



## **ПОЛОЖЕНИЕ**

### **о проведении конкурса «Бизнес леди» среди обучающихся колледжей города Алматы**

#### **1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

- 1.1. Настоящее Положение определяет цели, задачи, категорию участников и порядок проведения Конкурса «Бизнес Леди» (далее – Конкурс) среди девушек обучающихся колледжей г.Алматы.
- 1.2. Конкурс проводится с целью популяризации и развития женского молодежного предпринимательства.
- 1.3. Задачи Гранд турнира:
  - создание базы лучших бизнес-идей, проектов, startup девушек студенток колледжей с целью их дальнейшей реализации;
  - популяризация делового имиджа девушек, развитие предпринимательских и творческих способностей, духовных и интеллектуальных качеств участниц.
- 1.4. Конкурс не содержит риска, не преследует цели получения прибыли, либо иного дохода, носит исключительно информационный характер и проводится в соответствии с настоящим Положением. Плата за участие в Конкурсе не взимается.
- 1.5. Организаторы городского Конкурса: Управление образования г.Алматы, Палата предпринимателей г.Алматы, ОЮЛ «Союз отраслевых ассоциаций и организаций профессионального образования», Алматы Менеджмент Университет (ALMAU), Колледж Международной Академии Бизнеса.
- 1.6. Основные функции по организации и проведению Конкурса осуществляет Колледж Международной Академии Бизнеса.

#### **2. ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ КОНКУРСА**

- 2.1. К участию в конкурсе приглашаются девушки, обучающиеся колледжей города Алматы, желающие заниматься бизнесом или уже ведущие предпринимательскую деятельность (далее – Участницы).
- 2.2. С каждого колледжа в Конкурсе может принять участие только 1 проект.
- 2.3. Руководителем участницы Конкурса может быть только 1 представитель учебного заведения (преподаватель или куратор).

#### **3. СРОКИ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА**

- 3.1. Конкурс проводится в два этапа:
  - 1 этап – 22-28 февраля 2025 года – отборочный тур;
  - 2 этап - 03 марта 2025 года - финал.
- 3.2. Для участия в Конкурсе Участницам необходимо до **21 февраля 2025 года** зарегистрироваться на сайте колледжа Международной Академии Бизнеса (<https://cmab.edu.kz/>), на главной странице Кнопка «Бизнес леди») и к заявке прикрепить ссылку на видео защиту своего бизнес-плана.

*Ай*



3.3. Для участия в Конкурсе участнице необходимо разработать бизнес-проект, в котором бизнес-план представить в виде бизнес-модели canvas (1 страница или 1 слайд презентации), используя инструмент стратегического планирования Canvas(приложение 1), сделать видео защиту и выложить видео на канале «YouTube» (загрузить в скрытом или приватном режиме, предоставляя доступ для просмотра). Продолжительность видео не должна превышать трех минут.

3.4. Для участия в финальном этапе Конкурсной комиссией будут отобраны лучшие работы. Результаты отборочного этапа будут размещены на сайте колледжа Международной Академии Бизнеса на главной странице 28 февраля 2025 года.

3.5. Финал пройдет в оффлайн формате по адресу университет ALMAU (г.Алматы, ул.Розыбакиева д.227, Атриум).

3.6. В ходе проведения финала участникам необходимо:

- презентовать себя и свой бизнес-проект (продолжительность презентации до 7 минут; на показе должен быть деловой стиль, соответствующий имиджу деловой леди);
- раскрыть свой талант, интеллект, уникальность, красоту и многогранность в творческом конкурсе «Мир моих увлечений» (до 4 минут).

#### 4. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ И НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

4.1. Участницы Конкурса награждаются грамотами от организаторов Конкурса.

4.2. Победительницы Конкурса награждаются грамотами, сертификатами, подарками и призами от спонсоров и организаторов Конкурса.

4.3. Номинации конкурса «Бизнес леди»:

- «Бизнес леди 2025»;
- «Вице Бизнес леди»;
- «Бизнес леди зрительских симпатий».

4.4. Участница, набравшая наибольшее количество баллов, становится победительницей «Бизнес леди 2025» и обладательницей главного приза.

*Справки по телефонам:*

8 701 715 31 54 Сагалбаева Роза Ергалыевна

8 775 636 41 70 Курманбаева Медина Кайратовна

8 707 212 1487 Тулегенова Гульнара Темиргалиевна(по вопросам регистрации на сайте)

#### Приложение 1

Структура бизнес-модели canvas

Ключевые партнеры	Основные виды деятельности	Ценное предложение	Отношения с клиентами	Потребительские сегменты
	Основные ресурсы		Каналы сбыта	
Структура затрат			Потоки доходов	