

TEAM SAVAG

EXPERIENCE
ON CHANG
E
ALLENGE



ЛИГА
КЕЙСОВ
CHANGELLENGE

KAZAKHSTAN

2019



Сделай последние приготовления к карьере мечты!

Войди в роль топ-менеджера огромной корпорации. Испытай себя на реальных задачах. Получи навыки, без которых не выжить в мире большого бизнеса. Стань участником VIII Changellenge >> Cup Kazakhstan!

Я ПРИНИМАЮ ВЫЗОВ



OLZHAS
AMIROV

- НИУ ВШЭ
- Changellenge Summer school



ASSEM
ALIAKBAR

- NU
- Econ, 3rd year



KAISAR
EGIMBAYEV

- AUES
- Electrical Engineer



ALI
DUISEBAYEV

- NU
- Econ, 2nd year

BOOK

#1

ОДНА ИЗ ЛУЧШИХ КНИГ О ПОСТРОЕНИИ СИЛЬНЫХ КОМАНД

ПЯТЬ ПОРОКОВ КОМАНДЫ

БИЗНЕС-РОМАН



ПАТРИК ЛЕНСИОНИ

5 dysfunctions of a team



BOOK

#2



ТАЙМ- МЕНЕДЖМЕНТ



DAY 1

Обсуждение

Сбор информации

DAY 2

Анализ аудитории

Анализ рынка

DAY 3

Основной продукт

Формулировка главной идеи

DAY 4

Готовим слайды в приложении

Собираем всё вместе

DAY 5

Все готово!

Скидываем на фидбэк

DAY 6

Получаем фидбэк

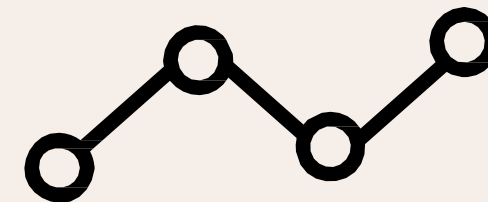
4 ВАЖНЫХ ПУНКТА В РЕШЕНИИ КЕЙСА



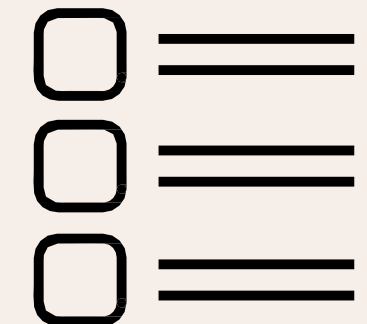
Тайм-
менеджмент



Интеллект,
кругозор
участников



Постановление
команды



Структурирован-
ное мышление

BOOK

#3



МЕТОД
McKINSEY

КАК РЕШИТЬ
ЛЮБУЮ ПРОБЛЕМУ



ИТАН РАСИЕЛ

СЛАБАЯ ФОРМУЛИРОВКА ВЫВОДОВ

ОТСУТСТВИЕ ЛОГИКИ

3 ПОРОК КОМАНДЫ -
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

НАШИ

ОШИБКИ 1

ТУР - 2 МЕСТО

ЗАДАЧА

■ Увеличить долю товарооборота от клиентов, предоставляющих строительные услуги (от застройщиков до индивидуальных строителей) с **8,8** до **15 %** в перспективе одного года с первыми результатами уже через **6** месяцев.

Для этого нужно:

- 1.** Проанализировать потребности клиентов- профессионалов, способствующие созданию долгосрочных отношений.
- 2.** Предложить ряд мер по увеличению активности клиентов- профессионалов.
- 3.** Продумать создание комьюнити любого формата, которое объединит специалистов в строительстве и ремонте.

ФИНАЛ - LEROY MERLIN

RISKS

Расслабились
Онлайн работа шла
медленно

APPROACH

Вопрос был vague
Не было четких
требований

UNSATISFACTION

Были недовольны
своими идеями

Q& A

CONTACT US IF U HAVE ANY
ADVICE OR HELP

assem.aliakbar@nu.edu.kz

mukamedali.duisebayev@nu.edu.kz