



# Кейс клуб ИГиНГТ

## твой путь

### от студента к специалисту крупнейшей компании



**Познакомиться  
с молодыми  
лидерами  
энергетики  
России**



**Узнать о лучших  
молодежных  
проектах  
нефтегазовых  
компаний**



**Презентовать  
свои  
инновационные  
разработки и  
проекты**



**Получить  
актуальные знания  
и познакомиться с  
современными  
разработками и  
технологиями**



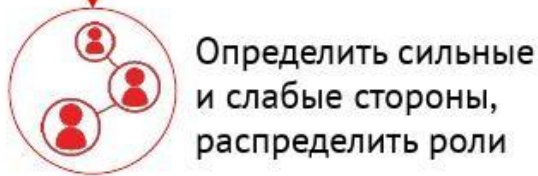
**Научиться  
решать реальные  
производствен-  
ные задачи**



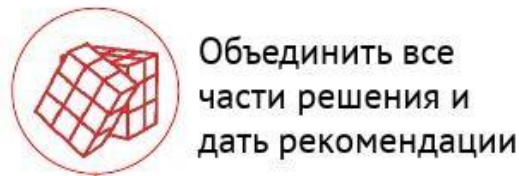
**Повысить  
уровень  
своего  
профессиона-  
лизма**

# Процесс работы над кейсом

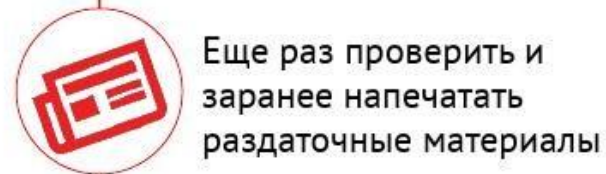
## 1. Собрать лучшую команду



## 2. Качественно решить кейс



## 3. Оформить презентацию и хорошо выступить на кейс-чемпионате



# Основные правила кейсов

## Делайте продвинутый анализ

Рассмотрите поставленную в кейсе задачу со всех сторон.

Используйте качественные источники дополнительной информации.

Примените продвинутые аналитические методы и фреймворки.

Сконцентрируйте анализ на важных аспектах, придерживайтесь правила Парето.



## Успешное решение

Ни один из кейсов не нацелен на то, чтобы Вы нашли «правильное решение»



## Фокус на командной работе

Распределите роли и зоны ответственности в решении.

На защите решения дайте слово каждому участнику команды.



## Следите за качеством презентации

Определите четкий ответ на поставленный в кейсе вопрос и сфокусируйте презентацию на ответе на него.

Отразите только релевантную задаче информацию.

Продумайте логику представления информации в презентации.

Проработайте внешний вид презентации.

# Все начинается с команды



# Как собрать команду

## Найти

### единомышленников



Спросить друзей



Однокурсники



Участники мероприятий кейс-клубов



Группа Changellenge >> vk.com



Team Roulette

## Убедить участвовать



Преимущество при поступлении на работу



Сильнейшие компании-партнеры чемпионатов



Реальные практические навыки



Интереснейший опыт



Кейсы – это мировой тренд. В них участвуют все сильные студенты

## Распределить роли



Строгое функциональное разделение: каждый делает строго свою работу



«Пара на пару»: все роли в команде разделены участниками попарно



Универсальная команда: все делают всё

# Роли участников команды



**Лидер** направляет всех участников команды, следит за ходом работы и выполнением задач, строит структуру решения



**Аналитик** ищет качественную информацию, тщательно прорабатывает отдельные задачи, корректирует презентацию



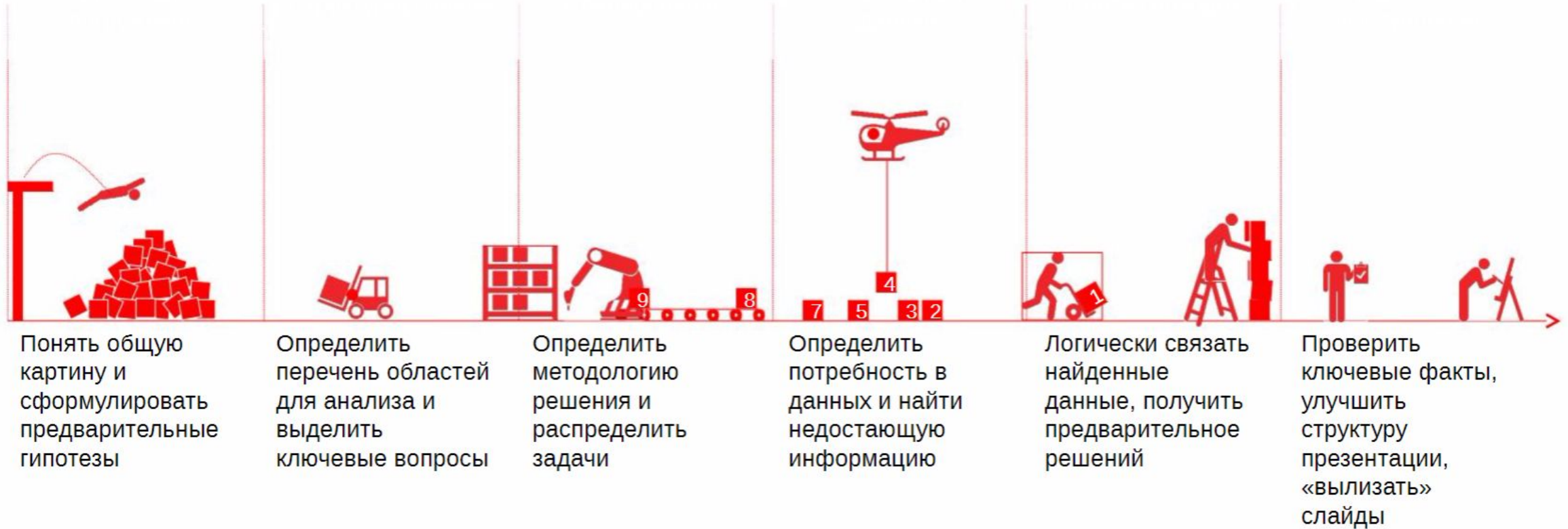
**Финансист** делает расчеты, строит математические модели



**Слайд-мейкер** придумывает новые идеи, нестандартные фишки, ваяет презентацию

Эти роли не обязательно должны быть распределены каждому участнику: они могут быть разделены между несколькими людьми или один человек может выполнять несколько ролей.

# Процесс работы команды



# Основные правила кейсов

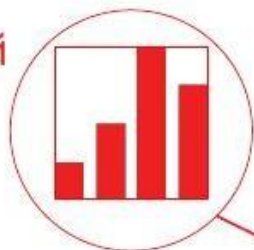
## Делайте продвинутый анализ

Рассмотрите поставленную в кейса задачу со всех сторон.

Используйте качественные источники дополнительной информации.

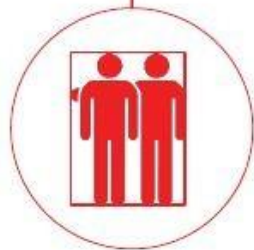
Примените продвинутые аналитические методы и фреймворки.

Сконцентрируйте анализ на важных аспектах, придерживайтесь правила Парето.



## Успешное решение

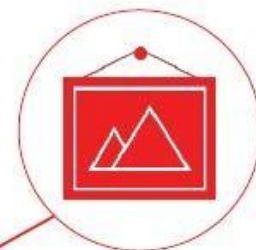
Ни один из кейсов не нацелен на то, чтобы Вы нашли «правильное решение»



## Фокус на командной работе

Распределите роли и зоны ответственности в решении.

На защите решения дайте слово каждому участнику команды.



## Следите за качеством презентации

Определите четкий ответ на поставленный в кейсе вопрос и сфокусируйте презентацию на ответе на него.

Отразите только релевантную задаче информацию.

Продумайте логику представления информации в презентации.

Проработайте внешний вид презентации.



# 7 дней работы над кейсом



# Схема оценки



# Глубина анализа

**Глубина анализа** отражает то, насколько глубоко вы погрузились в изучение отдельных аспектов кейса, как подробно вы рассматриваете составляющие части проблемы.

Для того, чтобы получить высокую оценку, важно:



Использовать дополнительную информацию из качественных источников



Применять продвинутые модели и специальные фреймворки

*В процессе исследований вам не нужен как можно больший объем информации; ваша цель – получить самую важную информацию как можно скорее!*

# Помните о правиле Паретто!



# Критерии качества анализа



**Инновационность.** Постарайтесь сделать так, чтобы Ваше решение предлагало что-то действительно новое, интересное. Что-то, чем бы оно запомнилось судьям



**Реализуемость.** Перед тем, как окончательно определиться с выбранной стратегией решения проблемы, предлагаемой в задаче, оцените – на сколько она реализуема. Вряд ли компания действительно будет реализовывать стратегию, которая подразумевает огромные затраты.



**Соответствие поставленной задаче.** Определите основную задачу кейса в начале своего решения, и проводите его линию в соответствии с этой задачей. Это поможет Вам оптимизировать время и ресурсы, затрачиваемые на кейс

# Структура и логика

**Структура и логика** - это то, как вы представляете информацию, аргументируя свое решение: как вы делаете выводы и как доносите их до аудитории.

Для того, чтобы получить высокую оценку, важно:



Продумать логику вашей аргументации исходя из дедуктивной или индуктивной модели



Создать структуру презентации, отражающую ход вашей мысли

Написать что-либо ясно и понятно - значит сделать два шага. Первый - определить цель, главную мысль, которую вы хотите донести до читателя, второй - изложить эту мысль в словах или письменно.

*Барбара Минто*

# Индуктивный и дедуктивный подходы

## Индуктивная логика



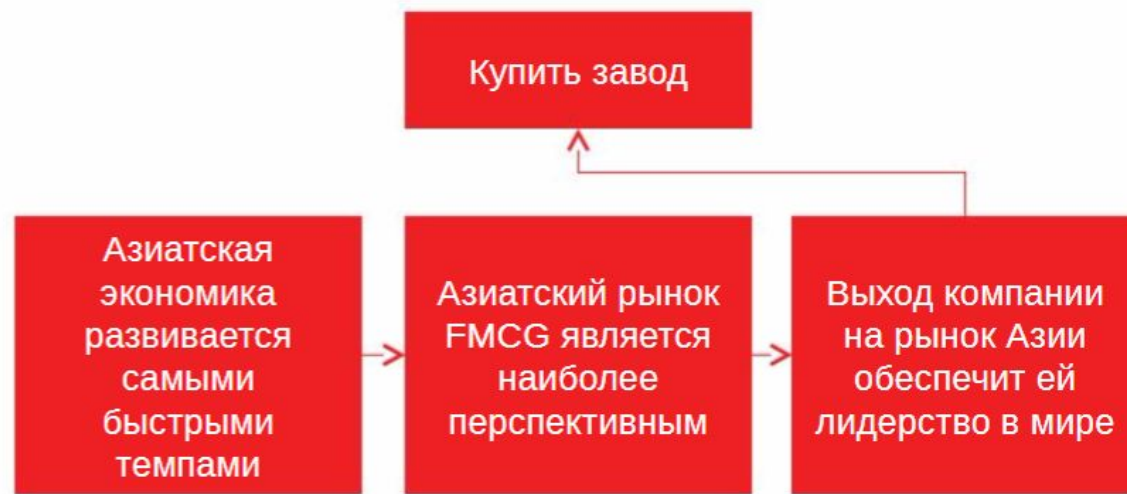
Индуктивная логика используется, чтобы продемонстрировать решение, с которым аудитория может быть согласна априори



## Дедуктивная логика



С помощью дедуктивной логики построения презентации можно представить аудитории совершенно новую идею



# Проверьте – ту ли задачу кейса вы решаете?

Например, в кейсе поставлено задание:

- Увеличить продажи продукта ABC на 10% к концу года и его долю на рынке на 5% через 5 лет

Выберите нужные варианты решений:

a Пересмотреть ценовую политику и форму выпуска продукта и предложить новый формат/цену

b Проанализировать стратегии продвижения продуктов-конкурентов, сделать корректировки в текущей стратегии

c Пересмотреть каналы сбыта и распространения продукта, придумать новую маркетинговую компанию

d Открыть специализированный магазин по продаже продукта и разработать план его открытия

e Провести конференцию с максимальным охватом и рассказать всем о новом продукте

f Разработать новый продукт, который полностью завоюет рынок через 5 лет





# Несколько советов



В ходе ознакомления с кейсом попробуйте определить и отобразить все моменты, которые имеют отношение к ситуации – из них вы сможете построить систему взаимосвязанных проблем, которую, затем, будет удобно анализировать



В рамках кейсов и многих реальных задач исключительная точность не всегда важна: особенно если Вам требуется разработать стратегию; более точные вычисления потребуются Вам в дальнейшем



Привыкайте делать предположения в тех случаях, когда информация не предоставлена в кейсе или её анализ сопряжён со значительными временными затратами



Не забывайте о законе убывающей предельной полезности. Получив быструю оценку параметра, возможно, стоит остановиться. Выгоды от дальнейшего уточнения могут оказаться меньше Ваших затрат на дополнительный анализ

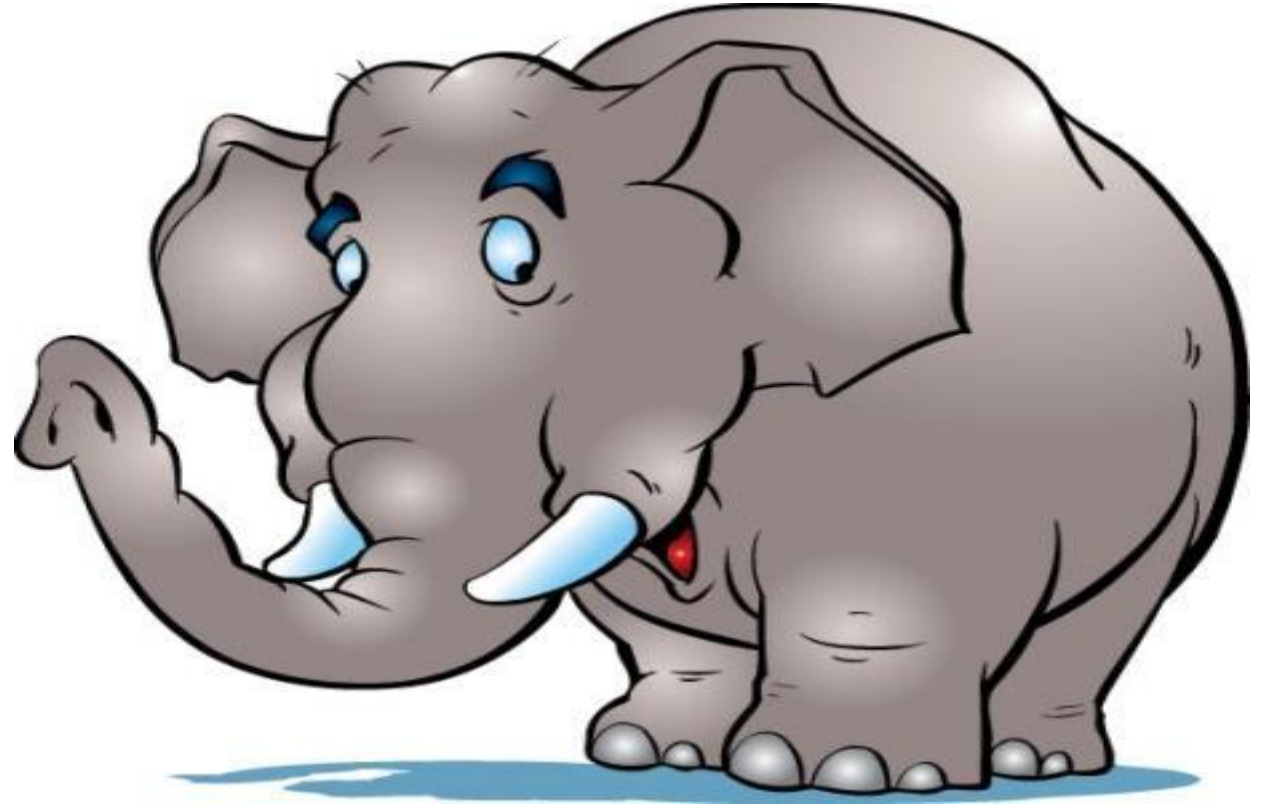
# Делим слона на гамбургеры

Расписать большую задачу на мелкие подзадачи и выполнять по пункту в день

«Разрезать слона на бургеры» -  
Разбивайте крупную задачу на маленькие задачки, выполняйте их и небольшими шагами двигайтесь к осуществлению цели. Определите для себя, что вы должны делать каждый день в течение недели, чтобы в пятницу сдать квартальный отчет.

Рекомендации по применению:

1. Выделяйте максимально простые этапы
2. Определи сроки выполнения каждого из этапов



**Спасибо за внимание.**