



## Edycja II | Zawody II stopnia

### Drodzy uczestnicy!

Prezentujemy Wam case study, którego rozwiązanie jest stojącym przed Wami wyzwaniem na etapie okręgowym konkursu High School Business Challenge.

Zadanie sytuacyjne jest otwarte i nie ma jednej poprawnej odpowiedzi – doceniamy autorskie i ciekawe podejście do problemu. Kryteria oceny są skonstruowane w taki sposób, aby premiować **świadomość realiów gospodarczych, biznesową kreatywność, spójność analizy, a przede wszystkim umiejętność obrony swojego planu i przyjętych założeń przed Jury**. Szczegółowe informacje o zawodach II stopnia zamieszczamy poniżej.

- 1) Drużyny przesyłają swoją prezentację oraz część finansową **do dnia 18.03.2016 do godziny 12:00** na adres [kontakt@businesschallenge.pl](mailto:kontakt@businesschallenge.pl). Prezentacja może być wykonana za pomocą programu Microsoft PowerPoint lub Prezi. Dopuszczamy również inne narzędzia, jednak ze względów technicznych, przy ich zastosowaniu przesyłana prezentacja powinna być w formacie pdf. W przypadku części finansowej preferowany jest plik Excel lub format pdf.
- 2) Zawody II stopnia odbywają się 19.03.2016.
- 3) Prezentacja nie może trwać dłużej niż 15 minut. Jury ma prawo zadawać pytania po zakończeniu prezentacji. Punkty przyznawane są za:
  - a. zawartość merytoryczną prezentacji | 15 punktów
  - b. innowacyjność i kreatywność w podejściu do tematu | 5 punktów
  - c. formę graficzną prezentacji (estetyka, przejrzystość, pomysłowość, przemyślana i spójna kompozycja) | 10 punktów
  - d. formę prezentacji ustnej (zaangażowanie całego zespołu, równy podział zadań, zgodność z prezentowanym materiałem, przestrzeganie czasu prezentacji) | 5 punktów
  - e. jakość odpowiedzi na dodatkowe pytania Jury dotyczące prezentacji | 15 punktów

Partner organizacyjny



Partner strategiczny



Partner merytoryczny



## Rzeszów | W poszukiwaniu niszy rynkowej



Przedstawiamy Wam Rzeszów - największe miasto południowo-wschodniej Polski i stolicę Podkarpacia, dom ponad 180 tysięcy mieszkańców, którym zachwycało się włoskie „L'Espresso”, ojczyzna świetnego klubu siatkarskiego Asseco Resovia Rzeszów, jak i jego znanego sponsora tytularnego, jednej z największych firm informatycznych Europy. Miasto to będzie miejscem Waszego zadania.

Krzysztof jest młodym i energicznym mieszkańcem Rzeszowa, który zdecydował, że praca w korporacji nie jest dla niego i planuje założyć własną działalność. Tak się składa, że znajomy Krzyśka wyjeżdża za granicę i pozostawia mu swój lokal. Wstępnie porozumieli się oni co do wynajmu. Krzysiek otrzymał maila następującej treści:

*Cześć,*

*cieszę się, że zainteresowała Cię moja propozycja. Poniżej przesyłam Ci szczegóły:*

- 100 metrów kwadratowych w samym centrum Rzeszowa;*
- elegancka witryna, 3 miejsca parkingowe do dyspozycji, wejście od zaplecza;*
- nie ma problemu z uruchomieniem gastronomii – miejsce spełnia wszystkie wymogi sanepidu;*
- sąsiednie lokale mają powieszony szyldy - wspólnota pobiera wtedy 100 złotych miesięcznie za powierzchnię reklamową, oczywiście jak nie skorzystasz to nie będziesz musiał tego płacić;*
- szeroka futryna wejściowa i brak progów - lokal przyjazny dla niepełnosprawnych.*

*W kwestii ceny prezentuje to się następująco: miesięczny czynsz w wysokości 2.500 PLN plus opłaty według zużycia. Jeśli zdecydujesz się na użytkowanie przez minimum 2 lata to przez pierwsze 3 miesiące mogę zaproponować Ci 1.000 PLN za miesiąc, a potem już pełna stawka.*

*Pozdrawiam,  
Tomek*

Krzysiek posiada 100.000 zł własnych oszczędności i mając lokal Tomka zastanawia się w jaki sposób może je zainwestować, aby rozkręcić w nim kwitnący biznes. Oprócz gotówki nie dysponuje on innym majątkiem, jednak nie wyklucza dodatkowych możliwości finansowania.

Waszym zadaniem jest pomoc młodemu przedsiębiorcy. Jako drużyna musicie przedstawić pomysł na konkretny biznes i sposób jego prowadzenia. Krzysiek liczy, że po przeprowadzeniu wnikliwej analizy rynku jak i analizy konkurencji uda Wam się stworzyć projekt wymarzonego biznesu. Istotny będzie także sposób dotarcia do klientów, a więc odpowiednia strategia marketingowa.

Do Waszej dyspozycji jest cały arsenał możliwości - od inspirowania się istniejącymi firmami do całkowicie autorskich, innowacyjnych pomysłów na działalność. Najważniejsze jest jednak to, aby Krzysiek miał szansę na tym zarobić i nie stracił oszczędności życia.

Pamiętajcie, że studium przypadku nie posiada jednego poprawnego rozwiązania. Waszym zadaniem jest przygotowanie opracowania (analiza rynku, analiza konkurencji, strategia marketingowa, plan finansowy), które Jury oceni przede wszystkim wedle kryterium merytorycznego (spójność logiczna, wykorzystane do analiz odpowiednich narzędzi, poprawność wnioskowania, umiejętność obrony proponowanych rozwiązań przed komisją), kreatywności (innowacyjne i twórcze podejście, nieszablonowość rozwiązań) oraz realności (możliwość wdrożenia rozwiązań w praktyce biznesowej).

**Życzymy powodzenia,**

Zespół High School Business Challenge

Konkurs dofinansowany w ramach projektu  
Stypendium im. Leśława A. Pagi.



Partnerzy



Patronat honorowy



MINISTER  
EDUKACJI  
NARODOWEJ

PATRONAT HONOROWY  
JM REKTORA



Patronat



MINISTERSTWO  
GOSPODARKI



Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji

Patronat medialny



**eGospodarka.pl**

Poradnik Internetu dla Twojej Firmy

**forsal.pl**

Biznes Gospodarka Świat

**NBP**

Narodowy  
Bank Polski

Portal Edukacji Ekonomicznej  
NBPortal.pl