

JA Veľtrh podnikateľských talentov

Kritériá pre kategóriu: Company of the Year Competitor

Kritériá súťaže požadujú, aby študenti preukázali a/alebo vysvetlili svoje úspechy vo vzdelávaní a ich individuálny a tímový rozvoj počas práce v študentskej JA Firme.

Pri posudzovaní kritérií budú porotcovia hľadať inovatívny prístup k výzvam súvisiacim s vedením JA Firmy, ako aj pochopenie hodnoty, ktorú výrobok / služba prináša na trh / spotrebiteľom. Budú tiež posudzovať vplyv samotnej "learning by doing" skúsenosti. Pri hodnotení každého kritéria, bude porota posudzovať, ako dobre si JA Firma osvojila dané kritérium a do akej miery členovia JA Firmy preukázali pochopenie fungovania firmy a podnikateľských princípov.

Neočakávame pokrytie všetkých kritérií v každej fáze. JA Firmy by mali zväžiť, ako najlepšie komunikovať svoju činnosť a úspechy v každom z kritérií naprieč rôznymi etapami hodnotenia. Členovia jednej JA Firmy môžu, napríklad, počas prezentácie na pódium zdôrazniť finančnú výkonnosť čím posilnia hodnotenie svojej firmy pri danom kritériu. Členovia inej JA Firmy sa môžu pri prezentácii rozhodnúť zdôrazniť ako kľúčový prvok výskum a vývoj svojho produktu.

Neexistuje žiadny recept na výhru. Každá JA Firma je iná a musí sa sama rozhodnúť, ako najlepšie prezentovať silné stránky a skúsenosti jej členov a ako demonštrovať úspech JA Firmy voči porote, prezentovať vhodné prvky svojho jedinečného príbehu naprieč jednotlivými fázami súťaže.

Detailné kritériá:

Inovácia, tvorba hodnôt a podnikateľstvo = produkt

Toto kritérium (váha 20%) by mali zodpovedať nasledujúce otázky (ale nie len tie):

- Je samotný produkt v akomkoľvek ohľade inovatívny? Alebo je inovatívny biznis model? Alebo proces vývoja? Alebo spôsob akým firma produkt prezentovala/robila marketing a predávala? Alebo ak bol produkt nakúpený a následne predaný, bola pridaná nejaká hodnota?
- Vedia študenti objasniť potrebu ich produktu, inovácie a hodnotu, ktorú ich JA Firma vytvorila?
- Osvojila si Vaša JA Firma prax kontinuálnych inovácií nových myšlienok (napr. návrhy, odporúčania), ktoré pridávajú hodnotu činnosti alebo výsledkom Vašej JA Firmy?
- Zaujala Vaša JA Firma postoj k sociálnym, etickým a environmentálnym otázkam?

Vývoj produktu / služby a orientácia na zákazníka = Marketing

Toto kritérium (váha 20%) by mali zodpovedať nasledujúce otázky (ale nie len tie):

- Vedia členovia tímu popísať spôsob hodnotenia nápadu a jeho transformáciu na podnikateľskú príležitosť?
- Do akej miery a v akej fáze sa posudzovali potreby zákazníkov? Má výrobok / služba pridanú hodnotu, ktorá rieši potrebu zákazníkov?
- Vykonala JA Firma prieskum trhu, porozumela výsledkom prieskumu a vhodne reagovala na základe získaných informácií? Vedia študenti objasniť, do akej miery rozumejú konkurencii a hodnote, ktorú pre zákazníka konkurencia vytvára? Zvážila JA Firma všetky prvky marketingovej stratégie?
- Ako JA Firma reagovala na reakciu zákazníkov na ich produkt?
- Aké marketingové, predajné a propagačné techniky JA Firma využila a aký mali dopad na maximalizáciu tržieb? Čo študenti robia pre to, aby zákazníci ich produkt vnímali hodnotnejšie v porovnaní s konkurenciou?

- Rozšírila JA Firma svoju zákaznícku základňu aj mimo bezprostredného okolia školy / rodinného prostredia a predávala svoj produkt / službu aj externe?
- Chápu členovia JA Firmy, prečo ich produkt (výrobok/služba) bol úspešný?

Finančné riadenie

Toto kritérium (váha 20%) by mali zodpovedať nasledujúce otázky (ale nie len tie):

- Dosiahla JA Firma prijateľný zisk v súvislosti so svojim produktom za podmienok, ktoré sú stanovené pravidlami fungovania JA Firiem ?
- Rozumejú všetci členovia JA Firmy finančným výsledkom svojej firmy a rozumejú pojmom ako napr. cash flow, príjmy, výdavky, výkaz ziskov a strát, súvaha a pod.?
- Boli v JA Firme zabezpečené dobré finančné riadenie a kontrola?
- Rozumejú členovia tímu faktorom, ktoré môžu ovplyvniť cenu a vzťah medzi nákladmi a cenou?
- Vyplácala JA Firma mzdy svojim zamestnancom, alebo pracovali „pro-bono“ (zadarmo) pri dosahovaní vykazovaného zisku?

Stanovenie cieľov, plánovanie / revidovanie a riadenie JA Firmy = Tím

Toto kritérium (váha 20%) by mali zodpovedať nasledujúce otázky (ale nie len tie):

- Má JA Firma jasný podnikateľský plán?
- Boli ciele JA Firmy pravidelne revidované a aktualizované?
- Ako členovia JA Firmy uplatňovali a kontrolovali efektivitu riešení problémov, ktoré sa vyskytli počas fungovania JA Firmy?
- Aká bola štruktúra JA Firmy a ako sa štruktúra menila v súvislosti s problémami, ktoré sa počas činnosti vyskytli?
- Mala JA Firma efektívny systém riadenia a zaznamenávania svojich aktivít?
- Museli členovia JA Firmy riešiť nejaké právne otázky týkajúce sa činnosti JA Firmy, napríklad autorské práva, poistenie importu / exportu a pod.?

Schopnosť preukázať úspechy vo vzdelávaní

Toto kritérium (váha 20%) slúži na hodnotenie dosiahnutých úspechov vo vzdelávaní (učení sa) a individuálny aj tímový rozvoj počas činnosti JA Firmy.

Kľúčové podnikateľské kompetencie

Porota by mala brať do úvahy nasledujúce kľúčové podnikateľské kompetencie, ktoré študenti mali možnosť rozvíjať počas fungovania JA Firmy a demonštrovať vo všetkých fázach súťaže:

- Kreativita
- Sebavedomie
- Iniciatíva
- Tímová práca
- Vynaliezavosť
- Vytrvalosť
- Zodpovednosť

Porota bude tiež analyzovať, do akej miery bol tím bol efektívny pri prezentácii informácií o JA Firme v každej fáze súťaže (pozri otázky, na ktoré by mala prezentácia JA Firmy odpovedať v jednotlivých fázach súťaže).

Priebežná / záverečná správa o JA Firme

- Poskytuje správa relevantné informácie a umožňuje čitateľovi jednoducho a príjemne nájsť a prečítať si dôležité informácie?
- Obsahuje správa kvalitné zhrnutie, ktoré poskytne dôležité informácie súvisiace s činnosťou a výkonom JA Firmy?
- Prezentyje správa finančné výsledky v požadovanej štruktúre a poskytuje efektívnu analýzu finančných výsledkov? Sú finančné výkazy správne alebo sú v nich chyby, ktoré môžu upozorniť na chyby v porozumení finančných výkazov alebo firemných financií?
- Preukazuje správa JA Firmy, že členovia tímu rozumejú celkovej výkonnosti firmy, ziskovosti a budúcemu potenciálu JA Firmy?

Interview s porotou

- Boli členovia tímu schopní uspokojivo odpovedať na všetky otázky porotcov?
- Prezentovali členovia tímu aj svoj názor okrem samotných odpovedí na otázky porotcov?
- Chápu študenti, ako a prečo dosiahla ich JA Firma výsledky, ktoré dosiahla a aké poznatky a skúsenosti si z toho môžu preniesť do budúceho podnikania/kariéry aj v inej oblasti ako bolo zameranie ich JA Firmy?
- Bolo z prezentácie cítiť tímového ducha a podporovali sa študenti pri interview navzájom?

Prezentácia na pódiu

- Zhrnul tím kľúčové skúsenosti a úspechy JA Firmy?
- Bola to profesionálna prezentácia produktu / služby v kontexte hodnoty, ktorú vytvorili a skúseností, ktoré pri tom získali?
- Podarilo sa tímu prerozprávať svoj jedinečný príbeh spôsobom zaujímavým pre cieľovú skupinu prezentácie?
- Korešpondovala prezentácia s imidžom JA Firmy?

Interview v stánku

- Je účel stánku jasný a v súlade s vizuálnym dojmom, ktorým stánok na zákazníka pôsobí?
- Zodpovedá vzhľad stánku činnosti JA Firmy alebo produktom/službám, ktoré JA Firma ponúka?
- Má stánok nejaké unikátne/kreatívne prvky a vedia študenti odprezentovať, ktoré to sú a v čom je ich jedinečnosť? Vedia študenti odprezentovať v čom je jedinečná ich JA Firma?
- Sú študenti schopní viesť zákazníka cez obchodný proces typický pre predaj na veľtrhu od začiatku až do ukončenia obchodu/predaja?
- Asistujú členovia tímu jeden druhému pri práci v stánku a tiež pri rozhovoroch s porotcami?