

УТВЕРЖДЕНА

Решением Ученого совета
АНО ВО «Центральный университет»
«24» июня 2025 г.
Протокол № 2

**Рабочая программа дисциплины (модуля)
«Case Evenings (Кейс-вечера)»**

Направление подготовки: 38.04.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль) подготовки: Продуктовый менеджмент

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Срок освоения программы: 2 года

Год набора: 2025

**Москва
2025**

Содержание

1. Краткая характеристика дисциплины (модуля)	3
2. Перечень планируемых результатов обучения.....	4
3. Тематический план.....	6
4. Содержание дисциплины (модуля).....	6
5. Учебно-методическое обеспечение	7
6. Материально-техническое обеспечение	7
7. Методические и оценочные материалы	9

1. Краткая характеристика дисциплины (модуля)

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Case Evenings (Кейс-вечера)» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – магистратура по специальности 38.04.05 Бизнес-информатика, профиль Продуктовый менеджмент, утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 990 от 12.08.2020 года.

Изучение дисциплины (модуля) «Case Evenings (Кейс-вечера)» позволяет развить практические навыки решения реальных бизнес-задач и улучшить критическое мышление в условиях командной работы. Это способствует подготовке к профессиональной деятельности, формируя умение быстро принимать обоснованные решения и эффективно коммуницировать.

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина (модуль) включена в учебный план по программе подготовки магистратуры по направлению 38.04.05 Бизнес-информатика, профиль Продуктовый менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина (модуль) изучается на 1 курсе в 1 семестре, доступна для прохождения при условии успешного завершения дисциплины (модуля) «Продуктовая студия».

Цель изучения дисциплины (модуля): формирование практических навыков системного анализа бизнес-кейсов, оценки рыночных возможностей и обоснования решений на основе данных для эффективного принятия управленческих решений.

Задачи изучения дисциплины (модуля):

- изучить базовые принципы структурированного разбора бизнес-задач для выявления ключевых компонентов и построения логических моделей решений;
- освоить методы определения масштаба рынка и подбора аналитических инструментов для комплексного исследования проблем;
- разработать навыки интерпретации числовых данных, визуализаций и табличных представлений для извлечения значимых бизнес-инсайтов;
- научиться оценивать рыночные перспективы и формулировать аргументированные выводы для стратегического планирования;
- сформировать умение презентовать результаты анализа кейсов с четким обоснованием подходов и предложений по улучшению продуктов.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

знать:

- основы структурированного подхода к анализу бизнес-задач и кейсов;
- методы оценки размера рынка и выбора подходящего фреймворка для анализа;
- техники аналитической интерпретации данных, графиков и таблиц.

уметь:

- разбивать сложные задачи на компоненты и строить деревья решений;
- анализировать рыночные возможности и обосновывать бизнес-выводы;
- строить дерево метрик и генерировать новые идеи для изменений в продукте;
- презентовать решения кейсов и обосновывать свои подходы перед аудиторией.

владеть:

- навыком быстрого входа в новую предметную область и сбора ключевого контекста;
- навыком формулирования точки зрения («позиции»), а не субъективного мнения.

2. Перечень планируемых результатов обучения

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) при проведении учебных занятий в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками Университета и в форме самостоятельной работы обучающихся:

Компетенция	Содержание компетенции	Индикатор компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)
УК-6.	Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	УК-6.1.	Знает методы самоанализа, саморефлексии и постановки целей для личностного и профессионального развития
		УК-6.2.	Умеет определять приоритетные направления собственной деятельности, планировать задачи и корректировать действия на основе оценки результатов
		УК-6.3.	Имеет практический опыт применения инструментов самооценки и развития, включая формирование индивидуальных траекторий обучения и профессионального роста
ОПК-2.	Способен учитывать конкретные условия выполняемых задач и разрабатывать инновационные решения при управлении проектами и процессами в сфере информационно-коммуникационных технологий	ОПК-2.1.	Знает методы анализа внешней и внутренней среды проекта, а также современные подходы к управлению ИКТ-проектами и бизнес-процессами
		ОПК-2.2.	Умеет разрабатывать и внедрять инновационные решения с учётом специфики задач, ограничений и потребностей заинтересованных сторон
		ОПК-2.3.	Имеет практический опыт применения гибких и классических методологий управления проектами в условиях неопределённости и быстро меняющейся технологической среды
ОПК-3.	Способен принимать решения, осуществлять стратегическое планирование и прогнозирование в профессиональной деятельности с использованием современных методов и программного инструментария сбора, обработки и анализа данных, интеллектуального	ОПК-3.1.	Знает современные методы анализа данных, прогнозирования и поддержки принятия решений, включая технологии машинного обучения и искусственного интеллекта
		ОПК-3.2.	Умеет применять программные инструменты и интеллектуальные системы для сбора, обработки и интерпретации данных в целях стратегического планирования

	оборудования и систем искусственного интеллекта		и управления продуктом
		ОПК-3.3.	Имеет практический опыт применения аналитических инструментов и технологий искусственного интеллекта для принятия обоснованных стратегических решений и прогнозирования развития бизнес-продуктов
ПК-3.	Способен управлять рисками при разработке и запуске цифровых продуктов, включая технологические, рыночные и регуляторные аспекты	ПК-3.1.	Знает классификацию рисков цифровых продуктов и методы их идентификации, оценки и мониторинга на различных этапах жизненного цикла
		ПК-3.2.	Умеет разрабатывать и реализовывать стратегии управления технологическими, рыночными и регуляторными рисками при создании цифровых решений
		ПК-3.3.	Имеет практический опыт применения инструментов анализа рисков и разработки планов реагирования на критические сценарии
ПК-5.	Способен выстраивать стратегию монетизации цифрового продукта с учетом бизнес-модели и поведения пользователей	ПК-5.1.	Знает основные модели монетизации цифровых продуктов и принципы их выбора в зависимости от типа продукта и целевой аудитории
		ПК-5.2.	Умеет анализировать пользовательское поведение и метрики вовлеченности для обоснования стратегических решений по монетизации
		ПК-5.3.	Имеет практический опыт разработки и тестирования стратегий монетизации с учетом бизнес-целей, пользовательской ценности и рыночной конъюнктуры

3. Тематический план

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Трудоемкость, академические часы				ТКУ (текущий контроль успеваемости)
		<i>Очная форма</i>				
		Аудиторная работа		Контроль	Самостоятельная работа	
Семинары (практические занятия)	Консультации					
1	Теоретический блок	18	70		30	Домашние задания, Подготовка к семинарам, Квизы
2	Практический блок	10	40		18	Домашние задания, Подготовка к семинарам, Квизы
	<i>Зачет с оценкой</i>			4		Кейс
	Итого:	28	110	4	48	
	<i>Объем дисциплины (модуля) (в ак. ч.)</i>	190				
	<i>Объем дисциплины (модуля) (в зач. ед.)</i>	5				

4. Содержание дисциплины (модуля)

№п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Содержание дисциплины (модуля) по темам
1	Теоретический блок	Case Structure Profitability, ЗСП Приглашенный спикер, Profitability, ЗСП Product Opportunity Discovery Marketsizing Marketsizing — Demand/Supply side Приглашенный спикер, практика: решение кейса Causal Thinking Кейсы по двое
2	Практический блок	Product metrics I Product metrics II Практика: решение кейса I Практика: решение кейса II Практика: решение кейса III

5. Учебно-методическое обеспечение

Университет располагает полным набором лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, включая продукты отечественного производства.

Каждый студент в течение всего периода обучения получает индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде университета. Эти системы предоставляют возможность доступа к ресурсам из любой точки, где есть подключение к сети Интернет, как на территории университета, так и за его пределами.

Студентам обеспечен удаленный доступ к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Основная литература:

1. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебник для вузов / В. Ю. Забродин. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 130 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10127-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562972>.

2. Консультирование и коучинг персонала в организации : учебник и практикум для вузов / под редакцией Н. В. Антоновой, Н. Л. Ивановой. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8176-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560363>.

Дополнительная литература:

1. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование : учебник для вузов / Л. В. Лебедева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 154 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16583-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/563036>.

2. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 272 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08683-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566065>.

6. Материально-техническое обеспечение

Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Помещения, которые представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского (практического) типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Изучение дисциплины (модуля) обеспечивается в учебных аудиториях, оснащенных:

- столами и стульями;
- компьютерной техникой;
- механическими калькуляторами;
- специализированным оборудованием, включая демонстрационное оборудование.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, в том числе приспособленные для использования инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья, оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Обучающимся предоставляется доступ (в том числе удаленный) к ресурсам информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», электронным ресурсам (в том числе электронным библиотечным системам, современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам):

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Научная электронная библиотека elibrary.ru библиотека	https://elibrary.ru/defaultx.asp
2.	База данных для IT-специалистов	https://habr.com
3.	База данных ScienceDirect	https://www.sciencedirect.com
4.	Официальный сайт Министерства науки и высшего образования Российской Федерации	https://minobrnauki.gov.ru/
5.	Федеральный портал «Российское образование»	https://www.edu.ru/
6.	Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/
7.	Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов	http://school-collection.edu.ru/
8.	Федеральный центр информационно - образовательных ресурсов	http://fcior.edu.ru/

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

Наименование ПО	Производство	Лицензионное / свободно распространяемое
Операционные системы:		
Microsoft Imagine (Windows Client, Server)	зарубежное	лицензионное
Браузеры:		
Яндекс.Браузер	отечественное	свободно распространяемое
Google Chrome	зарубежное	свободно распространяемое
Офисные приложения:		
Microsoft Imagine (Visio, OneNote)	зарубежное	лицензионное
TeXstudio	зарубежное	свободно распространяемое
Adobe Acrobat Reader	зарубежное	свободно распространяемое
Программное обеспечение для планирования и учета времени:		
Toggle app	зарубежное	свободно распространяемое
Системы управления проектами:		
Microsoft Imagine (Project)	зарубежное	лицензионное
Системы управления базами данных:		
Microsoft Imagine (SQL Server)	зарубежное	лицензионное
Системы резервного копирования (backup):		
Acronis Backup Advanced for HyperV	зарубежное	лицензионное
Справочно-правовые системы:		
КонсультантПлюс: справочно-правовая система	отечественное	лицензионное

Средства антивирусной защиты:		
Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный Russian Edition	отечественное	лицензионное
Среды разработки:		
Visual Studio Code	зарубежное	свободно распространяемое
Bash (Unix shell)	зарубежное	свободно распространяемое
Anaconda	зарубежное	свободно распространяемое
Robotic Operating System	зарубежное	свободно распространяемое
CopelliaSim	зарубежное	свободно распространяемое
Google Colaboratory	зарубежное	свободно распространяемое
Пакеты программных средств и библиотек:		
AutoPsy	зарубежное	свободно распространяемое
Interactive Disassembler (IDA)	зарубежное	свободно распространяемое
Системы управления библиографической информацией:		
Zotero	зарубежное	свободно распространяемое
Сервисы и службы:		
Bind	зарубежное	свободно распространяемое
Docker	зарубежное	свободно распространяемое

7. Методические и оценочные материалы

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

В процессе изучения дисциплины (модуля) «Case Evenings (Кейс-вечера)» в рамках текущего контроля успеваемости используются такие виды учебной работы, как семинары, консультации, аудиторная работа, домашние задания, квизы, кейс, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение инициатив.

Семинар — это форма учебной деятельности, проводимая в учебном заведении под руководством преподавателя, где студенты активно участвуют в обсуждениях, практических заданиях и других формах взаимодействия.

Для успешной подготовки к семинару рекомендуется заранее ознакомиться с темой занятия и основными материалами, чтобы иметь возможность активно участвовать в обсуждении. Также полезно подготовить вопросы и идеи для обсуждения, что поможет глубже понять материал и продемонстрировать заинтересованность.

Аудиторная работа – активная работа студента на семинаре, его ответы на вопросы преподавателя и участие в дискуссии.

Для успешного участия в семинаре студентам рекомендуется заранее ознакомиться с темой обсуждения, прочитать необходимые материалы и подготовить вопросы. Важно активно слушать и вовлекаться в дискуссию, высказывая свои мнения и аргументируя их. При ответах на вопросы преподавателя стоит быть уверенным, четким и логичным, опираясь на изученный материал. Также полезно поддерживать диалог с однокурсниками, чтобы обогатить обсуждение и расширить свои знания.

Консультации – структурированные встречи, на которых преподаватели предоставляют индивидуальную или групповую помощь в освоении учебного материала, обсуждении вопросов и решении проблем, возникающих в процессе обучения.

Консультации могут включать разъяснение сложных тем, подготовку к экзаменам и помощь в выполнении проектных работ, что способствует более глубокому пониманию предмета и улучшению академической успеваемости.

Домашнее задание – набор задач по темам недели.

При работе над домашними заданиями важно внимательно ознакомиться с требованиями и сроками выполнения. Рекомендуется разбивать задания на этапы, чтобы избежать перегрузки и лучше усвоить материал. Использовать различные источники информации, включая учебники и онлайн-ресурсы, для более глубокого понимания темы.

Квиз – это интерактивное тестирование, направленное на проверку знаний и понимания изучаемого материала.

Для успешной подготовки к квизу рекомендуется внимательно изучить основные понятия и методы, уделяя особое внимание их применению. Полезно решать практические задачи и примеры, чтобы закрепить теоретические знания. Также стоит ознакомиться с типичными вопросами и форматами заданий, чтобы лучше подготовиться к тестированию.

Кейс – практическая работа студентов над реальными или смоделированными задачами, что позволяет студенту применять теоретические знания на практике.

Студент самостоятельно разрабатывает стратегию решения поставленной задачи, что способствует развитию навыков критического мышления и самостоятельного принятия решений. Такой подход помогает подготовить будущих специалистов к реальным вызовам в их профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа – работа студентов, направленная на углубленное изучение отдельных тем и вопросов учебной дисциплины (модуля).

В процессе самостоятельной работы студенты взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. Задачи студента включают работу с конспектами лекций (обработка текста), повторное изучение учебных материалов планов и тезисов ответов, изучение дополнительных тем, выполнение учебно-исследовательских заданий и другое.

Система оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Критерии получения уровня и оценивания сформированности компетенций по дисциплине (модулю) «Case Evenings (Кейс-вечера)»

Оценивание уровня учебных достижений обучающихся по дисциплине (модулю) осуществляется в виде текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) осуществляется в форме *зачета с оценкой*, при этом проводится оценка компетенций, сформированных по дисциплине.

Для оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации используется десятибалльная шкала оценивания, которая соотносится с традиционной пятибалльной шкалой следующим образом:

Десятибалльная оценка	Пятибалльная оценка	Оценка за зачет	Общая характеристика результата обучения по дисциплине (модулю)
10	Отлично	Зачтено	Студент полностью владеет знаниями, изложенными в рабочей программе, и глубоко осмысляет дисциплину (модуль). Он самостоятельно и логически последовательно отвечает на все вопросы, акцентируя внимание на наиболее важном. Умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать,
9	Отлично	Зачтено	
8	Отлично	Зачтено	

Десятибалльная оценка	Пятибалльная оценка	Оценка за зачет	Общая характеристика результата обучения по дисциплине (модулю)
			конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделяя ключевые моменты и устанавливая причинно-следственные связи. Четко формулирует ответы, уверенно интерпретирует результаты анализов и других исследований, а также решает сложные задачи. Студент хорошо знаком с методами исследования, необходимыми для практической деятельности, и умеет связывать теоретические аспекты дисциплины (модуля) с практическими задачами.
7	Хорошо	Зачтено	Студент обладает знаниями предмета почти в полном объеме рабочей программы и самостоятельно, логически последовательно и всесторонне отвечает на все вопросы, акцентируя внимание на наиболее значимых моментах. Он умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделяя его ключевые аспекты и устанавливая причинно-следственные связи. Формулирует свои ответы, уверенно интерпретирует результаты анализов и других исследований, а также решает сложные ситуационные задачи. Студент хорошо знаком с методами исследования, необходимыми для практической деятельности, и умеет связывать теоретические аспекты предмета с практическими задачами.
6	Хорошо	Зачтено	
5	Удовлетворительно	Зачтено	Студент обладает базовыми знаниями по дисциплине (модулю), но испытывает трудности при самостоятельных ответах и использует неточные формулировки. В ходе ответов он допускает ошибки, касающиеся сути вопросов. Студент способен решать только самые простые задачи и владеет лишь минимальным набором методов исследования.
4	Удовлетворительно	Зачтено	
3	Не сдан	Не зачтено	Студент не овладел обязательным минимумом знаний по предмету и не может ответить на вопросы, даже если преподаватель задает дополнительные
2	Не сдан	Не зачтено	
1	Не сдан	Не зачтено	

Десятибалльная оценка	Пятибалльная оценка	Оценка за зачет	Общая характеристика результата обучения по дисциплине (модулю)
			наводящие вопросы.

Дисциплина (модуль) «Case Evenings (Кейс-вечера)» оценивается следующим образом:

Активность	Вес	Количество	Описание
Аудиторная работа	25%	14	Активное участие в решении кейсов в теоретическом и практическом блоке.
Домашние задания	30%	4	Задания с решением блоков письменного кейса: Marketsizing Estimation, Decision Tree Construction, Handout Material Analysis.
Квизы	15%	6	Решение интерактивных тестов с элементами небольших практических заданий на тренировку case skills.
Зачет с оценкой	30%	1	Решение индивидуального кейса, включающее обратную связь от партнера по кейсу (студента) и преподавателя (эксперта из индустрии).

Формула расчёта итоговой оценки по дисциплине (модулю) «Case Evenings (Кейс-вечера)»: « $0,25 \times$ аудиторная работа + $0,3 \times$ среднее за домашние задания + $0,15 \times$ среднее за квизы + $0,3 \times$ зачет с оценкой».

Текущий контроль успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю)

Примерные задания для подготовки к семинарам

Подготовка к семинару 1.

1. Что такое TAM (Total Addressable Market) и как его рассчитать на примере конкретного продукта?
2. В чем разница между SAM (Serviceable Addressable Market) и SOM (Serviceable Obtainable Market), и как эти показатели используются в бизнес-планировании?
3. Какие основные методы сбора данных для оценки рынка существуют, и приведите примеры опросов, интервью и анализа конкурентов?
4. Как определить размер рынка с помощью вторичных источников, таких как отчеты исследовательских агентств или публичные данные?
5. Как интегрировать методы оценки рынка в стратегический анализ, включая SWOT-анализ и оценку конкурентных преимуществ?

Подготовка к семинару 2.

1. Что такое ключевые метрики продукта (KPI), и как выбрать основные метрики для оценки успеха мобильного приложения?
2. В чем отличие между метриками вовлеченности (engagement) и метриками роста (growth), и приведите примеры каждой?
3. Как рассчитать и интерпретировать метрику retention rate (коэффициент удержания пользователей) для веб-сервиса?
4. Какие метрики используются для оценки монетизации продукта, например, ARPU (Average Revenue Per User) или LTV (Lifetime Value)?
5. Как построить дерево метрик для продукта и как оно помогает в принятии решений о его развитии?

Примерные домашние задания

Домашнее задание 1.

Кейс. Снижение времени ожидания курьером заказа в ресторане

Легенда.

Ты работаешь в компании Купер. На этот год CEO поставил задачу: увеличить эффективность на 30%. После анализа ситуации стало понятно, что ключевой показатель, требующий улучшения, — время ожидания курьером заказа в ресторане: сейчас оно занимает 32% от общего времени доставки.

Твоя цель — найти проблемные места и предложить варианты оптимизации.

Задача 1.

Построй таймлайн доставки заказа пользователю. Отрази на нём флоу работы курьера и флоу работы ресторана.

Задача 2.

Используя данные таймлайна из Задачи 1, распиши, на какую структуру можно разложить метрику времени ожидания курьером заказа в ресторане. Дерево должно содержать минимум три уровня. Укажи, какими техниками при создании структуры ты пользуешься.

Задача 3.

Предложи минимум 2 гипотезы как улучшить метрики, которые получились в результате создания структуры в Задаче 2.

Домашнее задание 2.

Кейс. Marketsizing для Ozon

Легенда:

Ты работаешь в компании Ozon. Вы с командой организовали стратегическую сессию, чтобы погенерить идеи для новых продуктов и быстро проверить их на реалистичность.

Твоя цель — предложить и рассчитать метрики, которые могут стать основой для гипотез.

Задача 1.

Предложи три метрики, которые могут или уже используются в бизнесе Озона. Метрики должны быть подходящими для расчета через методологии Demand side, Supply side и Mix of Demand and Supply side соответственно.

Задача 2.

Для каждой метрики из Задачи 1 смоделируй подходящую структуру для её расчета.

Задача 3.

Для одной любой из структур из Задачи 2 произведи расчет метрики, указав предпосылки, которыми руководствуешься. Постарайся не использовать открытые источники данных.

Домашнее задание 3.

Кейс. Brainstorming

Легенда.

Ты собираешься открыть свою компанию. Вы с командой организовали стратегическую сессию, чтобы погенерить идеи для нового бизнеса.

Твоя цель — предложить стандартные или неожиданные варианты идей.

Задача 1.

Определи целевую аудиторию и опиши портрет клиента. Укажи ключевые боли или потребности клиента.

Задача 2.

С помощью любой техники брэйншторминга сгенерируй минимум 4 идеи для бизнеса. Детально опиши, как ты использовал технику.

Задача 3.

Для любых двух идей, полученных в Задаче 2, верхнеуровнево опиши, как именно идея закрывает потребность клиента, что нужно для её реализации и что может пойти не так.

Примерные вопросы для квизов

Квиз 1.

Вопрос 1.

Какой из следующих подходов является наиболее эффективным для структурирования решения сложной бизнес-проблемы?

- A. Интуитивное принятие решений
- B. Метод "5 почему"
- C. SWOT-анализ
- D. Групповое обсуждение

Ответ: B.

Вопрос 2.

Какой из следующих методов используется для оценки размера рынка?

- A. Определение доли рынка компании
- B. Анализ конкурентов
- C. Метод "сверху вниз" (top-down)
- D. SWOT-анализ

Ответ: C.

Вопрос 3.

Что из перечисленного не является частью процесса структурирования решения?

- A. Определение проблемы
- B. Генерация идей
- C. Анализ результатов
- D. Игнорирование альтернатив

Ответ: D.

Вопрос 4.

При оценке размера рынка, что подразумевается под термином "адресуемый рынок" (TAM)?

- A. Общая сумма всех доходов в отрасли
- B. Максимальная потенциальная выручка от всех клиентов
- C. Доля рынка, которую компания может захватить
- D. Реальные продажи компании

Ответ: B.

Вопрос 5.

Какой из следующих факторов не влияет на оценку рыночного размера?

- A. Демография целевой аудитории
- B. Уровень конкурентоспособности
- C. Внутренние затраты компании
- D. Тенденции в отрасли

Ответ: C.

Квиз 2.

Вопрос 1.

Какова основная цель мозгового штурма (brainstorming)?

- A. Упорядочить идеи

- В. Сгенерировать как можно больше идей
- С. Оценить идеи
- Д. Принять окончательное решение

Ответ: В.

Вопрос 2.

Какой из следующих фреймворков помогает в структурировании анализа проблем и решений?

- А. SWOT-анализ
- В. PESTEL-анализ
- С. 5W1H
- Д. Все вышеперечисленные

Ответ: D.

Вопрос 3.

Какой из следующих принципов не является частью эффективного мозгового штурма?

- А. Без критики идей
- В. Поощрение диких идей
- С. Ограничение времени на обсуждение
- Д. Фокус на одной идее

Ответ: D.

Вопрос 4.

Какой фреймворк используется для оценки и выбора стратегий на основе внутренних и внешних факторов?

- А. BCG-матрица
- В. McKinsey 7S
- С. Ansoff Matrix
- Д. Porter's Five Forces

Ответ: A.

Вопрос 5.

Что такое "Mind Mapping" в контексте мозгового штурма?

- А. Метод оценки идей
- В. Визуальное представление идей и их связей
- С. Стратегия ведения переговоров
- Д. Процесс выбора лучших идей

Ответ: В.

Квиз 3.

Вопрос 1.

Какой из следующих этапов является первым в процессе решения кейса?

- А. Формулирование решения
- В. Сбор и анализ данных
- С. Определение проблемы
- Д. Оценка альтернатив

Ответ: С.

Вопрос 2.

Какой метод анализа данных часто используется для выявления причинно-следственных связей в кейсах?

- А. SWOT-анализ
- В. Диаграмма Исикавы (рыбья кость)
- С. PESTEL-анализ
- Д. BCG-матрица

Ответ: В.

Вопрос 3.

Что из перечисленного является важным аспектом при подготовке к решению кейса?

- A. Знание всех деталей бизнеса
- B. Умение задавать правильные вопросы
- C. Игнорирование мнений других участников
- D. Быстрое принятие решений

Ответ: B.

Вопрос 4.

Какой из следующих фреймворков может помочь в структурировании анализа рынка в кейсе?

- A. McKinsey 7S
- B. Porter's Five Forces
- C. Ansoff Matrix
- D. 5W1H

Ответ: B.

Вопрос 5.

Какой из следующих подходов не является частью аналитических навыков при решении кейсов?

- A. Критическое мышление
- B. Интуитивное принятие решений
- C. Анализ данных
- D. Стратегическое планирование

Ответ: B.

Примерное описание задания для решения кейса

Описание задания:

Вам предстоит решить бизнес-кейс в команде из двух студентов. Задача — проанализировать предложенную ситуацию, выявить ключевые проблемы, разработать структурированное решение и представить его в формате краткой презентации.

После подготовки решения каждый студент даст конструктивную обратную связь своему партнеру по следующим аспектам: логика и структура решения, аргументация, креативность идей, качество презентации. Затем преподаватель — эксперт из индустрии — проведёт разбор работы команды, предоставит профессиональную оценку и рекомендации по улучшению аналитических и презентационных навыков.

Этапы выполнения задания:

1. Выбор кейса:

- Студенты выбирают один из предложенных кейсов, который может касаться различных аспектов бизнеса, таких как маркетинг, стратегия, финансы или операционные процессы.

2. Анализ кейса:

- Студенты проводят глубокий анализ проблемы, представленной в кейсе. Это включает в себя сбор данных, использование аналитических инструментов и разработку нескольких альтернативных решений.

3. Подготовка презентации:

- На основе анализа студенты готовят презентацию, в которой должны четко изложить проблему, предложенные решения и обоснование выбора одного из них. Презентация должна быть структурированной и включать визуальные материалы (слайды, графики).

4. Презентация решения:

- Каждая группа студентов представляет свое решение перед классом, включая партнера по кейсу. Время на презентацию ограничено (например, 10-15 минут), после чего следует сессия вопросов и ответов.

5. Фидбек от партнера по кейсу:

- После презентации партнер по кейсу предоставляет конструктивный фидбек, акцентируя внимание на сильных и слабых сторонах представленного решения. Он может задавать вопросы, которые помогут углубить понимание кейса.
6. **Фидбек от преподавателя (эксперта):**
- Преподаватель, обладающий опытом в соответствующей области, также предоставляет свои комментарии и рекомендации. Он оценивает не только содержание, но и качество презентации, логику изложения и способность студентов к критическому мышлению.
7. **Рефлексия:**
- В качестве завершающего этапа студенты пишут краткую рефлексию о полученном опыте, включая то, что они узнали из фидбека и как это повлияло на их понимание темы и навыки решения кейсов.

Ожидаемые результаты:

- Развитие аналитических и критических навыков.
- Умение работать в команде и эффективно представлять свои идеи.
- Получение ценного опыта взаимодействия с экспертами и обратной связи.
- Улучшение навыков публичных выступлений и презентации.

Задания для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Задание	Ответ	Компетенция
1.	Для развития навыков структурирования на начальном этапе стоит использовать готовые шаблоны решений под разные задачи. Как они называются? Ответ запиши одним словом на русском языке	Фреймворк / Фреймворки / Фрэймворк / Фрэймворки	УК-6
2.	Для достижения поставленных перед тобой целей по структурированию данных кейса можно использовать фреймворк ЗС(Р). Какие четыре области изучения он затрагивает? Ответ запиши четырьмя словами на русском языке через запятую	Компания, клиенты, конкуренты, продукты/компания, клиенты, конкуренты, продукты/компанию, клиентов, конкурентов, продукты	УК-6
3.	Для развития навыков структурирования можно использовать фреймворк, который помогает рассмотреть кейс с четырех сторон: клиента, компании, конкурента и иногда продукта. Укажи его название аббревиатурой на английском языке	ЗСР / ЗС(Р)/Зср/Зс(р)	УК-6
4.	Для достижения поставленных перед тобой целей по предоставлению результатов анализа и подготовленного предложения клиенту за 60 секунд стоит тренировать конкретный навык. Каким термином он называется? Ответ запиши в виде двух слов на русском или английском языке	Elevators Pitch / Elevator Pitch / Презентация в лифте / Elevators Speech / Elevator Speech / Речь в лифте / Элевейтор питч / Элевейтор спич / Элевэйтор спитч / элевэйтор питч	УК-6
5.	Для развития навыков решения кейсов необходимо уметь: 1. Структурировать информацию 2. Слушать собеседника 3. Строить P&L 4. Составлять техническую спецификацию	1	УК-6

	Выбери один подходящий вариант ответа		
6.	Назови аббревиатуру подхода, который описывает, что каждая часть анализа должна быть чётко определена, не пересекаться с другими и охватывать всю проблемную область Ответ напиши на английском языке	MECE/mесе	ОПК-2
7.	Назови подход, который используется в ситуации, когда нужно предположить объем рынка, ориентируясь на свою насмотренность и опыт. Ответ запиши одним словом на английском или русском языке	Marketsizing /marketsizing/ Маркетсайзинг/маркетсайзинг	ОПК-2
8.	Во время маркетсайзинга можно построить дерево решения по двум разным методологиям — с двух разных сторон. Назови оба термина для этих методологий на русском языке	Спрос и предложение / Предложение и спрос/ спрос и предложение/предложение и спрос	ОПК-2
9.	Допустимо ли использовать калькулятор во время маркетсайзинга? Ответ напиши коротко в виде да/нет	Да	ОПК-2
10.	С каких сторон фреймворк 3С(Р) рассматривает кейс? 1. Компания, клиенты, конкуренты, продукты 2. Компания, клиенты, конкуренты, продажи 3. Клиенты, конкуренты, продукты 4. Компания, конкуренты, продукты Выбери один верный вариант ответа	1	ОПК-2
11.	Назови подход, который используется для оценки размера чего-либо при отсутствии или недостатке данных с помощью структурного анализа и предположений. Ответ запиши одним словом на английском или русском языке	estimation / Estimation / эстимация / Эстимация / эстимейшн / Эстимейшн / эстимейшен / Эстимейшен	ОПК-3
12.	Каким термином можно описать процесс генерации идеи или решения проблемы в кейсе? Ответ запиши на английском или русском языке	brainstorming / Brainstorming / брейншторминг / Брейншторминг / брейнсторминг / Брейнсторминг / брейншторминг / Брейншторминг	ОПК-3
13.	При использовании подхода Marketsizing нужно стараться дать максимально правдоподобную оценку. В идеале на сколько процентов максимум должен отличаться ответ? Укажи только число	20	ОПК-3
14.	Подход MECE гласит, что информация при структурировании должна быть поделена на блоки, одна из двух характеристик которых — совместно исключающие. Назови вторую характеристику	Совместно исчерпывающие/совместно исчерпывающие	ОПК-3

15.	Как называется подход, который используется в ситуации, когда нужно предположить объем рынка, ориентируясь на свою насмотренность и опыт? 1. Estimation 2. Marketsizing 3. Brainstorming 4. Profitability Выбери один вариант ответа	2	ОПК-3
16.	Какой показатель обычно стоит первым при построении дерева решений в Profitability-кейсах? Ответ запиши на русском языке	Прибыль/прибыль	ПК-3
17.	Какой фреймворк стоит использовать в кейсе, где требуется определить, стоит ли выходить компании на новый рынок?	3CP / 3C(P)/3cp/3c(p)	ПК-3
18.	Какой подход стоит использовать при построении математического дерева при решении кейса?	MECE/mесе	ПК-3
19.	Какой термин описывает предоставление результатов анализа и подготовленного предложения клиенту за 60 секунд? Ответ запиши на русском или английском языке	elevator pitch / Elevator Pitch / elevators pitch / Elevators Pitch / презентация в лифте / Презентация в лифте / элевейтор питч / Элевейтор питч	ПК-3
20.	Profitability-алгоритм при решении кейса подойдет в случае, если нужно: 1. Понять, почему не прошла оплата у клиента 2. Принять решение о выходе на новый рынок 3. Разобраться с желанием сотрудника уволиться 4. Нет правильного ответа	2	ПК-3
21.	Назови метрику, отражающую возвращаемость клиентов в продукт. Ответ запиши на английском или русском языке	retention / Retention / retention rate / Retention Rate / ретеншен / Ретеншен / ретеншн / Ретеншн / ретеншен рейт / ретеншн рейт	ПК-5
22.	Назови метрику, отражающую принесенную клиентом выручку за весь срок его пользования продуктом. В ответе напиши аббревиатуру на английском языке	LTV/ltv	ПК-5
23.	Назови метрику, отражающую количество активных пользователей в продукте за день. В ответе напиши аббревиатуру на английском языке	DAU/dau	ПК-5
24.	Назови метрику, отражающую количество активных пользователей в продукте за месяц. В ответе напиши аббревиатуру на английском языке	MAU/mau	ПК-5
25.	Какая из этих метрик изменяется в деньгах: 1. Churn rate 2. Retention	4	ПК-5

	3. CSAT 4. CLTV Выбери один вариант ответа		
--	--	--	--