

ПРАВИЛА ИГРЫ

СТУДЕНЧЕСКАЯ ДЕЛОВАЯ ИГРА «ЗОЛОТЫЕ ВОРОТА В БИЗНЕС»

ДЕЛОВАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ ИГРА

1. Начинается 15 марта 2010 года.
2. Заканчивается 31 мая 2010 года.

УЧАСТНИКИ

1. Организатор – АКБ «Золотые ворота»
2. Участники – харьковские ВУЗы:
 - a. ХНЕУ – Харьковский национальный экономический университет
 - b. ХНАДУ - Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
 - c. МСУ – Международный Соломонов университет
 - d. ХИФ – Харьковский институт финансов
 - e. ХИБД – Харьковский институт банковского дела
3. Игроки – студенты вышеупомянутых ВУЗов, прошедшие предварительный отбор.
4. Основная команда – команда Игроков, которая участвует в Студенческой деловой игре, посещает все официальные мероприятия и имеет право на вознаграждение.
5. Студенческая команда поддержки – команда из студентов ВУЗов-Участников, которые содействуют Основной команде в Деловой игре. Студенты команды поддержки имеют право участвовать во всех семинарах и других официальных мероприятиях Основной команды, кроме тренингов.
6. Команда поддержки из преподавателей – команда из преподавателей ВУЗов-Участников, которые поддерживают Основную команду и содействуют ее победе через консультации, советы и помощь.

КРИТЕРИИ ПОБЕДЫ И ПООЩРЕНИЕ КОМАНД

1. Команды ранжируются по сумме баллов, полученных за участие в Студенческой деловой игре.
2. В зачет команде идут баллы за следующие действия:
 - a. За продвижение банковских продуктов, перечисленных в «Перечне банковских продуктов для Студенческой деловой игры».
 - b. За выигрыш 1, 2 или 3 места в конкурсе «Презентация команды»
 - c. За выигрыш 1, 2 или 3 места в конкурсе «Бизнес-планов»
 - d. За 1, 2 или 3 место в интернет-голосовании на звание «Любимая команда болельщиков» на сайте Деловой игры.
 - e. За победу (только 1 место) болельщиков команды в конкурсах, проводящихся на сайте Деловой игры.
3. Баллы, начисляемые команде:
 - a. За продвижение банковских продуктов – согласно «Перечня банковских продуктов для Студенческой деловой игры».
 - b. За выигрыш 1, 2 или 3 места в конкурсе «Презентация команды»
40 20 10 баллов соответственно.
 - c. За выигрыш 1, 2 или 3 места в конкурсе «Бизнес-планов»: **60 30 15** баллов соответственно.
 - d. За выигрыш 1, 2 или 3 места в интернет-голосовании:
60 30 15 баллов соответственно.
 - e. За победу (только 1 место) болельщиков команды в конкурсах, проводящихся на сайте Деловой игры **40** баллов.
4. По окончании Деловой игры команды получают бонусы (призы) от Организатора по следующей схеме:
 - a. 1 место - 100% от суммы заработанных баллов.
 - b. 2 место - 50% от суммы заработанных баллов.
 - c. 3 место - 25% от суммы заработанных баллов.
 Бонусы добавляются к заработанным баллам.
5. По окончании Деловой игры баллы конвертируются в гривны в пропорции 1 к 1.
6. Каждая команда получает заработанные деньги в полном объеме.
7. От имени команды заработанные деньги получает Лидер команды.

8. Заработанные деньги делятся среди членов команды по правилам, которые Основные команды заранее (до начала продаж) должны выработать и передать Организаторам Деловой игры.
9. Деньги и призы, заработанные командой, получают те игроки, которые являлись членами Основной команды на момент окончания Деловой игры.

ОСНОВНАЯ КОМАНДА

1. Основная команда состоит только из студентов того ВУЗа, который команда представляет.
2. Команда состоит из 15 студентов.
3. Команда с начала Деловой игры должна выбрать:
 - a. Лидера команды
 - b. Начальника отдела продаж (он же заместитель Лидера команды)
 - c. Начальника отдела рекламы
4. До 2 апреля Лидер и начальники отделов могут быть заменены по решению команды. Для такого решения достаточно большинства голосов.
5. После 2 апреля для смены Лидера команды необходимо 10 и более голосов членов команды.
6. Со 2 апреля в команде должны быть сформированы все подразделения.
7. В команде должен быть сформирован отдел рекламы. Его численность не может быть более 5 человек, включая Начальника отдела.
8. В команде должен быть сформирован Отдел продаж, который занимается продвижением банковских продуктов.
9. В команде могут быть сформированы другие подразделения. Их формирование входит в компетенцию команды.
10. Студенческая деловая игра – это модель торговой компании, поэтому и работать Игроки должны с 9-00 до 18-00. Руководство ВУЗов будет содействовать тому, чтобы Игроки максимум времени отдавали Деловой игре.
11. Однако, те учебные и другие мероприятия, которые Руководство ВУЗа считает нецелесообразно пропускать, Игроки обязаны посещать и это не считается отвлечением от Деловой игры. Список таких занятий и мероприятий команды должны получить заранее и предоставить их Организатору игры.
12. Если Игрок Основной команды выбывает из Игры:
 - a. по болезни,
 - b. по собственному желанию,
 - c. по решению Организатора игры за систематические нарушения Правил деловой игры и Кодекса чести Игрока,
 - d. по решению руководства ВУЗа,
 - e. по решению команды, если за это проголосует 10 и более Игроков команды, то его должен заменить участник Студенческой команды поддержки.
13. Какого именно участника Студенческой команды поддержки взять в Основную, команду принимает решение сама команда, с согласия ВУЗа и Организатора игры.

СТУДЕНЧЕСКАЯ КОМАНДА ПОДДЕРЖКИ

1. Студенческая команда поддержки может состоять из студентов любого ВУЗа.
2. Количество участников команды поддержки не ограничено.
3. Участники Студенческой команды поддержки могут участвовать во всех мероприятиях Деловой игры, вместе с Основной командой, кроме тренингов.
4. Фамилия, Имя и Отчество членов команды поддержки размещается на сайте Деловой игры.

КОМАНДА ПОДДЕРЖКИ ИЗ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

1. Для поддержки Основной команды может быть сформирована Команда поддержки из преподавателей.
2. Команда поддержки должна состоять, как минимум, из одного преподавателя – куратора команды от ВУЗа.
3. Преподаватели из команды поддержки могут участвовать во всех мероприятиях Деловой игры, вместе с Основной командой, кроме тренингов.
4. Преподаватели могут давать советы, консультации, участвовать в разработке бизнес-плана, при этом решающий голос при принятии решений остается за командой и ее Лидером.

ПРОДАЖИ

1. Продажи команды могут начать 8 апреля 2010 года в 09-00 г.
2. Продажи заканчиваются 28 мая 2010 года в 18-00.

3. Продажи, совершенные до начала продаж и после окончания продаж, в зачет команде не идут.
4. Продажа банковского продукта считается оконченной, когда клиент, привлеченный командой, ЗАВЕРШИЛ оформление договора.
5. Банковские продукты, за которые команды могут заработать баллы, представлены в «Перечне банковских продуктов для Студенческой деловой игры»
6. Продажами может заниматься любой Игрок команды, несмотря на то, в каком отделе он находится.
7. При поиске клиентов, Игроки могут привлекать в качестве посредников и помощников студентов, предпринимателей, предприятия и любых физических лиц.
8. Кроме продаж банковских продуктов, команда может продавать журнал «Золотые ворота в бизнес».
9. Доход, полученный от продажи журнала, не влияет на результат команды в основном зачете. Учет этого дохода ведется отдельно от учета дохода за продвижение банковских продуктов.
10. Деньги, заработанные на продаже журнала, могут быть потрачены на текущие расходы команды. Остаток денежных средств от продажи журнала команда получит в конце Деловой игры и сможет распределить их среди Игроков команды по тому же принципу, как и деньги от продвижения банковских продуктов.
11. Команда заранее заказывает то количество журналов, которые она может продать. Вернуть Организатору можно не более 50% заказанного тиража.
12. С первого платного номера журнала команда сможет вернуть весь нераспроданный тираж.
13. Все взаимоотношения по получению и оплате распроданных номеров журнала команда ведет с деловым партнером Организатора, отвечающего за печать и распространение журнала.

ПРАВИЛА НАЧИСЛЕНИЯ БАЛЛОВ ПРИ ПРОДАЖЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

1. Для определения, от какой именно команды клиент обратился в АКБ «Золотые ворота», используется флаер (листочка) на котором написано название Основной команды и имя Игрока, который привлек клиента.
2. Флаеры печатаются Организатором Деловой игры. В напечатанных флаерах будет оставлено место, куда Игрок команды может от руки или на принтере внести название команды и свое имя.
3. Варианты определения, какой команде начислять баллы при оформлении договоров по банковским продуктам в рамках Студенческой деловой игры следующие:
 - а. Игрок лично сопровождает потенциального клиента в АКБ «Золотые ворота» к ответственному сотруднику банка, который и будет готовить договор с клиентом. При этом флаер передается этому сотруднику банка.
 - б. Игрок заранее сообщает Организатору о том, что клиент должен обратиться в банк и заключить с ним договор.
 - в. Клиент лично сообщает, что он привлечен какой-либо командой. Клиент должен сообщить ответственному сотруднику банка название команды и имя Игрока. Если имя Игрока клиент не запомнил, достаточно только названия команды. Имя Игрока будет уточняться Организатором.
4. Если возникает конфликт, и две команды претендуют на одного и того же клиента, то сам клиент определяет, какой команде отдать баллы за его привлечение.
5. Информацию о том, какой клиент привлечен какой командой, ответственный сотрудник банка передает в отдел маркетинга и рекламы банка вместе с флаерами в тот же день, когда оформлены договора. В крайнем случае, эта информация должна быть передана не позже 17-00 пятницы текущей недели.

ИНВЕСТИЦИИ В ИГРУ СО СТОРОНЫ ОРГАНИЗАТОРА

1. Перед началом продаж команды получают право распоряжаться «Стартовым капиталом» - суммой в 2000 грн.
2. Эти деньги команда может потратить на:
 - а. текущую деятельность: оплату средств связи, транспорт и т.д.
 - б. проведение рекламных мероприятий: печать рекламных листовок, оплату рекламных объявлений в СМИ и т.д.
 - в. другие мероприятия по продвижению продуктов или обеспечения деятельности команды.
3. Критерии расходования «Стартового капитала»:
 - а. если расходы направлены на привлечение клиентов;

- b. если расходы адекватны заявленным целям.
- 4. Механизм расходования «Стартового капитала» следующий:
 - a. Команда принимает решение о расходах, которые соответствуют целям Деловой игры.
 - b. Готовится заявка, в которой необходимо указать:
 - i. требуемую сумму,
 - ii. на что будет потрачена эта сумма,
 - iii. для каких целей,
 - iv. контрагент,
 - v. желаемые сроки оплаты,
 - vi. дополнительные материалы: текст рекламного объявления, рекламный макет или эскиз,
 - vii. подпись Лидера команды.
 - c. Заявка должна быть представлена лично или Лидером команды, или начальником отдела продаж, или начальником отдела рекламы.
 - d. Заявка может быть отклонена Организатором, если целесообразность предложенных расходов будет вызвать сомнения.
- 5. По окончании Деловой игры команда не должна возвращать Организатору «Стартовый капитал».

ЗАВЕРШАЮЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Правила игры могут быть изменены или дополнены Организаторами в любое время.
2. Все изменения должны быть направлены на улучшение Деловой игры, и не должны ухудшать условия работы команд.
3. Изменения обратной силы не имеют.

ПЕРЕЧЕНЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

Назва договору	Розмір винагороди, бали	
Договір банківського рахунку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці)	20	
Договір банківського рахунку з фізичною особою (у національній валюті)	10	
Договір банківського рахунку з фізичною особою (іноземна валюта)	20	
Договір банківського рахунку для зарахування та виплати коштів, призначених для виплати пенсії, грошової допомоги.	20	
Договір банківського рахунку для зарахування та виплати коштів, призначених для виплати пенсії, грошової допомоги з видачею пластикової картки.	20	
Договір з власником КР - картка MasterCard Mass	30	
Договір з власником КР - картка MasterCard Mass + депозит на картці «АКТИВ+»	30	
Договір з власником КР - картка MasterCard Gold	50	
Договір з власником КР - картка MasterCard Gold + депозит на картці «АКТИВ+»	50	
Договір строкового банківського вкладу (депозиту) в національній валюті. - за усіма найменуваннями вкладів - строк договору не менш ніж 2 місяця	0,1% від суми депозиту.	
Договір строкового валютного банківського вкладу (депозиту) - за усіма найменуваннями вкладів - строк договору не менш ніж 2 місяця	0,1% від суми депозиту .	
Договір на користування індивідуальним сейфом. (строк договору не менш ніж 30 днів)	Розмір сейфу	бали
	60*295*400	10
	75*295*400	15
	100*295*400	20
	150*295*400	25
	200*295*400	30
250*295*400	35	

Перечень банковских продуктов может быть дополнен по просьбе команд и с согласия Организатора.