



دوره ی سوم مدرسه
تابستان ۱۳۹۷

شبیه سازی کسب و کار مدرسه کسب و کار شریف

دوستان عزیز!

شرکت کنندگان عزیز دوره سوم مدرسه تابستانی کسب و کار شریف

همانطور که اطلاع دارید، جمعه هفته آینده برنامه بازارچه شبیه سازی کسب و کار رو پیش رو داریم.

در ادامه شرایط عمومی شرکت در بازارچه اعلام می گردد.

لازم به ذکر است شرایط برگزاری بازارچه به صورت یکسان به تیم ها اعلام می گردد، لذا اگر سوالی و یا ابهامی وجود داشته باشد، برای تمامی تیم ها به صورت یکسان وجود دارد و اگر متعاقباً اطلاعات جدیدی از بازارچه اطلاع رسانی گردد، آن هم به صورت عمومی و همزمان در اختیار تمامی تیم ها قرار خواهد گرفت.

به خاطر داشته باشید، این بازارچه قبل از این که یک مسابقه بین تیم ها باشد، تجربه ای آموزشی برای تیم هاست، لذا در برخورد با آن، دید فراگیری و یادگیری از شرایط و تجربه را داشته باشید.

شرکت در بازارچه بر مبنای درخواست تیم ها و منوط به موافقت کمیته برگزاری بازارچه، با طرح تیم ها بر اساس شرایط و ضوابط مورد نظر می باشد.

از طرفی، شرکت در بازارچه به عنوان یکی از ارکان دریافت گواهی پایان دوره، الزامی است، با این وجود، تیم ها مختار به درخواست حضور در بازارچه هستند.

لازم به ذکر است تمامی تیم ها، می بایست یک نفر را به عنوان کاپیتان تیم معرفی نمایند، از این پس تمامی پیگیری ها و تعاملات تیم ها با کادر اجرایی و شورای برنامه و اجرای برنامه ها از طریق کاپیتان خواهد بود.

شرایط درخواست حضور در بازارچه:

۱. تکمیل و ارسال طرح A

۲. تکمیل و ارسال طرح B

- لازم به ذکر است هر تیم می بایست دو طرح A و B اعلام کند، اگر طرح تیمی به فضای محیط باز و یا فضای محیط بسته وابسته است، می بایست در بخش A، طرح محیط باز و در بخش B، طرح محیط بسته را اعلام نماید. در این حالت، اگر فضای بازارچه محیط باز باشد، طرح B دیگر بررسی نمی گردد.
- همچنین اگر طرح شما به محیط وابسته نیست، این امکان را خواهید داشت که دو طرح A و B را اعلام نمایید، در اینصورت به ترتیب اولویت طرح های شما بررسی می شود، اگر طرح A پذیرفته شد، دیگر طرح B بررسی نمی گردد.

۳. پرداخت هزینه ۲۵ هزار تومانی بابت هر نفر در هر تیم (یک تیم ۴ نفره، می بایست هزینه ۱۰۰ هزار تومانی پرداخت نماید)

زمان تحویل درخواست های شما، تا ساعت ۲۲ روز شنبه مورخ ۳ شهریور ماه می باشد، به این منظور می بایست شما تا پایان ساعت کلاسی روز شنبه، اقدام به تهیه فیش میز خود از سرپرست کلاس نمایید و تصویر فیش را به انضمام فایل ورود و پی دی اف طرح های A و B به آدرس Sharifsummerschool@gmail.com ارسال فرمایید.

شورای برنامه ریزی و اجرا موافقت و یا عدم موافقت خود با طرح ها جهت شرکت در بازارچه را تا پایان روز یکشنبه به تیم ها اعلام می کند و در صورتیکه با طرح تیمی موافقت نشده بود، آن تیم می تواند تا ساعت ۲۲ روز دوشنبه مورخ ۵ شهریور ماه، نسبت به اصلاح و یا تغییر طرح خود و ارسال مجدد آن اقدام نماید.

عنوان ایمیل شما می بایست عنوان دوره، گروهی کلاسی و نام تیم شما باشد.

برای مثال: مدرسه ۹۷ روزهای زوج، کلاس الف، تیم نامداران

نکات مهم

۱. بازارچه در تاریخ جمعه ۹ شهریور ماه برگزار می گردد، ساعت برگزاری بازارچه پس از ساعت ۱۶ خواهد بود که مکان، زمان و مدت دقیق آن متعاقباً خدمتتان اعلام می گردد. (مدت زمان فروش حداقل ۳ ساعت خواهد بود).
۲. کالای مورد فروش تنها مواد غذایی می باشد.
۳. به منظور محک ابتکار عمل و خلاقیت شما، از پذیرش طرح های ساده فروش معذوریم. (برای مثال هندوانه به شرط چاقو، مگر اینکه ارزش افزوده و یا ابتکار عمل قابل دفاعی داشته باشد).
۴. شرکت کنندگان در قالب تیم های جاری درسی، درخواست حضور در بازارچه را می دهند.
۵. تشکیل گروه های جدید برای دانش آموزان و دانشجویان مدرسه ی کسب و کار، تنها به شرط ارائه درخواست تا پایان زمان استراحت روز شنبه مورخ ۳ شهریور ماه و منوط به بررسی و موافقت شورای برنامه ریزی و اجرا بلامانع می باشد. (احتمال پذیرش درخواست ها تغییرات بسیار کم می باشد)
۶. ۳۰٪ کل وجوه دریافتی جهت ثبت نام، صرف هزینه های جاری برپایی برنامه گشته و ۷۰٪ الباقی، به عنوان جایزه ی ویژه ی بازارچه، به گروهی که مطابق معیارهای ارزیابی بیشترین امتیاز را به دست آورده باشد، تقدیم می گردد.
۷. هر تیم یک میز به اضافه ی یک پرز برق در اختیار خواهد داشت و حضور اعضای گروه جهت آماده سازی غرفه از یک ساعت قبل در محل ضروری می باشد.
۸. دوستان شرکت کننده مجاز به استفاده از نیروی کمکی نمی باشند.
۹. تهیه و فروش غذاهای دودزا ممنوع می باشد و امکان استفاده از منقل وجود ندارد.
۱۰. لطفاً در رعایت حجاب اسلامی به منظور جلوگیری از هرگونه تعارض خارجی با تیم برگزاری همراهی نمایید.
۱۱. در هنگام برپایی نمایشگاه، در صورت بروز هرگونه تعارضی (از جمله حضور متکدیان و یا سایر فروشندگان، و یا برخورد نامناسب برخی از شهروندان)، با سعه صدر برخورد کرده و موارد را تنها به مسئولین برگزاری منعکس نمایید.
۱۲. با وجود تلاش کادر برگزاری برای تأمین مناسب شرایط زیرساختی، ولی بروز برخی مشکلات، اجتناب ناپذیر است، لطفاً به منظور داشتن تجربه ای شیرین، در این مواقع با سعه صدر و همراهی با تیم برگزاری، شرایط را کنترل پذیر تر نمایید.
۱۳. همراه آوردن و نواختن آلات موسیقی ممنوع می باشد.
۱۴. تبلیغ غرفه ها صرفاً به عهده شرکت کنندگان عزیز می باشد. (در صورت امکان وجود نمایشگر تصویری، جهت تبلیغات، تعرفه هزینه تبلیغات متعاقباً اعلام می گردد).
۱۵. رعایت زمان آغاز و پایان فروش، برخورد مناسب با شهروندان و کادر برگزاری برنامه، و کنترل تنش ها و احساسات در شرایط مختلف الزامی است و در صورت عدم رعایت، در ردیف ارزیابی ها پیش بینی شده نمره پایین اختصاص داده خواهد شد.
۱۶. پس از جایابی نهایی و قرارگیری میزها، انتخاب میزها به صورت قرعه کشی می باشد.
۱۷. پس از اتمام فروش هر گروه موظف است وسایل خود را جمع آوری کرده و مکان خود را تمیز کند.
۱۸. به منظور یکسان سازی نظم و برنامه ریزی، هرگونه تغییر احتمالی در قوانین، اعلامیه های جدید و یا تصمیم گیری ها، تنها از طریق شورای برنامه ریزی و اجرا بررسی می گردد و تنها از طریق کانال اطلاع رسانی شرکت کنندگان و سایت مدرسه اطلاع رسانی می شود.

✚ معیارهای ارزیابی گروه‌ها و میزان امتیازات به شرح زیر می‌باشد:

امتیاز	معیار ارزیابی	ردیف
۱۵	نوآوری در انتخاب غذا	۱
۱۰	کیفیت و بهداشت مواد غذایی	۲
۱۵	نوآوری در تبلیغات و جذب مشتری	۳
۱۰	موفقیت در جذب و نحوه برخورد با مشتری	۴
۱۰	بهداشت محیط در حین فروش و پس از پایان آن	۵
۱۵	مشارکت اعضای تیم	۶
۱۵	میزان سود به سرمایه	۷
۱۰	واقع‌گرایانه بودن برنامه و عملیات در جهت برنامه	۸
۱۰	رعایت نظم و نظافت	۹
۱۵	همکاری با کادر برگزاری و کنترل واکنش‌های به شرایط پیش‌بینی نشده	۱۰
۱۲۵	جمع کل امتیازات	

✚ در نوشتار طرح خود، به سوالات زیر به ترتیب پاسخ داده باشید: (یک فایل A و یک فایل B)

- ۱) در نظر دارید چه چیزی را بفروشید؟
- ۲) اگر طرح شما، طرح مشابهی دارد، چه ارزش افزوده و یا ابتکار عمل متفاوتی در اجرا دارد؟
- ۳) چه وسایل برقی را همراه خود خواهید آورد؟
- ۴) چه مقدار خواهید فروخت؟
- ۵) با چه قیمتی خواهید فروخت؟ دلیل و فلسفه این قیمت‌گذاری بر چه اساس است؟
- ۶) هزینه‌های خود را برآورد کنید و مشخص کنید که بر اساس آن چگونه سرمایه‌گذاری خواهید کرد؟
- ۷) درآمد و سود خود را برآورد کنید و توضیح دهید سود خود را چطور تقسیم خواهید کرد؟
- ۸) از چه شیوه‌های تبلیغاتی بهره خواهید برد؟
- ۹) تقسیم کار تیمی شما به چه شکل خواهد بود؟
- ۱۰) ریسک‌های طرح خود را در چه می‌بینید و چه راهکارهایی جهت مقابله با این ریسک‌ها اندیشیده‌اید؟

موفق باشید