарантия — одна из крупнейших российских страховых компаний, лидирующая по многим показателям.

В условиях высокой конкуренции и постоянно меняющихся потребностей бизнеса, РЕСО-Гарантия стремится не только удерживать свои позиции, но и постоянно совершенствовать свои предложения, предлагать наиболее актуальные, гибкие и эффективные решения для корпоративных клиентов любого масштаба.

Мы ищем свежие, креативные и инновационные подходы к продвижению наших страховых продуктов в динамичном и требовательном корпоративном сегменте.

Мы приглашаем вас принять этот стратегический вызов и участвовать в конкурсе, который позволит вам применить свои аналитические и креативные способности на практике!

Для выполнения задания вам необходимо выполнить следующие задачи:

1. Погружение в компанию РЕСО-Гарантия.

- Изучите официальный сайт компании РЕСО-Гарантия (<https://reso.ru>), ее историю, миссию, ценности, основные продукты и текущую позицию на рынке страхования.

- Сформулируйте ваше понимание ключевых преимуществ и сильных сторон РЕСО-Гарантия как партнера в области страхования.

2. Анализ деятельности компании, целевой аудитории и конкурентной среды.

- Анализ рынка: изучите текущие тенденции на рынке корпоративного страхования в России (рост/падение, новые продукты, законодательные изменения).

- Анализ целевой аудитории: сегментируйте потенциальных корпоративных клиентов для РЕСО-Гарантия по различным признакам, выявите критерии, по которым корпоративные клиенты выбирают страховую компанию; определите основные "боли" и потребности корпоративных клиентов при выборе программ страхования (уточните программу в соответствии с выполняемым заданием).

- Анализ конкурентной среды: выявите основных конкурентов РЕСО-Гарантия в сегменте корпоративного страхования; проанализируйте их предложения (тарифы, общую ценовую политику, состав программ, особенности сервиса); определите, в чем РЕСО-Гарантия превосходит конкурентов, и где есть зоны для улучшения или дифференциации.

Задание 1. Разработка стратегии продвижения и продающей презентации ДМС для корпоративных клиентов

В современном мире забота о сотрудниках стала ключевым элементом успешной бизнес-стратегии. Добровольное медицинское страхование (ДМС) не просто обеспечивает доступ к качественным медицинским услугам, но и является мощным инструментом

привлечения и удержания квалифицированных кадров, повышения их лояльности, продуктивности и общего благополучия.

Цель выполнения задания: создать эффективную продающую презентацию, предназначенную для использования менеджером РЕСО-Гарантия при проведении консультации с потенциальным корпоративным клиентом по продукту ДМС.

Задачи исследования:

- Изучите основные продукты РЕСО-Гарантия, уделяя особое внимание разделу, посвященному ДМС и корпоративным программам.
- Проведите глубокий анализ рынка корпоративного ДМС в России.
- Исследуйте целевую аудиторию, определите основные "боли" и потребности корпоративных клиентов при выборе ДМС для своих сотрудников. Что для них наиболее важно?
- Выявите основных конкурентов РЕСО-Гарантия в сегменте корпоративного ДМС и проведите конкурентный анализ.
- Предложите эффективную стратегию для продвижения корпоративного ДМС от РЕСО-Гарантия.

Рекомендация по разработке: продающая презентация по ДМС для корпоративных клиентов должна быть построена вокруг болей и выгод клиента, а не просто перечислять характеристики продукта.

Требования к оформлению:

- Лаконичный, современный, продающий дизайн, соответствующий корпоративному стилю и тональности бренда (Tone of Voice, ToV) РЕСО-Гарантия. Вдохновляйтесь сайтом компании, но не копируйте полностью.
- Минимум текста, максимум инфографики, иконок, ярких, но уместных изображений.
- Читабельность и наглядность.
- Презентация в MS PowerPoint
- Объем: не более 12 слайдов (без учета титульного и заключительного).

Жюри будет оценивать каждую команду по следующим критериям:

1. Глубина и качество аналитического исследования (понимание тенденций рынка, релевантность анализа рынка ДМС, качество анализа конкурентной среды, точность сегментации и понимание «болей» клиентов, обоснованность выводов и применимость рекомендаций) (30 %).

2. Структура и эффективность продающей презентации (четкость и убедительность ценностного предложения, убедительность аргументации преимуществ РЕСО-Гарантия, следование логике продающей презентации, реалистичность и применимость представленного решения в реальных продажах) (35 %).

3. Дизайн и оформление презентаций (соответствие дизайна целям, наглядность, читабельность, использование инфографики, соответствие корпоративному стилю) (15 %).

4. Качество устного выступления и защиты (умение четко и аргументировано донести ключевые идеи, отвечать на вопросы жюри, соблюдение регламента по времени) (10 баллов).

5. Инновационность и креативность (предложение нестандартных подходов к анализу или решению задачи, креативность в представлении информации и идей, запоминаемость) (10 %).

Задание 2. Разработка стратегии и коммерческого предложения ДМС для корпоративных клиентов

Рынок ДМС в России активно развивается, и многие работодатели рассматривают его как неотъемлемую часть социального пакета, способствующую привлечению, удержанию и повышению лояльности сотрудников.

Цель выполнения задания: провести комплексный анализ рынка и разработать стратегическое коммерческое предложение по продукту ДМС, ориентированное на корпоративных клиентов РЕСО-Гарантия.

Задачи исследования:

- Анализ деятельности компании РЕСО-Гарантия в контексте ДМС и идентификация уникальных торговых предложений (УТП) компании, которые могут быть усилены или использованы при продвижении ДМС.
- Исследование целевой аудитории, анализ основных сегментов корпоративных клиентов, изучение их задач, потребностей, "боли".
- Выявление ключевых конкурентов РЕСО-Гарантия на рынке корпоративного ДМС и анализ конкурентной среды.
- Разработка коммерческого предложения по ДМС для корпоративных клиентов.

Рекомендации по разработке: Коммерческое предложение должно быть структурированным и убедительным, чтобы РЕСО-Гарантия могла адресовать его потенциальному корпоративному клиенту. Необходима ориентация на конкретный сегмент или тип корпоративного клиента. Выбор сегмента остается за командой разработчиков, но его нужно обосновать. Коммерческое предложение должно содержать четко сформулированные Уникальные торговые предложения (УТП) РЕСО-Гарантия.

Требования к оформлению:

- Профессиональный дизайн, соответствующий корпоративному стилю РЕСО-Гарантия.
- Визуализация информации (использование инфографики, таблиц, иконок для лучшего восприятия).
- Четкая структура, логичное изложение материала.
- Отсутствие опечаток и грамматических ошибок.
- Язык: русский.
- Объем: не более 3-х страниц формата А4 (без учета приложений).
- Предоставляется в распечатанном и электронном виде (PDF-файл).

Жюри будет оценивать каждую команду по следующим критериям:

1. Глубина и качество анализа (полнота и достоверность исследования РЕСО-Гарантия, детальность и точность анализа целевой аудитории, качество анализа конкурентной среды, логичность и обоснованность выводов) (25%).

2. Инновационность и практическая применимость предложения (30%).
3. Содержание и структура коммерческого предложения (четкая, логичная и последовательная структура, убедительность аргументации преимуществ ДМС от РЕСО-Гарантия, лаконичность, отсутствие профессионального жаргона) (20%).
4. Оформление коммерческого предложения и презентации (профессионализм и эстетика дизайна, использование визуальных средств (графики, инфографика) для лучшего восприятия, отсутствие ошибок (грамматических, орфографических), соответствие корпоративному стилю (по возможности)) (10%).
5. Качество презентации и защиты (умение четко и аргументировано донести ключевые идеи, отвечать на вопросы жюри, соблюдение регламента по времени) (15%).

Задание 3. Вирусный видео-маркетинг для малого и среднего бизнеса

Сегмент МСБ – это движущая сила экономики, но зачастую предприниматели в нем недооценивают или игнорируют риски, не задумываясь о страховании. Традиционные рекламные подходы могут быть неэффективны для этой аудитории, которая ценит время, практичность и персонализированные решения. В условиях быстро меняющихся трендов социальных сетей и постоянно растущего информационного шума, РЕСО-Гарантия стремится говорить с предпринимателями на их языке, используя современные и максимально вовлекающие форматы. Мы хотим, чтобы страхование ассоциировалось не со скучными договорами, а с уверенностью, ростом и защитой их дела мечты.

Компания РЕСО-Гарантия ищет креативные и инновационные подходы к продвижению страховых продуктов в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ). Ваша задача – не просто создать рекламный ролик, а запустить настоящую вирусную кампанию, которая сделает страхование понятным, интересным и неотъемлемым элементом успеха каждого предпринимателя.

Цель: Повысить узнаваемость РЕСО-Гарантия среди представителей МСБ, сломать стереотипы о «скучном» страховании, привлечь внимание к важности защиты бизнеса и мотивировать к взаимодействию с компанией через вирусный видео-контент в социальных сетях.

Задачи исследования:

- Выделите ключевые продукты и услуги, которые РЕСО-Гарантия предлагает или могла бы предлагать для сегмента МСБ.
- Проведите анализ деятельности компании РЕСО-Гарантия в контексте МСБ.
- Определите основные сегменты МСБ (вы можете выбрать один или несколько сегментов для фокусировки) и проведите анализ целевой аудитории.
- Выявите ключевых конкурентов РЕСО-Гарантия, активно работающих с сегментом МСБ, проанализируйте их подходы к продвижению.
- Разработайте концепцию и сценарий видеоролика, нацеленного на вирусное распространение в социальных сетях.

Рекомендации по разработке: основная цель ролика – заинтересовать представителей МСБ страховыми продуктами РЕСО-Гарантия, показать их актуальность и простоту, вызвать эмоциональный отклик и желание узнать больше. Ролик должен

вызывать сильные эмоции – смех, удивление, эмпатию, ностальгию, вдохновение или даже легкую тревогу, которая ведет к решению. Сценарий должен быть максимально близок к повседневным реалиям и "болям" предпринимателей МСБ. Они должны сказать: "Это про меня!"

Требования к исполнению:

- Простота и ясность (сообщение должно быть понятным и легко считываемым, без сложной терминологии).
- Креативность и оригинальность без клише "скучной" рекламы страхования.
- Короткий формат, соответствующий трендам социальных сетей (идеально 30-90 секунд).
- Мотивация к распространению, желание поделиться этим роликом со своими друзьями или коллегами-предпринимателями.
- Ненавязчивая, но четкая интеграция бренда РЕСО-Гарантия.
- Видеофайл (MP4). Желательно предусмотреть форматы для разных соцсетей (вертикальный/квадратный/горизонтальный).
- Чистый, качественный звук, возможно, с использованием фоновой музыки (роялти-фри или собственного производства). Опционально – закадровый голос или диалоги.
- Качественная картинка, хорошая цветокоррекция.
- Динамичный монтаж.
- Возможно использование инфографики, анимации, стилизованных элементов.
- Возможно использование субтитров или текстовых вставок для усиления сообщения (особенно важно для просмотра без звука).
- Язык: Русский.

Жюри будет оценивать работы команд по следующим критериям:

1. Глубина и качество анализа (полнота и достоверность исследования РЕСО-Гарантия и ее продуктов для МСБ, качество анализа целевой аудитории МСБ и конкурентной среды, логичность и обоснованность выводов) (25%).

2. Креативность и потенциал вирусности видеоролика (оригинальность идеи и сценария ролика, эмоциональный отклик, соответствие трендам и особенностям вирусного контента) (35%).

3. Соответствие бренду и сообщению (соответствие тональности ролика фирменному стилю, ценностям и позиционированию РЕСО-Гарантия) (20%).

4. Техническое качество и оформление ролика (качество видеосъемки, монтажа, звукового сопровождения, визуальная привлекательность, использование инфографики/анимации) (10%).

5. Качество презентации и защиты (структура и логика выступления, умение четко и аргументировано донести ключевые идеи, способность ответить на вопросы жюри, соблюдение регламента по времени) (10%).

Формат представления результатов

Студенческие команды представляют свои работы в жюри в двух форматах:

1. Презентация с результатами исследования (для защиты перед жюри).

Продолжительность: 5-7 минут на выступление. Объем: 10-13 слайдов (без учета титульного и заключительного). Оформление: презентация в MS PowerPoint.

В презентацию необходимо включить:

- Обзор РЕСО-Гарантия: позиционирование, ключевые преимущества в контексте решаемых задач.
- Результаты анализа рынка.
- Результаты конкурентного анализа.
- Результаты анализа целевой аудитории продвигаемого продукта.
- Выводы и рекомендации для РЕСО-Гарантия по улучшению стратегии продвижения.
- Концепция продающей презентации / коммерческого предложения / видеоролика.
- Краткое представление команды.

2. Продающая презентация (задание 1) / Коммерческое предложение (задание 2) / Видеоролик (задание 3).

По каждому заданию будет проводиться отдельный конкурс с присуждением мест – 1-го, 2-го и 3-го. Каждая команда разработчиков может участвовать в одном или нескольких конкурсах (на свое усмотрение).

Задание будет оцениваться присутствующими в составе жюри представителями Филиала САО «РЕСО Гарантия» в Республике Марий Эл.

По возникающим вопросам обращайтесь к членам оргкомитета по электронному адресу SudakovaNY@volgatech.net (Судакова Наталья Юрьевна).