



USAID

ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

МАЙЖЕ НАСТІЛЬНА КНИГА ПРО КЕЙСИ



ПЕРЕЗАВАНТАЖЕННЯ

Створення цього посібника стало можливим завдяки підтримці американського народу, наданій через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) в рамках Проєкту USAID «Економічна підтримка Східної України». Зміст цього посібника є відповідальністю автора і необов'язково відображає погляди USAID чи Уряду Сполучених Штатів Америки

Пролог



У кінці XIX століття в школі права в Гарвардському університеті студенти навчалися за поширеною на даний момент в Україні схемою: вони слухали лекції, вивчали підручники і потім переказували матеріал викладачам. Знайомо? Практичні навички студенти починали отримувати тільки після того, як закінчували університет і починали працювати.

Однак, свого часу, все змінили кейси.

Чи чули ви коли-небудь про кейси, кейс-чемпіонати, кейс-клуби?

- Якщо ні, то в цьому посібнику ви зможете дізнатися про те, що це таке і для чого це потрібно студентам.
- Якщо так, то ми дамо вам багато корисної додаткової інформації, щоб ви змогли ще краще розібратися в тематиці кейсів.

Даний посібник створений для того, щоб стати основою для запуску кейс-клубів в навчальних закладах України.

У посібнику ви дізнаєтесь про кейси та навчитеся їх розв'язувати, зрозумієте як працює кейс-клуб і, можливо, навіть надихнетесь і спробуєте запустити його у себе в навчальному закладі.

Я дуже хочу донести думку про те, що кейси – це в першу чергу про критичне мислення, вміння аналізувати світ навколо, робити правильні висновки і зрозуміло пояснювати їх. Кейси корисні абсолютно для всіх.

Я дуже хочу зробити кейс-культуру масовою в українських навчальних закладах і, таким чином, створити додаткову цінність для студентів.

Сподіваюся, що ви почерпнете багато чого корисного для себе.

Продуктивного вам навчання ⚡



Зміст

Вступ

5

Тут дуже коротке пояснення того, що таке кейси, й історія про те, чому кейс-клуб – це прекрасно

Основи кейс-методу

8

Тут буде трохи про історію кейсів, про процес розв'язку кейсу від початку до кінця, кілька прикладів різнопланових кейсів та перелік навичок, які розвивають кейси

Що потрібно, щоб розв'язати кейс

22

На проєкті ми проводили тренінги, на яких покроково пояснювали, як розв'язувати кейси. Тут будуть зручно структуровані матеріали всіх тренінгів (презентації та відео) і короткі підсумки кожного з них

Список корисних матеріалів

45

Інформації, яку я описав у попередніх розділах, достатньо, щоб засвоїти «ази» кейс-навичок. Але для того, щоб ще більше прокачувати свої навички є багато додаткових матеріалів. Їх ви і зможете знайти в цьому розділі

Що далі?

49

Тут будуть відповіді на два питання, які мені ставили найчастіше: (1) що робити, коли тільки починаєш розв'язувати кейси; (2) як запустити кейс-клуб

Про автора



Перш ніж переходити до деталей, давайте коротко познайомимося.

Мене звати Ярослав Жидик і я консультант із запуску кейс-клубів Проєкту USAID «Економічна підтримка Східної України».

У мене вже більше 4 років досвіду роботи в управлінському консалтингу та аналітиці у командах EasyBusiness та Civitta. У 2020 я став одним зі співавторів Національної економічної стратегії 2030, що розроблялася Кабінетом Міністрів України на базі Центру економічного відродження, а зараз працюю над тим, щоб ця стратегія впроваджувалася.

Але весь мій кар'єрний шлях почався саме з кейсів.

Ще з першого курсу я брав участь у кейс-чемпіонатах. Кожен з них приносив корисний досвід і так чи інакше впливав на мій подальший кар'єрний шлях.

- Concepter case champ – 1 місце → робота в Concepter
- KSE Case Champ 2017 – провальна поразка у фіналі, але прекрасний зворотній зв'язок від суддів, який заклав основу для подальшого розвитку в кейс тематиці
- Civitta Innovation Case Challenge (для компанії Solar Gaps) – топ 3 команди → робота в EasyBusiness
- KSE Case Champ 2018 – 2 місце
- Розвиток освіти в сільській місцевості – 2 місце
- Student AgriTech Challenge – нічого хорошого((
- Concorde Capital Case Championship – 5 місце
- Copenhagen Business School Case Competition – топ 20 у світі (кращих 6% команд)
- McKinsey Business Diving 2019 – топ 6 у світі (кращий 1% команд)
- Student FoodTech Challenge – 1 місце і ноутбук 🎉

Тут [посилання](#)
на всі кейс-
чемпіонати



Після цього я вирішив, що в мене достатньо досвіду розв'язку кейсів, щоб поділитися ним з іншими студентами. Я став тим, кому передали лідерство у кейс-клубі Економічного факультету Київського національного університету ім. Т.Шевченка. Саме після цього ми почали співпрацювати з Проєктом USAID «Економічна підтримка Східної України» і разом розвивати кейс-культуру в Україні.

Мене, як людину, для якої кейси означають дуже багато, розвиток кейс-культури дуже драйвить і надихає. Тож дякую за те, що зацікавилися розв'язком кейсів та запуском кейс-клубів на базі вашого університету ❤️

Сподіваюся, що ви отримаєте багато користі від цього посібника, і він зможе позитивно вплинути на ваш розвиток 🔥

Вступ

ЩО ТАКЕ КЕЙСИ? | Якщо дуже коротко, то кейси – це опис конкретних ситуацій, історій, які потрібно проаналізувати та запропонувати найкращий варіант їх рішення.

Уявіть собі маленьку кав'ярню, в якій падають прибутки. Учневі чи студенту потрібно проаналізувати всі деталі ситуації, виявити причину падіння прибутку та запропонувати рішення даної проблеми.

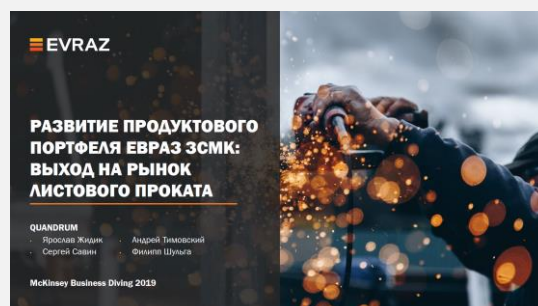
В ході аналізу даної ситуації може виявитися, що прибутки кав'ярні почали падати кілька місяців тому. Саме тоді на сусідній вулиці конкуренти відкрили іншу кав'ярню, яка пропонувала споживачам більший вибір за таку ж ціну. Рішенням даної проблеми може бути у активнішій рекламі в соцмережах, розширенні меню чи створенні додаткової вигоди для споживача.

Даний процес: **він сформульованої проблеми компанії до пропозиції рішення і називається розв'язком кейсу.**

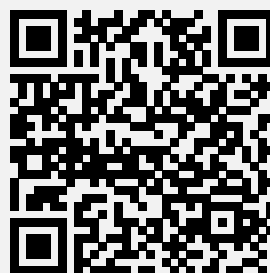
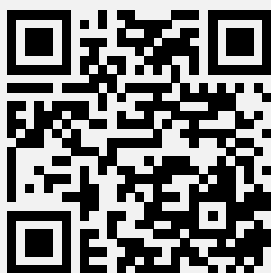
І мова може йти не тільки про невелику кав'ярню. На її місці може бути як велика міжнародна компанія, яка шукає можливості виходу на нові ринки, так і університет, який намагається вирішити проблему відвідуваності студентів через онлайн-навчання. Якщо компанії чи організації цікаво отримати свіжий погляд на їх проблему, вона формулює своє завдання у вигляді кейсу та організовує кейс-чемпіонат



Приклад кейсу на одному з найбільших кейс-чемпіонатів СНД – McKinsey Business Diving 2019



Приклад фінальної презентації рішення кейсу команди фіналістів (топ 6 з 500+ команд)





ДЛЯ ЧОГО СТУДЕНТАМ РОЗВ'ЯЗУВАТИ КЕЙСИ ТА БРАТИ УЧАСТЬ В КЕЙС-ЧЕМПІОНАТАХ? | Кейси вчать знаходити підхід до будь-яких проблем, детально їх аналізувати, пропонувати рішення та презентувати його. Студенти, що розв'язують кейси та беруть участь в кейс-чемпіонатах можуть вирішувати реальні проблеми бізнесу та відчувати себе працівниками великих міжнародних компаній, а згодом стали ними.

Які навички отримують студенти в результаті? Розв'язок кейсів дозволить студентам **розвинути корисні у житті вміння**:

- **Структуровано та аналітично мислити.** При вирішенні великої складної проблеми студент може розбити її на кілька дрібних і, при цьому, не упустити важливі аспекти. Студент знає, що і як аналізувати, вміє збирати інформацію та робити висновки після її опрацювання.
- **Швидко робити якісні, зрозумілі презентації.** Студент вміє зрозуміло презентувати свої ідеї; він не просто інформує слухачів, а формує цілісний образ того, про що він розповідає.
- **Покращувати навички публічного виступу.** Під час презентації рішення кейсу студент може коротко і зрозуміло пояснити її суть та зацікавити своїм дослідженням.

А ЩО Ж ТАКЕ КЕЙС-КЛУБ? | Кейс-клуб – це місце, де студенти можуть отримувати корисну інформацію та розвивати аналітичні та презентаційні навички. Щотижня. Щотижня нові кейси, нові воркшопи, де студенти можуть навчитися виявляти та вирішувати реальні проблеми бізнесу, готувати якісні презентації аналізу та представляти їх.

Фокус саме на практичному використанні знань є ключовою філософією кейс-клубів. Деякі учасники нашого кейс-клубу казали, що навіть теорія була практичною.

Зустріч кейс-клубу – це короткий теоретичний тренінг + практика розв'язку кейсів у команді. Дивіться **будь-який з наших тренінгів**, щоб краще зрозуміти, як може проходити зустріч кейс-клубу



В першу чергу, кейс-клуб є місцем, де студенти можуть прокачувати аналітичні та презентаційні навички. Однак кейс-клуб також є платформою, на якій гуртуються студенти. Студенти, які потім разом беруть участь в кейс-чемпіонах чи разом запускають свій стартап.

Кейс-клуб – це не тільки про навчання. Це про спільні ідеї та однакові цінності. Кейс-клуб – це про об'єднання студентів навколо великої ідеї. Навколо ідеї розвитку і самовдосконалення. Навколо бажання спробувати вирішувати проблеми реального бізнесу, коли в житті такої можливості наразі немає.



На завершення вступної частини розкажу вам коротку історію про кейс-клуб на Економічному факультеті КНУ ім. Т.Шевченка, керівником якого я є з 2019 року.

Студенти факультету заснували кейс-клуб більше 5 років тому. Вони запрошували працівників провідних компаній, про роботу в яких мавив кожен другий на факультеті. Після того, як засновники закінчили університет, повноваження були передані наступному поколінню. Діяльність кейс-клубу продовжувалася, а правильні ідеї поширювалися з року в рік.

Тобто кейс-клуб – це не про одноразовий курс воркшопів. Кейс-клуб – це про блискітки в очах людей, які ним займаються; це про відчуття цінності, коли ти поширюєш знання. Кейс-клуб формує особливу культуру, до якої хочеться бути причетним.



Я про оці блискітки, раптом що



Основи кейс-методу

Тут буде трохи про історію кейсів, про процес розв'язку кейсу від початку до кінця, кілька прикладів різнопланових кейсів та перелік навичок, які розвивають кейси

Історія кейсів

У кінці XIX століття в школі права в Гарвардському університеті студенти навчалися за стандартною схемою: вони слухали лекції, вивчали підручники і потім переказували матеріал викладачам (знайомо?). Студенти починали отримувати практичні навички після того, як закінчували університет і починали працювати.

Однак після того, як деканом юридичного факультету став Христофор Колумб Ленгдел все змінилося. Він пропонував студентам вивчати матеріали реальних судових справ і робити власні висновки (це і називалося **case-study**). На заняттях студенти разом з Ленгделом обговорювали факти, знаходили спірні моменти, досліджували аргументи кожної зі сторін, вивчали нормативно-правові акти, які лежали в основі судової справи, порівнювали її з іншими кейсами.

Спочатку кейс-метод стикнувся з масовим несприйняттям. **Критично мислити і аналізувати виявилось складніше, ніж просто переказувати теоретичний матеріал.** Кількість вступників скоротилося на 30%. Однак вже через кілька років кейс-метод міцно закріпився в Гарварді і почав поширюватися в інших провідних американських університетах.

У бізнес-сфері кейси також прийшли з Гарварду, а саме з Гарвардської бізнес-школи. Там викладачі також швидко зрозуміли, що не існує підручників, потрібних для магістерської програми у сфері бізнесу (Master of Business Administration). Їх першим рішенням даної проблеми було інтерв'ю з бізнесом і написання докладних звітів про те, чим займаються менеджери компаній. Вони враховували всі фактори, які впливають на їх діяльність, ефективність їх роботи. Це і лягло в основу першого збірника кейсів (case book). На відміну від юридичних кейсів, бізнес-кейси часто не мали готового рішення, і студенти вчилися діяти в умовах невизначеності, нестачі інформації та жорстких термінів.



Юридичні кейси в
Гарварді

1870-ті



Бізнес-кейси в Harvard
Business School

1920-ті



Медичні кейси в
Harvard Medical School

1980-ті

У 1924 році в Гарвардській школі бізнесу було написано більше мільйона сторінок кейсів, 200 тисяч з яких були підготовлені на замовлення інших бізнес-шкіл (а це більше 90 навчальних закладів). До середини 1930-их бізнес-кейси стали основним інструментом для навчання менеджерів. Викладачі Гарварду всіляко сприяли розповсюдженню кейсів: проводили семінари для колег, публікували книги, збірники...



Джерело: QS World University Rankings by Subject 2020

Гарвард заклавав основу для поширення кейсів ще й у медичній сфері. Традиційно студентів-медиків допускали до пацієнтів починаючи з третього курсу. Перші два роки вони вивчали виключно теорію. Кейси були впроваджені для зменшення інформаційного навантаження та постійного використання знань на практиці.

Медичний кейс складався з 5-6 частин, які послідовно розбиралися на кількох заняттях. Як правило, в першій частині описувалося початковий стан пацієнта і симптоми хвороби, друга містила в собі результати первинного огляду, наступні частини були присвячені результатами аналізів, діагнозу фахівців, призначеного лікування, реакції пацієнта на це лікування і подальшого прогресу.

У будь-якій зі сфер кейси починали застосовуватися через те, що **студентам не вистачало практичного використання їх знань**. Кейс-метод давав їм можливість вже на перших курсах університету практикуватися, а не просто вивчати матеріал

Кейси зараз

Як і раніше, кейси використовуються для того, щоб студенти могли попрактикуватися у вирішенні реальних проблем. Крім того, кейси розглядаються як інструмент, який дозволяє компаніям перевірити навички кандидатів для працевлаштування у компанії.

Можна виділити три ситуації, у яких ви можете стикнутися з кейсами в житті:



Під час навчання в університеті



На кейс-чемпіонаті



Під час співбесіди на роботу

У кожному з випадків вам потрібно буде показати, що ви вмієте критично мислити і знаходити рішення проблемних питань. Послідовність ваших дій буде однаковою. Відмінність буде у кількості доступної інформації, форматі та деталізації рішення →

У рамках навчального курсу викладач **хоче**, щоб студенти оцінили причини падіння прибутковості реальної компанії

Викладач дає всю необхідну **інформацію** та підказує студентам у процесі розв'язку (хоч можуть бути застосовані інші формати)

Час на розв'язок навчального кейсу залежить від графіку навчання і цілей викладача (одразу на парі, велике домашнє завдання...)

Викладач **очікує**, що студенти попрактикуються у розв'язку конкретних задач в рамках його навчального курсу

Компанія формулює кейс та організовує кейс-чемпіонат, де **хоче** почути свіжі ідеї щодо рішення своєї проблеми

Компанія дає **інформацію** необхідну для розв'язку кейсу; учасники можуть уточнювати додаткову інформацію

Час на розв'язок обмежений, може складати від 1 дня до кількох тижнів

Компанія **очікує** отримати презентації з цікавими рішеннями своєї проблеми та знайти потенційних працівників

Компанія проводить співбесіду, де дає кандидату завдання, і **хоче** перевірити його спосіб мислення

Може бути повна **інформація**, яку потрібно аналізувати, може бути тільки задача і кандидат повинен ставити питання, щоб все дізнатися

Час на розв'язок дуже обмежений (як правило, менше години). Важливо швидко і послідовно мислити

Компанія **хоче** перевірити чи вміє кандидат критично, послідовно мислити і зрозуміти, як він поводить себе у кризових ситуаціях

Інформації далі у посібнику буде базуватися на прикладах кейсів з кейс-чемпіонатів



Детальніше про кейс-чемпи можете послухати **ТУТ** і почитати у матеріалах першого тренінгу





Процес розв'язку кейсу

Для того, щоб розв'язати кейс, студенти повинні пройти кілька послідовних етапів:

- 1** Компанія формулює конкретну **проблему**, яка потребує рішення
- 2** Студенти намагаються **правильно зрозуміти задачу**, яка була поставлена компанією
- 3** Студенти **генерують ідеї / гіпотези** щодо можливого рішення задачі та структурують їх
- 4** Студенти **збирають інформація / дані**, агрегують їх та **аналізують**
- 5** Студенти порівнюють можливі альтернативи і **пропонують найкраще рішення** для компанії
- 6** Студенти **деталізують найкраще рішення** (оцінюють економічний ефект, ризики, розроблять базовий план дій...) та готують презентацію
- 7** Студенти **презентують рішення** керівництву компанії (чи будь-кому іншому, хто оцінює якість проведеного аналізу та запропонованих рішень)

Такий комплексний підхід одразу застосовувати не потрібно. Перші кейси – це не той випадок, коли потрібно бути максимально правильним у процесі розв'язку. Студенти можуть витратити надто багато часу для того, щоб повністю відповідати ідеалізованому плану вирішення кейсу. Але максимально важливо методом проб і помилок дійти до рішення кейсу та почути зворотній зв'язок від тих, хто буде оцінювати розв'язок кейсу.

Якщо трохи спростити процес, описаний вище, то розв'язок кейсу – це **4 простих послідовних етапи**:

- 1** Розуміння проблеми компанії → структурування інформації
- 2** Дослідження ситуації → аналіз інформації
- 3** Пропозиція рішення → зрозумілий сторітелінг
- 4** Презентація рішення → підготовка презентації та її представлення

Давайте на конкретному прикладі реальної компанії ще раз пояснимо, що таке кейс, як він формулюється і як його вирішувати. Розберемо детально кейс компанії МХП, для вирішення якого вони організували масштабний кейс-чемпіонат.

На наступних сторінках детальний опис кейс-чемпіонату Student FoodTech Challenge від МХП



МХП – один з найбільших українських агрохолдингів. Ключовий напрямок діяльності компанії – птахівництво.

Одна з птахофабрик компанії звернулася з проблемою: **втрата прибутків через пошкодження курей.**

Вони коротко описали виробничий процес і вказали на етап, де потрібно вирішити проблему.



Ціль компанії – мінімізувати кількість пошкоджених курей.

Для цього, їм потрібно розуміти, де саме кури зазнають пошкоджень (в пташнику, під час загрузки у вантажівку, під час вивгрузки на конвеєр).

«Ручна» перевірка малої вибірки курей не дає точних результатів.

Отже, потрібно автоматизувати процес перевірки, щоб компанія могла збирати кращі дані, краще аналізувати процес та вирішити проблеми, через які птахи зазнають найбільше пошкоджень.



В ЧОМУ СУТЬ ПРОБЛЕМИ КОМПАНІЇ?

Проблема компанії була досить зрозумілою: вони втрачали прибутки через те, що не могли якісно аналізувати всі процеси та запобігати пошкодженням курей.

Якісний аналіз базується на великих даних ("big data"), а ручний процес не дозволяє збирати такі дані.

Тому постало питання **автоматизації процесу збору даних.**

ЯК МИ З КОМАНДОЮ ШУКАЛИ РІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ?

Ми з командою почали аналізувати ситуацію.

тут я постараюся не вдаватися глибоко в технічні деталі; верхньорівневе пояснення може здатися вам надто абстрактним, але цього цілком достатньо, щоб зрозуміти логіку підходу до вирішення кейсу

Спершу ми зрозуміли природу пошкоджень, які потрібно виявити.

До таких пошкоджень відносилися переломи, забої, подряпини, тощо. Кожне з пошкоджень фактично викликає запалення в птахів і впливає на внутрішні біологічні процеси (виділяються певні мікроелементи).

Першим досить очевидним рішенням було **застосування тепловізора** для виявлення будь-яких можливих пошкоджень. Через очевидність даного рішення більше половини команд, в результаті, вирішили, що це найкращий можливий варіант.

Ми теж спочатку пішли цим шляхом і вирішили перевірити найочевиднішу гіпотезу. І під час перевірки зрозуміли, що вона **не зовсім працює**. Адже ми стикнулися з кількома дослідженням, які показували, що пір'я дорослих птахів не так вже й добре просвічуються тепловізором. Це свідчить про те, що фактично будь-які пошкодження під пір'ям буде неможливо виявити.

Як працює тепловізор, на думку більшості з команд



Як насправді працює тепловізор





Однак, наша команда складалася не тільки з економістів, але й з біологів, технологів та інженерів. Тому ми швидко знаходили та приймали або відкидали різні вузькоспеціалізовані гіпотези.

Так шляхом детального desk research (кабінетне дослідження, пошук інформації) ми стикнулися з одною статтею.

В ній йшлося про те, що NFC-технологія (яку ми використовуємо для того, щоб здійснити безконтактну оплату) може виявляти зіпсовані продукти, наприклад м'ясо чи рибу.

Це пов'язано зі збільшенням вмісту аміаку в продуктах, коли вони зіпсовані.

І ми з'єднали два факти, які в нас були: пошкодження, які спричиняють виділення певних мікроелементів, у т.ч. аміаку, та NFC, який може виявити вміст аміаку.

Залишилося тільки детально пояснити логіку нашого рішення.

ЩО МИ РОБИЛИ ПІСЛЯ ТОГО, ЯК ЗНАЙШЛИ МОЖЛИВЕ РІШЕННЯ?

Ми детально пояснили логіку, яким чином NFC може бути корисним для вирішення задачі компанії.

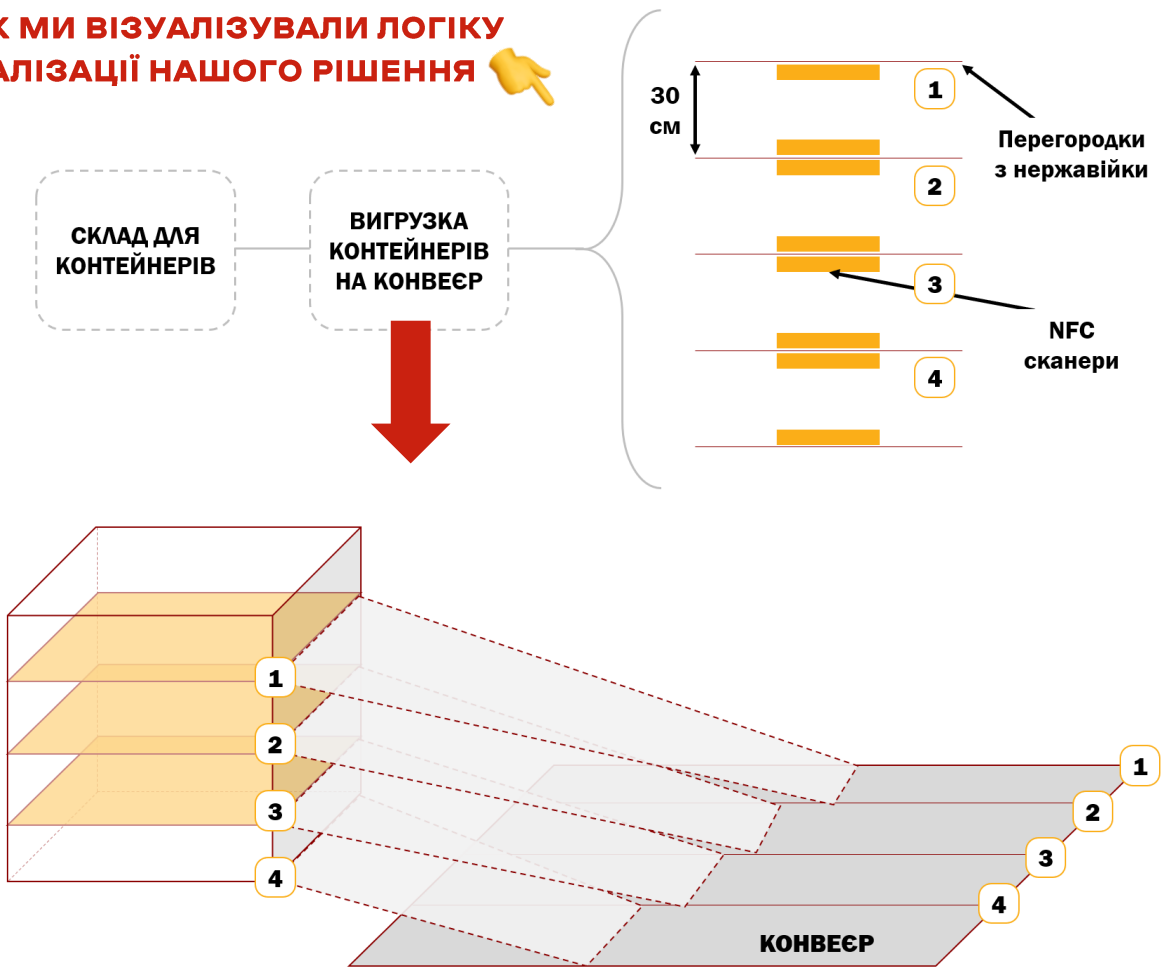


Ми чітко дали зрозуміти, що дана технологія потребує попередніх досліджень та формування бази даних. Адже потрібно розуміти, про що саме може свідчити той чи інший рівень аміаку в крові.

Якщо говорити не про технологію, а про сам процес, то виявити пошкодження потрібно було в забійному цеху перед самим процесом забою. Адже потрібно розуміти пошкодження птахів до того, як вони потраплять на конвеєр.

Застосувати NFC на цьому етапі фактично неможливо, тому ми запропонували альтернативу, яка дозволить запобігти іншим пошкодженням перед початком процесу забою.

ТАК МИ ВІЗУАЛІЗУВАЛИ ЛОГІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ НАШОГО РІШЕННЯ



Ну і звичайно ми приблизно підрахували економіку всього проєкту.

Ми порівняли збитки від неефективності поточного процесу з інвестиціями в наш проєкт і показали досить чітку вигоду для компанії.

ЩО МИ РОБИЛИ ПІСЛЯ ТОГО, ЯК ЗНАЙШЛИ МОЖЛИВЕ РІШЕННЯ?

Всю нашу аналітику ми оформили в презентацію. Ми розказали плавну та переконливу історію.

- 1 Показали вигоду для компанії та коротко описали рішення (так зване, executive summary або резюме проєкту)
- 2 Показали наше розуміння проблеми, яка постала перед компанією
- 3 Завчасно довели, що ймовірні рішення інших команда не зовсім працюють
- 4 Детально показали наше рішення
- 5 Описали необхідні ресурси та терміни реалізації проєкту

І потім я презентував всі наші напрацювання і переконав суддів у перспективності подальшої роботи над нашим проєктом.

ЩО В РЕЗУЛЬТАТІ?

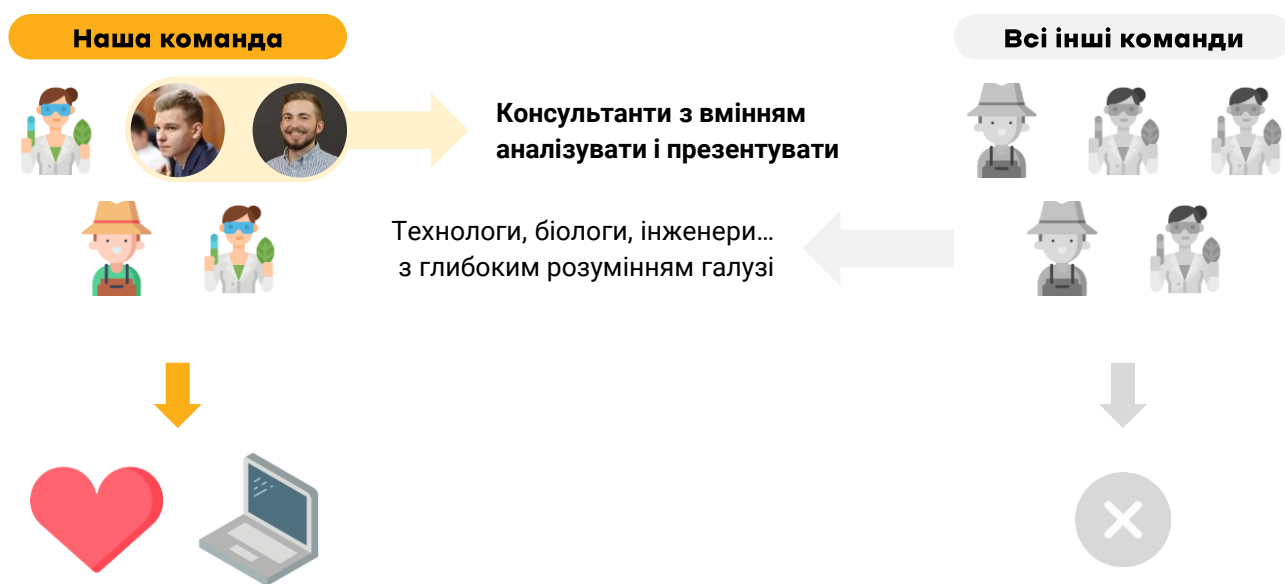
В результаті ми перемогли на даному кейс-чемпіонаті і отримали настільки багато корисних інсайтів, що я вже майже 2 роки постійно розповідаю про правила, які я там засвоїв.

Але ключове і найбільш вагоме полягає в тому, що знання/навички людей під час розв'язку кейсів, на кейс-чемпіонатах можна поділити на 2 категорії: галузеві знання та консалтингові навички.

Галузеві знання полягають у тому, що людина чітко розуміє всі технічні деталі проблеми та всіх процесів компанії. В нашому випадку це були технолог, біолог та інженер. Без їх розуміння природи наслідків пошкоджень птахів, технічних можливостей виявлення таких пошкоджень ми б не мали шансів.

Консалтингові навички полягають у вмінні правильно структурувати проблему, шукати та аналізувати інформацію, підготувати якісну, плавну презентацію, яка буде зрозумілою для суддів та переконливо «продати» її.

Майже всі команди на чемпіонаті склалися виключно з людей з глибокими галузевими знаннями. Тільки в нашу команду входили як галузеві експерти, так і консультанти. І саме таке **поєднання різних знань та навичок приносить максимальний результат.**



Презентація нашої команди та відео мого виступу можете знайти за QR-кодом або [за посиланням](#)



Відео про кейс-чемпіонат за іншим QR-кодом чи [посиланням](#)



Ще прикладів кейсів

Як правило, кейси – це ситуації, в яких описується проблема з реального життя, яка потребує рішення. Це стосується як бізнес-сфери, де зараз кейс-метод є найбільш популярний, так й інших професійних сфер, зокрема юриспруденції та медицини, де case-study також є одним з найефективніших методів навчання.

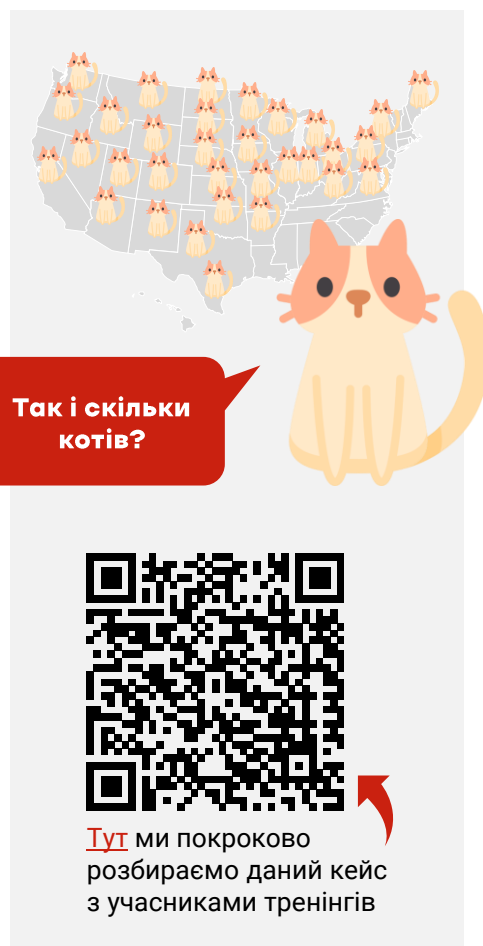
Але по факту, кейсом можна називати будь-яку ситуацію, яка потребує структурування та аналітичного мислення студента.

Ось хороший приклад кейсу, який часто можна зустріти на співбесідах в консалтингових компаніях →

СКІЛЬКИ КОТІВ В США?

В кейсах такого типу потрібно показати послідовне мислення. Точні цифри не важливі. Важливо не боятися робити припущення і **покроково пояснювати логіку розрахунку**:

1. Населення США становить близько **300 мільйонів осіб**
2. Кількість котів логічно рахувати, зважаючи не просто на населення, а на **кількість сімей**
3. Одна **сім'я – це, в середньому, 3 людини** (ймовірно більше, але якщо врахувати людей без сімей, то цифра 3 буде досить точною та не буде ускладнювати подальші розрахунки)
4. Тобто виходить близько **100 мільйонів сімей**
5. Домашнього улюбленця має **кожна друга сім'я**, і, приблизно, половина з них це коти
6. Тобто **кожна 4 сім'я** в США має кота
7. А отже кількість котів становить близько **25 мільйонів**



Так і скільки котів?

Тут ми покроково розбираємо даний кейс з учасниками тренінгів

Чи правильна цифра 25 мільйонів – невідомо. Важлива логіка розрахунку, послідовність мислення. У даному випадку вони є досить зрозумілими і якщо детальніше дослідити цю тему і скоригувати припущення, то можна буде дійти до точнішої цифри.



Будь-яка ситуація, на якій базується кейс, не обов'язково має бути реальною. Вона загалом може стосуватися сфер з реального життя, але по факту бути досить фантастичною. Такі кейси розвивають креативне мислення і змушують вийти за рамки вашого стандартного мислення. Ось приклад такого кейсу →

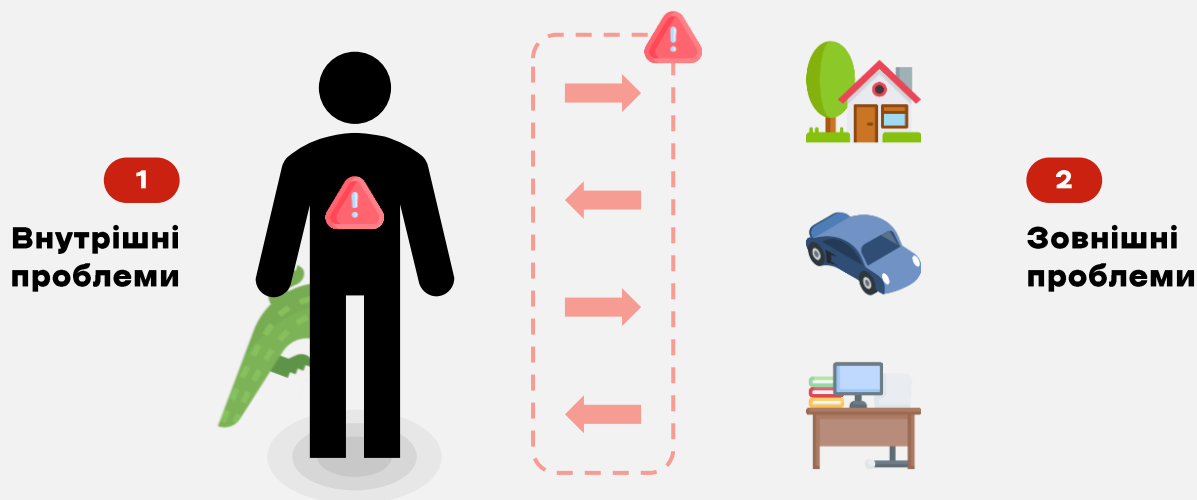
ЩО РОБИТИ, ЯКЩО У ВСІХ ЛЮДЕЙ ВИРОСЛИ ХВОСТИ ЯК В КРОКОДИЛА?

Уявіть собі подібну ситуацію. Ви як консультант повинні дати рекомендації інвесторам щодо найбільш вигідних об'єктів інвестування.

В кейсах такого типу правильно рішення апіорі немає, адже ситуація є нереальною. Тому в даному випадку цінується виключно **структурованість мислення студента**.

У такій ситуації інвестувати потрібно у сфери, які будуть вирішувати проблеми людей, які виникли внаслідок такої аномалії.

Ці проблеми можна поділити на **2 групи**: внутрішні, які пов'язані зі здоров'ям людини, та зовнішні, які пов'язані з виглядом людини та її взаємодією з навколишнім середовищем.



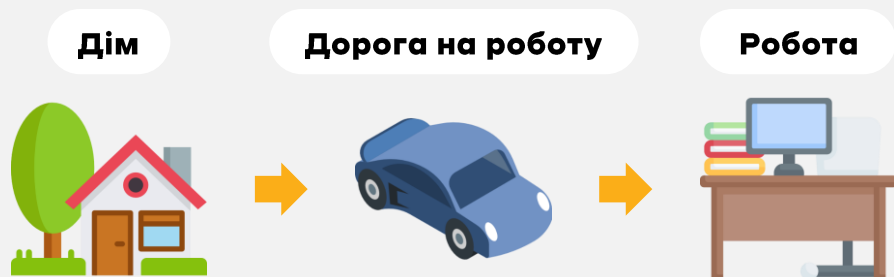
Якщо говорити про **внутрішні проблеми**, то найперспективнішими сферами для інвестування будуть медичні дослідження, пластична хірургія, косметологія... Кожна з цих сфер має на меті вирішити проблему фізіологічно:

- Медичні дослідження будуть спрямовані на детальне вивчення впливу крокодилячого хвоста на функціонування людського організму. Вони є обов'язковими, адже без чіткого розуміння того, що наявність хвоста означає для людини, неможливо робити будь-які продумані кроки.
- Пластична хірургія буде користуватися попитом, адже заможні люди, які не зможуть змиритися з хвостом, будуть намагатися якнайшвидше його позбутися.
- ...

Якщо говорити про зовнішні проблеми, то точно виникне попит на те, щоб адаптувати сфери життя для людей з хвостами. Адже навіть якщо видалення хвоста стане доступною для всіх послугою, медичні дослідження займуть багато часу, а отже потрібно цей час зручно пережити.

Давайте розглянемо типовий робочий день середньостатистичної людини, щоб зрозуміти, з якими сферами вона стикається і що саме потребуватиме адаптації.

Людина прокидається (якщо спати на животі або ж на боці, то звичайне ліжко буде цілком прийнятним для людей з хвостами) → вмивається → снідає за столом на кухні (тут перші складнощі, адже хвостатій людині не зручно сидіти) → одягається на роботу (одяг, як мінімум штани та білизна, теж не підходить) → добирається на роботу громадським транспортом (яким можна буде користуватися тільки стоячи) або ж автомобілем (який обов'язково потребує адаптації) → працює в офісі (де потрібно адаптувати всі офісні меблі) → повертається додому і відпочиває.



Тут ми детально розбираємо кейс



Тобто ми стикнулися мінімум з трьома сферами, які потребуватимуть адаптації, якщо у людей раптово виростуть хвости:

- легка промисловість;
- меблева промисловість;
- автомобілебудування.

Такий кейс також може передбачати розрахунок розмірів кожного з ринків і, відповідно, оцінку привабливості кожної зі сфер. Дана оцінка відбувається за логікою кейсу про котів, де нам потрібно послідовно дійти до фінального показника.

Тобто кейси можуть бути дуже різними. Але всі вони вчать структуровано мислити, правильно підходити до вирішення проблеми та переконливо доводити свою думку. У кейс-методі часто немає конкретних відповідей та однозначно правильного рішення. Цінується саме те, як студент мислить, які питання задає, які припущення робить.



Навички, які розвивають кейси

Кейс-метод дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів. Він сприяє розвитку винахідливості, вмінню вирішувати проблеми, розвиває здібності проводити аналіз і мислити критично.

Загалом розв'язок кейсів розвиває 2 типи навичок, так звані, hard і soft skills.

Hard skills – це навички роботи з інформацією та аналітикою. Тут ключовим є структурованість рішення, ширина та глибина аналізу. Ширина полягає в тому, що рішення охоплює всі важливі аспекти. Глибина – у їх детальному аналізі та вмінні робити правильні висновки.

Soft skills – навички спілкування та взаємодії. До таких навиків входить вміння чітко і зрозуміло презентувати рішення, грамотно відповідати на питання та вміння правильно їх задати. Злагоджена командна робота – це також один з важливих soft skills.

зараз це звучить дуже абстрактно, але у презентаціях тренінгів ми на прикладах пояснюємо, як прокачати кожну з груп навичок

Якщо вдаватися в деталі, то давайте розглянемо конкретні навички, які можна вдосконалити в процесі розв'язку кейсів (вони, до речі, відповідають послідовним етапам, які потрібно пройти під час розв'язку кейсу):

1 Структуроване мислення

- З чого починати аналізувати проблему?
- Як правильно структурувати аналіз та нічого не упустити?

2 Аналіз інформації

- Що потрібно аналізувати?
- Як швидко аналізувати багато інформації?

3 Сторітелінг

- Як розказати зрозумілу історію в презентації?

4 Візуалізація аналізу

- Як зробити якісну і зрозумілу презентацію?
- Як швидко працювати з Power Point?

5 Презентація аналізу

- Як підготуватися до презентації рішення?
- Як правильно презентувати рішення?

Далі, у матеріалах тренінгів ми детально розберемо кожну з навичок





Що потрібно, щоб розв'язати кейс

На проєкті ми проводили тренінги, на яких покроково пояснювали, як розв'язувати кейси. Тут будуть зручно структуровані матеріали всіх тренінгів (презентації та відео) і короткі підсумки кожного з них

Що містять презентації тренінгів?

Цей посібник фактично можна назвати книжковою полицею для університетів, які хочуть запустити кейс-клуб. У посібнику не так вже й багато контенту, але у ньому зручно структуровані всі презентації, по яких тренери зможуть вчитися і потім навчати студентів.

**60 сторінок
посібника**



**600+ слайдів
для навчання**



**17+ годин
записів тренінгів**

Всі презентації тренінгів мають однакову структуру і складаються з кількох змістовних блоків:

1. Суть тренінгу
2. Коротке саммері минулого тренінгу
3. Зміст тренінгу
4. Очікувані результати тренінгу
5. Контентні слайди з теорією і прикладами
6. Практичні кейси для розв'язку на тренінгу
7. Підсумок тренінгу та наступні кроки
8. Корисні матеріали для глибшого занурення в тему

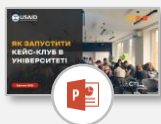
Як опрацьовувати контент?

Ви можете опрацьовувати контент у будь-якій зручній для вас послідовності і в будь-якій формі. Однак найбільше цінності ви отримаєте, якщо будете дотримуватися таких принципів



1 > **2** > **3** ...

Опрацьовуйте всі тренінги послідовно. Так у вас складеться цілісна картинка



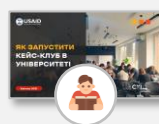
Спочатку швидко перегляньте презентацію



Потім подивіться запис з поясненнями



Прочитайте додаткові матеріали



Використовуйте презентації як шпаргалку

Ви навряд чи зможете дуже швидко опрацювати контент. Щоб його добре засвоїти потрібно інвестувати трохи свого часу. Повірте учасникам наших тренінгів, вони пройшли все це онлайн (див. задню частину обкладинки посібника).

Про що тренінги?

Курс складається з 7 тренінгів, які в сукупності допоможуть запустити кейс-клуб в університеті:

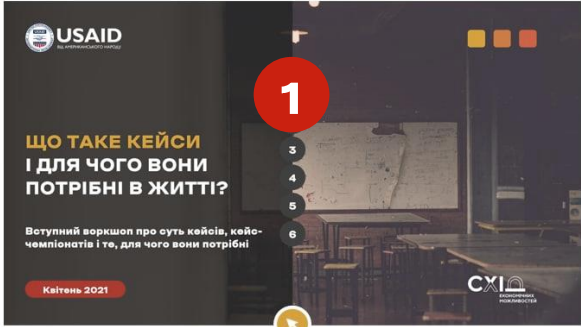
- 6 контентних тренінгів для тренерів, які вони потім будуть викладати у своїх кейс-клубах;
- 1 організаційного тренінгу про правила запуску кейс-клубу, шляхи розвитку кейс-клубу.



- 1 Що таке кейси і для чого вони потрібні в житті?**
Вступний воркшоп про суть кейсів, кейс-чемпіонатів і те, для чого вони потрібні
- 2 За яку ниточку тягнути, коли починаєш вирішувати кейс?**
Про те, з чого починати розв'язок кейсу, базові принципи структурування
- 3 Що і як аналізувати під час розв'язку кейсу?**
Логіка та підходи до аналізу, особливості пошуку інформації, виявлення інсайтів та формування висновків
- 4 Як розказати переконливу історію, коли рішення кейсу вже готове?**
Логіка роботи над презентацією, основи сторітелінгу
- 5 Як швидко робити красиві, зрозумілі презентації?**
Основи дизайну презентацій (структура, кольори, шрифти) та ключові принципи роботи з PowerPoint
- 6 Як переконливо презентувати рішення?**
Якими бувають публічні виступи та як до них підготуватися
- 7 Як організувати кейс-клуб?**
Чек-лист для запуску кейс-клубу в університеті

Що містить профіль тренінгу?

Тренінг 1: вступний



Зміст тренінгу

Що таке кейс-клуб? Що таке кейси / кейс-чемпіонати? Для чого розв'язувати кейси? Практична сесія: розв'язок простих кейсів

Ключові інсайти тренінгу

Кейс-клуб – це місце, де студенти вчаться розв'язувати кейси → розвивають аналітичні та презентаційні навички. Основа кейс-клубу – практичне використання знань

Кейс – це опис проблемної ситуації, яку потрібно проаналізувати та запропонувати найкращий варіант її рішення. Кейси виникли через неможливість студентів практикуватися

Кейс-клуб: інструкція з використання 27

Кейс-чемпіонати дозволяють розвинути корисні навички, які користуються попитом на ринку праці. Участь у кейс-чемпіонатах допомагають пришвидшити кар'єрне зростання, адже часто порівнюються до досвіду роботи

Поєднання глибокої галузевої експертизи та аналітичних, презентаційних навичок приносить максимальний результат під час розв'язку кейсу, участі в кейс-чемпіонатах

У кейсах, в першу чергу, цінується логіка, послідовність мислення студента, його вміння аналізувати факти та робити правильні висновки

~50 слайдів ~2 годин

Тут папка з матеріалами вступного тренінгу Тут запис трансляції вступного тренінгу

Кейс-клуб: інструкція з використання 28

1 Назва і коротка суть тренінгу

2 Зміст тренінгу
(ключові блоки інформації, що були розглянуті на тренінгу)

3 Ключові інсайти тренінгу
(найважливіші висновки, які повинні бути засвоєні після тренінгу)

4 QR-код та гіперпосилання на папку з матеріалами тренінгу
(у папці міститься презентація тренінгу у pdf. та pptx. форматах та інші корисні матеріали)

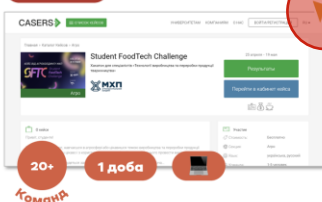
5 QR-код та гіперпосилання на запис трансляції тренінгу

Щорічно проводяться **десятки кейс-чемпіонатів** від українських та міжнародних компаній

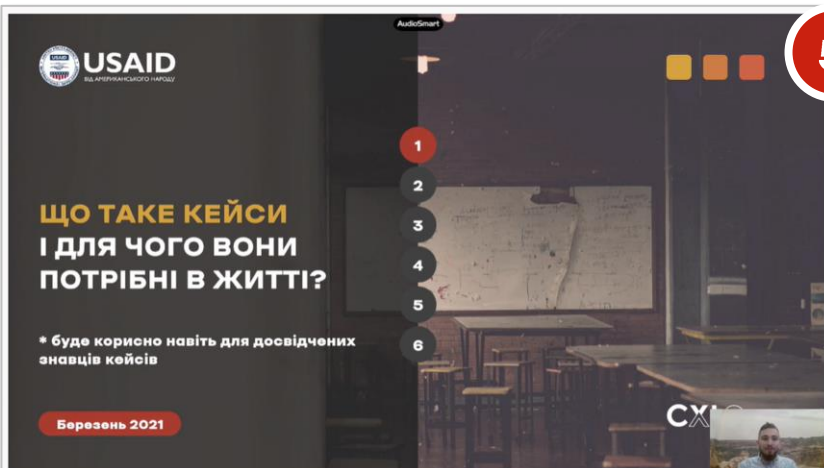
Приклад 1



Приклад 2



Багато елементів у презентації клікабельні



Відео тренінгу буде корисним, адже так ви буде засвоювати матеріал з поясненнями



Тренінг 1: вступний. Запуск кейс-клубів ⚡

Не для всіх

108 переглядів • 3 квіт. 2021 р.

6

0

ПОДІЛИТИСЯ

ЗБЕРЕГТИ

...

На вступному воркшопі ми розповіли про суть кейсів, кейс-чемпіонатів, кейс-клубів і те, для чого вони потрібні.

Зміст тренінгу:

00:30 - Про проєкт USAID "Економічна підтримка Східної України"

03:00 - Технічні деталі роботи в MS Teams і Telegram

04:55 - Знайомство з учасниками тренінгу

08:13 - Про форму для реєстрації

09:25 - Початок тренінгу: загальна інформація

10:20 - Коротко про мій досвід

11:15 - Про кейс-клуб на Економічному факультеті КНУ ім. Т.Шевченка

11:54 - Про що перший тренінг?

13:20 - Про що цей проєкт?

20:07 - Що таке кейс-клуб?

22:52 - Що таке кейси?

29:45 - Практика розв'язку кейсів: Скільки котів живе в США? (завдання + обговорення)

44:15 - Рішення кейсу про котів

47:35 - Що таке кейс-чемпіонат?

51:40 - Приклади кейс-чемпіонатів

55:14 - Для чого розв'язувати кейси

01:01:35 - Історія про кейс МХП (чому корисно поєднувати галузеву експертизу і аналітичні + презентаційні навички)

01:05:19 - Історія про кейс Conceptor (як кейс-чемпіонати допомагають у кар'єрному розвитку)

В описі під відео є коротка суть тренінгу...



...та детальний зміст тренінгу з таймкодами (можете зручно знайти те, що вас найбільше цікавить)



Корисні посилання:

- Форма для відгуку: <https://forms.gle/nLLCwe5Bjp2V3NaD6>

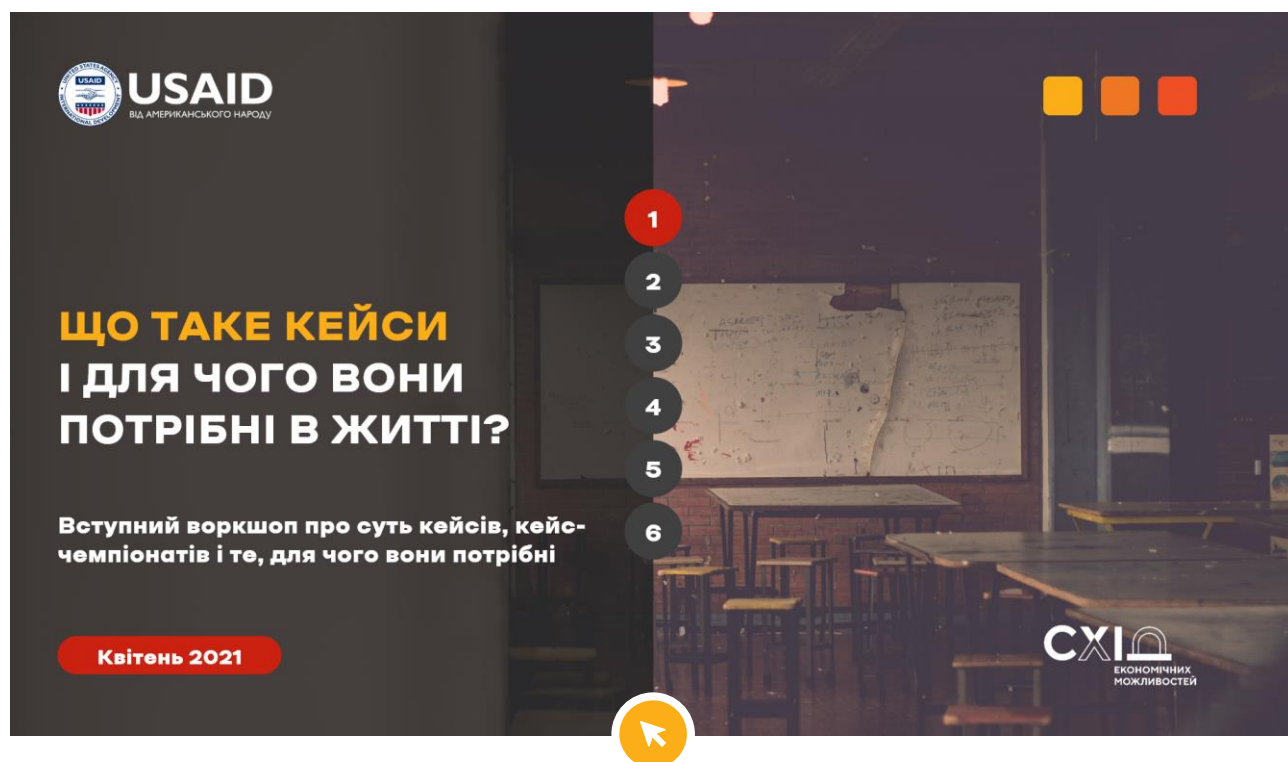
- Палка з матеріалами тренінгу: <https://cutt.ly/6cfy6Gv>

- Структурована база всіх матеріалів: <https://telegra.ph/Zapusk-kejs-klub%D...>

Внизу опису є корисні посилання



Тренінг 1: вступний



Зміст тренінгу

Що таке кейс-клуб?

Що таке кейси та кейс-чемпіонати?

Для чого розв'язувати кейси?

Практична сесія: розв'язок простих кейсів

Ключові інсайти тренінгу



Кейс-клуб – це місце, де студенти вчаться розв'язувати кейси → розвивають аналітичні та презентаційні навички. Основа кейс-клубу – практичне використання знань



Кейс – це опис проблемної ситуації, яку потрібно проаналізувати та запропонувати найкращий варіант її рішення. Кейси виникли через неможливість студентів практикуватися



Кейс-чемпіонати дозволяють розвинути корисні навички, які користуються попитом на ринку праці. Участь у кейс-чемпіонатах допомагають пришвидшити кар'єрне зростання, адже часто прирівнюються до досвіду роботи



Поєднання глибокої галузевої експертизи та аналітичних, презентаційних навичок приносить максимальний результат під час розв'язку кейсу та участі в кейс-чемпіонатах



У кейсах, в першу чергу, цінується логіка, послідовність мислення студента, його вміння аналізувати факти та робити правильні висновки

~50 слайдів



[Тут папка](#)
з матеріалами тренінгу

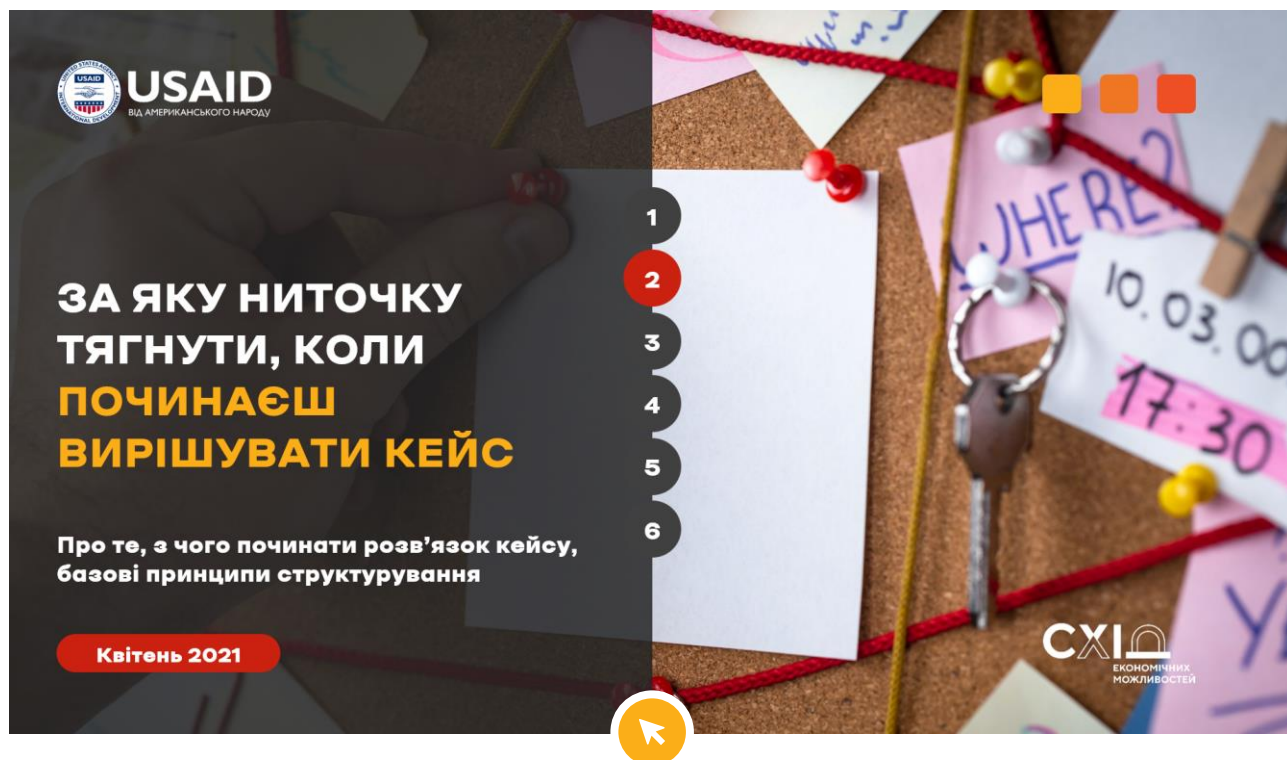


~120 хвилин



[Тут запис](#)
трансляції тренінгу

Воркшоп 2: про структурування



Зміст тренінгу

З чого починати роботу над кейсом?

Основи структурування: дерево рішень та ключові принципи

Основи пріоритизації

Практична сесія: розв'язок складніших кейсів (про людей з хвостами крокодилів і накопичення коштів)



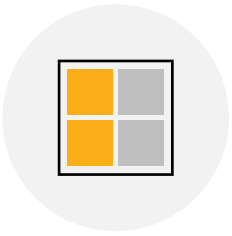
Ключові інсайти тренінгу



Коли ви отримали кейс, необхідно переконатися в тому, що ви правильно зрозуміли завдання, знаєте, що від вас очікують. Тільки тоді приступати до роботи (звучить дуже очевидно, але часто кейсери поспішають і помиляються вже тут)



Ідеї щодо розв'язку кейсу, які ви згенерували, потрібно структурувати у дерево рішень. Це коли ви поділяєте проблемне питання на підпроблеми. Цей принцип також називають пірамідою Мінто*



Будь-яка структура повинна відповідати принципу MECE (Mutually exclusive + Collectively exhaustive) (Взаємовиключні + Колективно вичерпні/всеохопні). Тобто підпроблеми не можуть перетинатися між собою, але повинні покривати всі можливі аспекти проблеми*



Елементи структури повинні не тільки відповідати принципу MECE, але й бути однорідними та співставними за розміром. Не може одна проблема включати 5 підпроблем, а інша тільки одну*



Для того, щоб сфокусуватися на найважливіших аспектах кейсу, необхідно пріоритизувати ідеї. Це можна зробити, порівнявши можливі опції за кількома факторами*

~40 слайдів



[Тут папка](#)
з матеріалами тренінгу



~140 хвилин



[Тут запис](#)
трансляції тренінгу

*Ці всі фрази звучать досить абстрактно без прикладів, тому обов'язково подивіться презентацію

Воркшоп 3: про аналіз



Зміст тренінгу

Логіка аналізу

Підходи до аналізу

Пошук інформації для аналізу

Формування інсайтів,
висновків та рекомендацій

Практична сесія: розв'язок ще складніших
кейсів про китайську агрокомпанію

Ключові інсайти тренінгу



Кейси – це завжди обмежений час на виконання конкретного завдання, тому аналіз потрібно починати з планування. Накидайте storyline (зміст) презентації – так ви зрозумієте, яка інформація потрібна, і не будете «кип'ятити океан» (аналізувати всю інформацію підряд)*



Є десятки різних шаблонів для аналізу інформації: картування процесів дозволить вам подивитися на об'єкт аналізу, як на послідовність етапів, образне мислення – як на цілісну картинку з її складовими... Обирайте той, який буде найбільш підходящим у вашому випадку. Універсального шаблону немає



Інформацію для аналізу кейсу можна брати з відкритих джерел або збирати через проведення експертних інтерв'ю. Важливо збирати інформацію в одному місці, чітко підписувати всі цифри і залишати посилання на першоджерела. Інвестиції часу в якісний збір інформації зекономлять багато часу під час аналізу



Просто зібрати дані недостатньо, потрібно їх проаналізувати, виділити інсайти, сформулювати висновки та рекомендації. На даному етапі вам потрібно вміти зв'язувати факти між собою, шукати причинно-наслідкові зв'язки...



Рекомендації – це ключовий результат розв'язку кейсу, тому вони повинні базуватися на достовірних даних (не можна підганяти дані під висновки та рекомендації), бути конкретними і зрозумілими, влаштовувати суддів чи клієнта

~60 слайдів

~140 хвилин



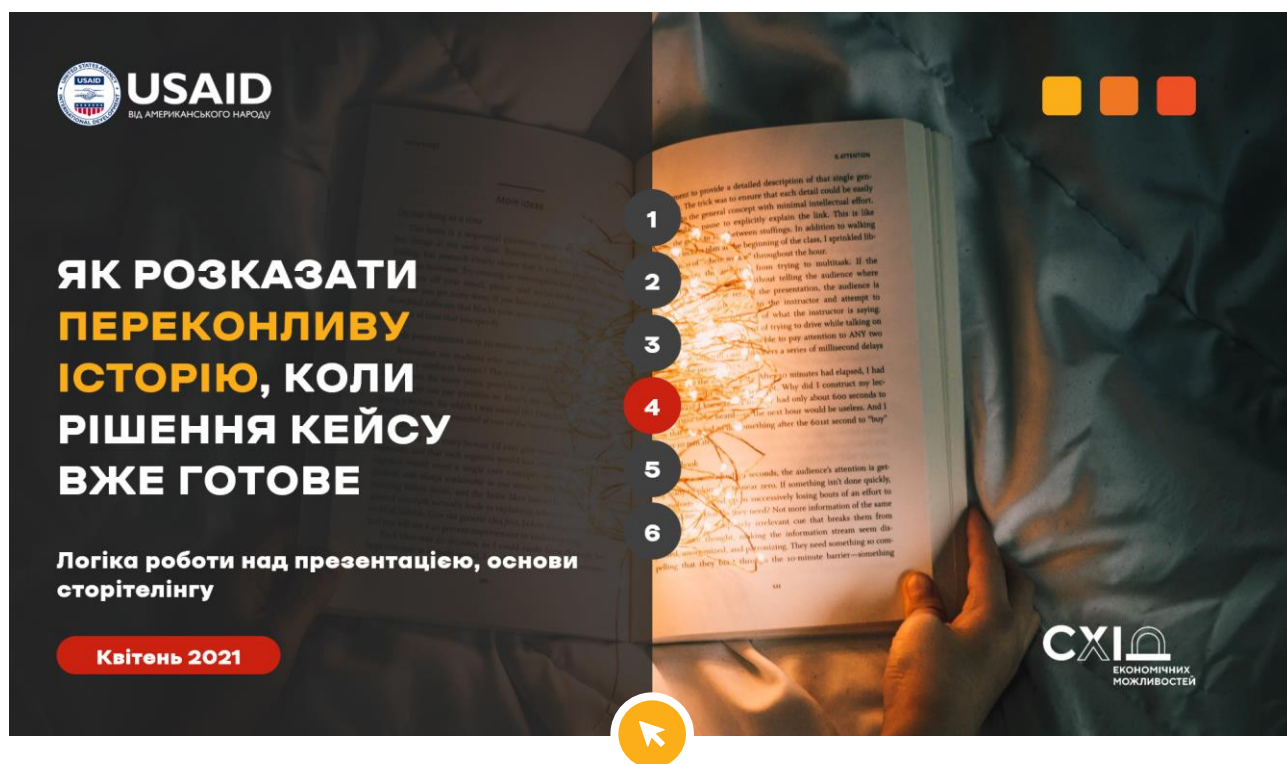
[Тут папка](#)
з матеріалами тренінгу

[Тут запис](#)
трансляції тренінгу



*Ці всі фрази звучать досить абстрактно без прикладів, тому обов'язково подивіться презентацію

Воркшоп 4: про сторітелінг



Зміст тренінгу

Логіка роботи над презентацією

Структура та правила кейсової презентації

Основи сторітелінгу

Практична сесія: удосконалення презентацій учасників

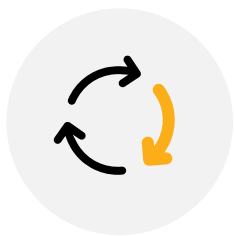
Ключові інсайти тренінгу



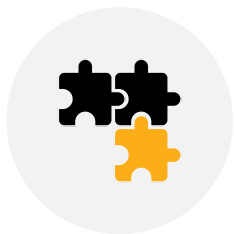
Неважливо наскільки комплексно ви проаналізувати всю інформацію, і які правильні висновки ви зробили. Якщо вас, у результаті, ніхто не зрозумів, то всі ваші старання були марними



Презентацію потрібно починати з розробки сторілайн (заголовки кожного слайду) і сторіборду (блоки інформації, які будуть на кожному слайді). Важливо пам'ятати, що найважливіше в презентації – її зрозумілість і легкість сприйняття, а не вигляд (хоч мінімально прийнятний вигляд теж важливий)*



Кейс-презентація складається з executive summary (коротке резюме всієї презентації), основної частини, exit summary (короткий підсумок презентації) та додатків. Одне з найважливіших правил кейс-презентації: Tell what you want to tell them, then tell them, and then tell them what you just told them*



Змістовно слайди з повинні відповідати кільком правилам: (1) один слайд – один меседж, (2) кожен слайд повинен мати action title і давати відповідь на питання “і що з цього?” (тобто містити корисні інсайти), (3) кожен слайд на крок наближає до загального меседжу, слайди заради слайдів нікому не потрібні*



І найголовніше: ви повинні не просто інформувати, а допомогти читачеві розібратися в темі (сформувати образ, цілісну картинку). Для цього вам потрібно розказати йому зрозумілу історію, наводити багато прикладів і намагатися показати, а не просто розказувати і описувати...*

~90 слайдів



[Тут папка](#)
з матеріалами тренінгу



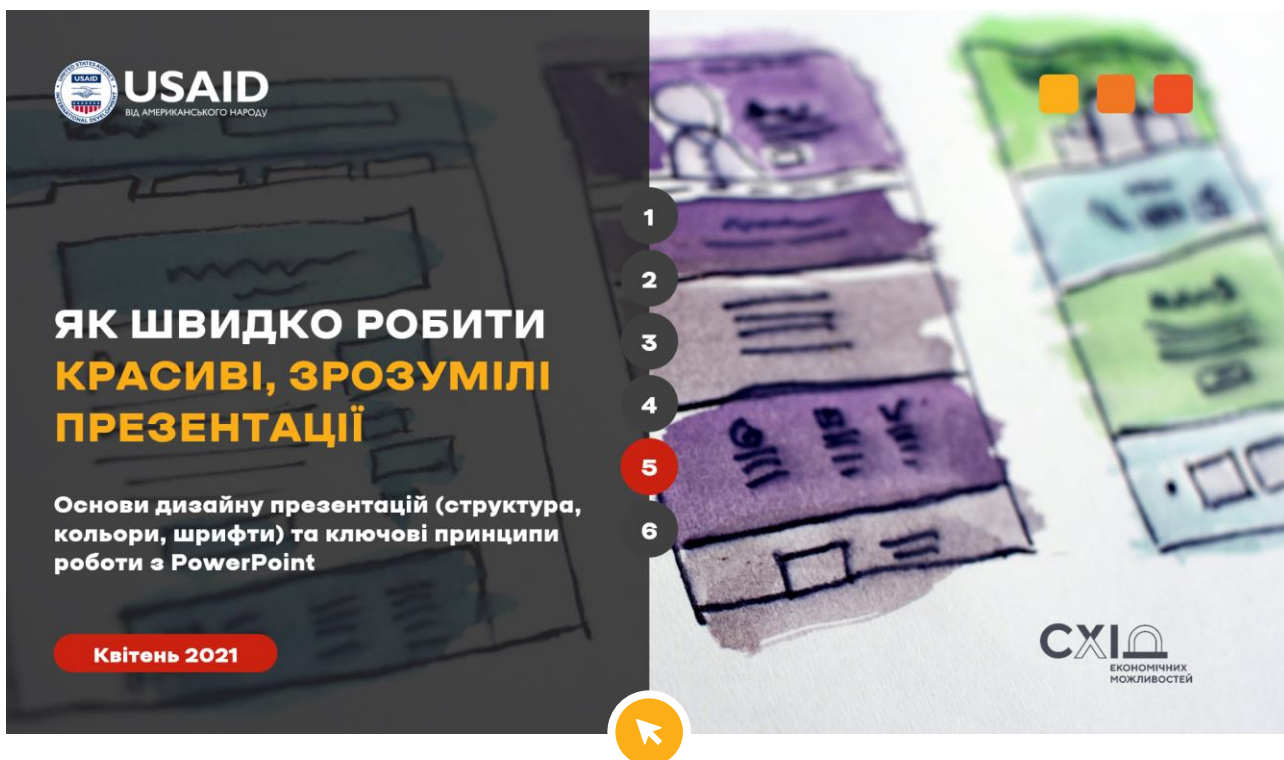
~120 хвилин



[Тут запис](#)
трансляції тренінгу

*Ці всі фрази звучать досить абстрактно без прикладів, тому обов'язково подивіться презентацію

Воркшоп 5: про візуалізацію



Зміст тренінгу

Як (не) повинні виглядати слайди?

Принципи побудови слайдів

Шаблони слайдів та візуальних елементів

Правила роботи з презентацією в PowerPoint

Практична сесія: удосконалення презентацій учасників

Ключові інсайти тренінгу



Можна виділити 3 види презентацій, які відрізняються наповненістю і способом подання контенту. (1) Презентації для великої аудиторії містять тільки ключову тезу і не працюють без пояснень; (2) Для малої аудиторії – тези + короткий опис і допомагають спікеру; (3) Для читання пояснюють самі себе*



Для того, щоб ваші слайди виглядали зрозуміло і привабливо, потрібно дотримуватися 5 ключових правил: (1) виділяти найголовніше (контраст); (2) вирівнювати всі об'єкти; (3) давати слайдам дихати; (4) об'єднувати пов'язані об'єкти (близькість); (5) робити слайди однаковими за композицією*



Безпосередньо процес візуалізації складається з двох етапів: (1) формування структури слайду (встановлення меж, місце під заголовки, навігація...); (2) наповнення слайду відповідно до розробленого шаблону*



І ще короткий бліц правил: (1) не експериментуйте з кольорами презентації: максимум 2-3 правильно підібрані кольори; (2) використовуйте максимум 3-4 шрифти різного розміру і не намагайтеся вразити «цікавим» шрифтом; (3) не використовуйте смарти, вордари, ефекти для фігур...



У більшості випадків достатньо зробити мінімально прийнятний за дизайном слайд, щоб вашу презентацію захотіли почитати. Але важливіший зміст, адже неважливо наскільки красиво ви все зробили, якщо вас ніхто не зрозумів

~120 слайдів



[Тут папка](#)
з матеріалами тренінгу



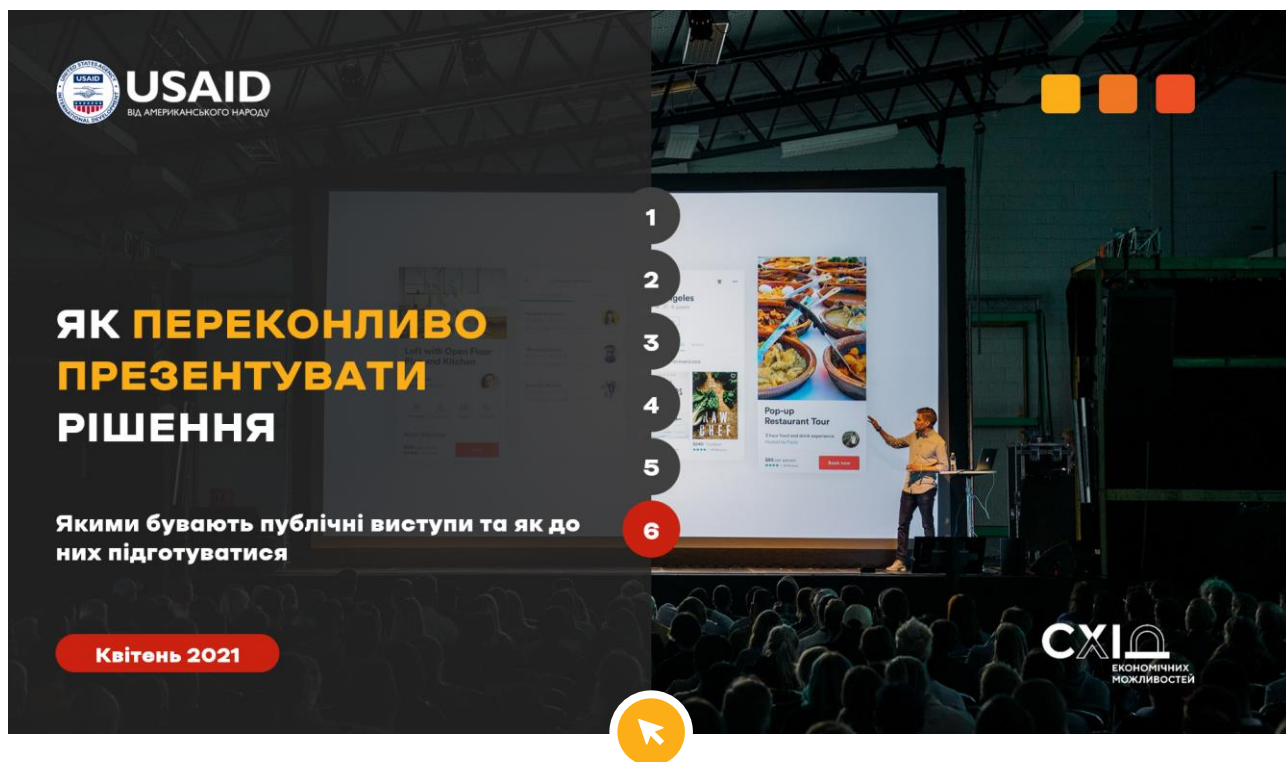
~110 хвилин



[Тут запис](#)
трансляції тренінгу

*Ці всі фрази звучать досить абстрактно без прикладів, тому обов'язково подивіться презентацію

Воркшоп 6: про пітчинг



Зміст тренінгу

Якими бувають спічі?

Етапи публічного виступу: до, під час, після

Практична сесія: розбір публічного виступу

Ключові інсайти тренінгу



Можна виділити три типи виступів в залежності від їх тривалості та контентної наповненості: (1) elevator pitch (30 сек), де ви розказуєте тільки ідею; (2) історія (3-5 хв), де ви розказуєте ідею і ваші рекомендації; (3) аналіз (10-15 хв), де ви повністю презентуєте вашу ідею, аналіз і рекомендації



До виступу потрібно (1) написати текст свого виступу (тут все залежить від спікера); (2) розпланувати виступ по часу; (3) багато репетирувати; (4) дати послухати ваш виступ друзям, знайомим і отримати зворотній зв'язок...



Під час виступу важливо (1) говорити впевнено, робити акценти...; (2) не поспішати, адже у вас є план; (3) не читати і тримати зоровий контакт; (4) поводитися спокійно, якщо забули текст (видихніть, зупиніться і продовжуйте)



Після виступу вам потрібно пройти сесію запитань та відповідей, на якій важливо (1) завчасно передбачити можливі питання, щоб бути готовим; (2) переформулювати, уточнювати, якщо ви щось не зрозуміли; (3) не суперечити, а доповнювати ваших членів команди; (4) не мовчати, а вести діалог, навіть якщо ви не знаєте відповідь на запитання



Після закінчення кейс-чемпіонату обов'язково потрібно отримати фідбек від суддів та встановити корисні контакти з суддями та іншими учасниками. У межах вашої команди потрібно детально проаналізувати вашу роботу, зрозуміти, чому ви досягнули саме такого результату, і удосконалюватися

~40 слайдів



[Тут папка](#)
з матеріалами тренінгу



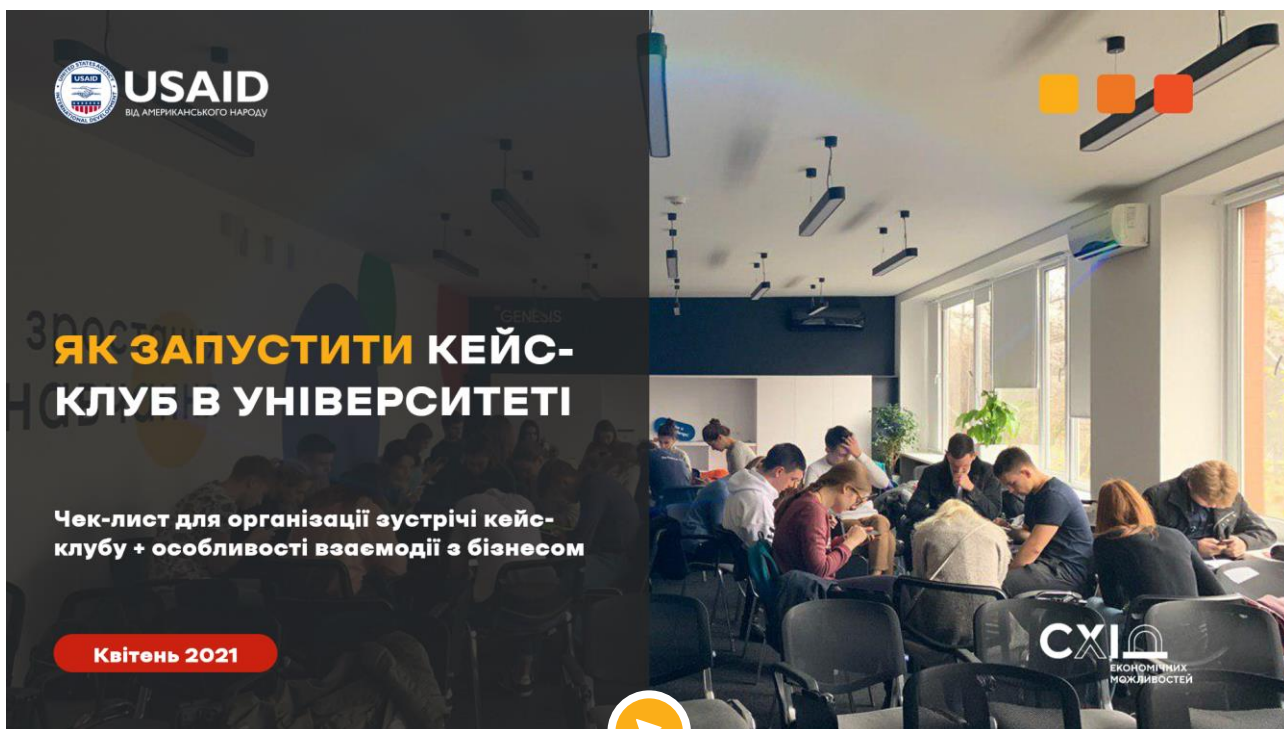
~90 хвилин



[Тут запис](#)
трансляції тренінгу

*Ці всі фрази звучать досить абстрактно без прикладів, тому обов'язково подивіться презентацію

Воркшоп 7: про запуск кейс-клубу



Зміст тренінгу

Що означає організувати кейс-клуб?

Чек-лист для запуску кейс-клубу

Підказки для запуску кейс-клубу

Ключові інсайти тренінгу



Кейс-клуб – це, в першу чергу, про контент. Для того, щоб якісно запустити кейс-клуб у навчальному закладі, важливо повністю розуміти матеріал, який буде поширюватися серед студентів. Адже саме поширення корисних знань і навичок – це ключова суть



До зустрічі кейс-клубу потрібно узгодити це питання з керівництвом навчального закладу та активно популяризувати діяльність кейс-клубу. Дописами у соцмережах ви повинні показати цінність кейс-клубу для кожного студента



Під час зустрічі кейс-клубу важливо поширювати корисну для студентів інформацію, практикуватися у розв'язку кейсів і давати одразу давати студентам зворотній зв'язок. Саме можливість попрактикуватися і отримати фідбек – це ключова переваги кейс-клубу перед іншими форматами для навчання



Потрібно враховувати особливості студентів при проведенні зустрічей кейс-клубу: (1) студенти не люблять щось робити вдома, тож давайте всю користь на зустрічі; (2) студенти хочуть практикуватися, тож робіть фокус на цьому; (3) люди сором'язливі, тож розбивайте їх на менші групи, щоб активізувати



Кейс-клуб може стати стійкою інститутом на базі навчального закладу, якщо залучати бізнес до його діяльності і розв'язувати зі студентами кейси місцевих компаній. Про це ми детальніше розкажемо у розширеній версії посібника

~20 слайдів



[Тут папка](#)
з матеріалами тренінгу



~50 хвилин

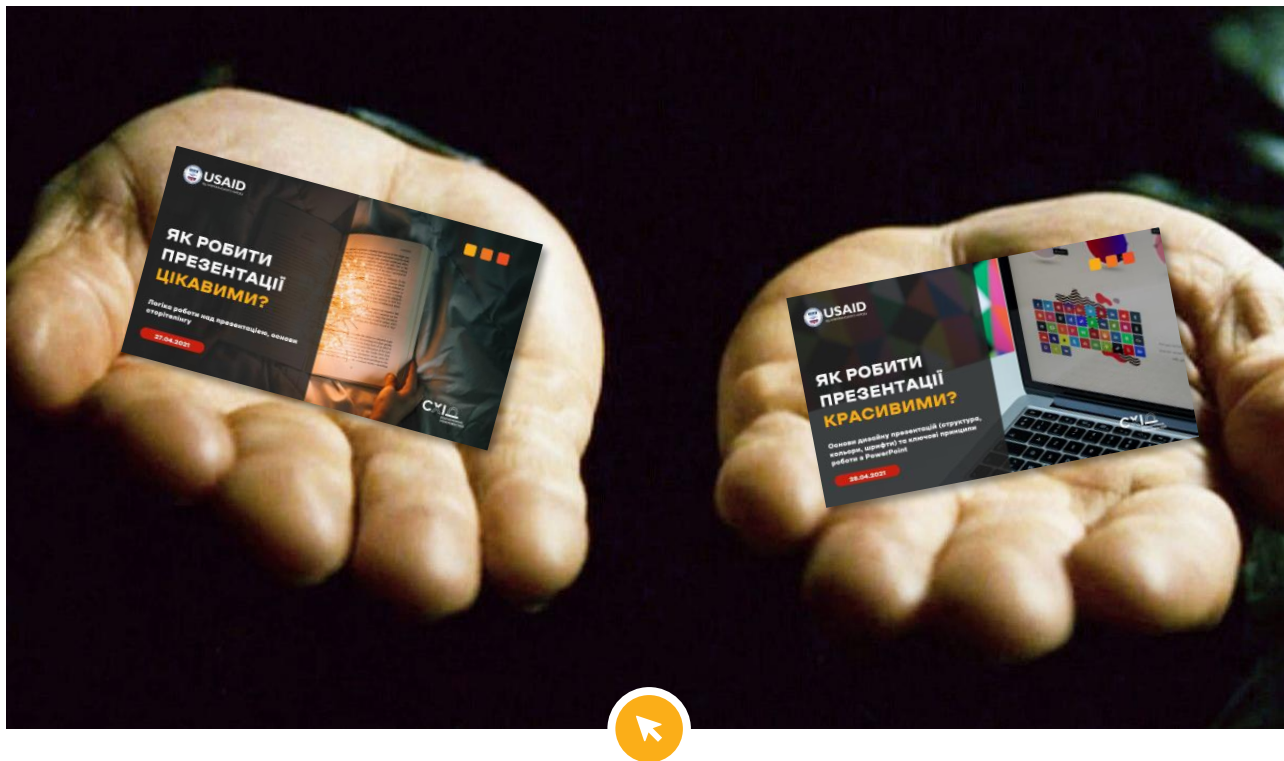


[Тут запис](#)
трансляції тренінгу

В процесі проведення нашого курсу тренінгів ми побачили, що питання розробки презентацій викликає найбільший інтерес серед наших учасників.

Тому ми вирішили зробити бонусний короткий інтенсив про те, як швидко робити привабливі презентації.

Інтенсив: як швидко робити привабливі презентації



Зміст інтенсиву

Аналогічно до тренінгу 4 і 5: про сторітелінг і візуалізацію

Додаткові інсайти з інтенсиву



Починайте з питання «для чого» і ставте його доки не зрозумієте реальну ціль презентації. Тільки розуміючи цінність для вас, ви щиро захочете робити її. І тільки в такому випадку ви зможете зробити презентацію, яка принесе бажаний ефект



Пропускайте контент через себе і допомагайте читачу розібратися. Думати повинні ви, а не читач. Якщо ви бездумно вставляєте контент, розуміючи його наполовину, то варто очікувати, що читач взагалі його не зрозуміє



Скільки повинно бути слайдів? Стільки, скільки потрібно, щоб розкрити тему. Немає ідеальної кількості слайдів. Просто потрібно враховувати обмеження в часі, форматі...

**Особливо всім учасникам
сподобався детальний розбір їх
презентацій з рекомендаціями
щодо покращення.**

**Тому ми зробили окреме
додаткове відео, де розібрали і
дали поради щодо
удосконалення більше
10 презентацій учасників
інтенсиву.**



Тут папка
з матеріалами тренінгів



~120 + 120 слайдів



Тут відео тренінгу про
цікаві презентації



~130 хвилин



~130 хвилин



Тут відео з розбором
презентацій учасників

~150 хвилин



Тут відео тренінгу про
красиві презентації



Список корисних матеріалів

Інформації, яку я описав до цього, цілком достатньо, щоб засвоїти ази кейс-навичок. Але для того, щоб ще більше прокачувати свої навики я підготував багато додаткових матеріалів. Їх ви і зможете знайти в цьому розділі

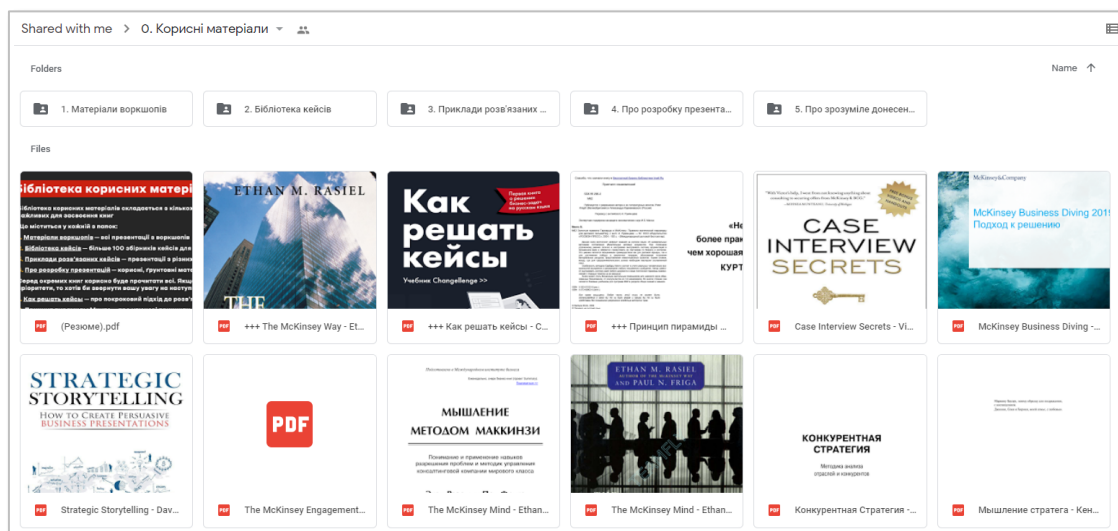
Що ще почитати?

Цей посібник базується не просто на десятках теоретичних книг, які я свого часу опрацював. Я описав вам максимально практичну теорію, яку я пропустив через себе і неодноразово перевіряв під час участі у кейс-чемпіонатах та роботи на десятках консалтингових проєктів.

Теорія, якій я не знайшов прикладного застосування на практиці, у посібник не увійшла, але ви можете ознайомитися з нею в книгах, на які я залишав посилання раніше. Можливо, у вашому випадку все буде по-іншому.

ЩО МОЖНА ЗНАЙТИ У БІБЛІОТЕЦІ КОРИСНИХ МАТЕРІАЛІВ?

Бібліотека корисних матеріалів складається з кількох папок та окремих важливих для засвоєння книг.

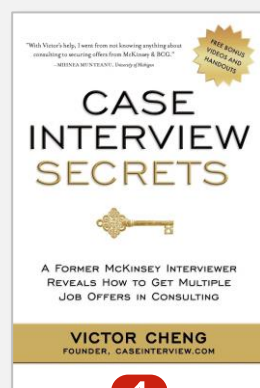
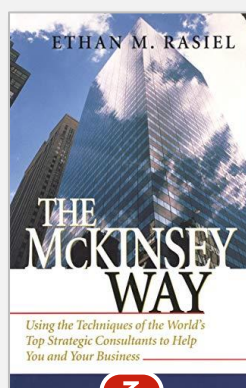
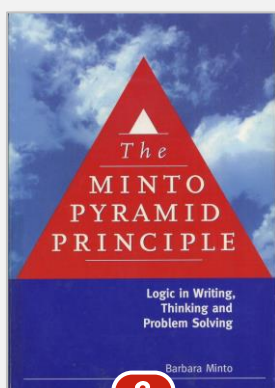


Що міститься у кожній з папок:

1. Матеріали воркшопів – всі презентації з тренінгів; посилання на дану папку ви вже бачили у розділі з описом всіх тренінгів
2. Бібліотека кейсів – більше 100 збірників кейсів для практики
3. Приклади розв'язаних кейсів – презентації з різних кейс-чемпіонатів; для цілісного бачення розв'язку кейсу та натхнення для ваших презентацій
4. Про розробку презентацій – корисні, ґрунтовні матеріали про те, як робити презентації
5. Про зрозуміле донесення інформації – книги, які змінять ваш погляд на те, як потрібно інформувати людей про щось

Серед книг в загальній папці корисно буде прочитати всі. Якщо ж розставляти пріоритети, то хотів би звернути вашу увагу на наступні:

- 1 Как решать кейсы – про покроковий підхід до розв’язку кейсів
- 2 Принцип пирамиды Минто – про ключові принципи структурування
- 3 The McKinsey Way – про основоположні правила консалтингу
- 4 Case interview secrets – про те, як успішно проходити кейс-інтерв’ю / співбесіди



Окрім книг, з яких ви отримаєте багато додаткових деталей про те, як розв’язувати кейси, хочу порекомендувати ще кілька, які не мають прямого відношення до кейсів. Ці книги покажуть вам, як правильно подавати інформацію вашим читачам / слухачам і дадуть розуміння, для чого це взагалі робити:

- 5 Говори на языке диаграмм – про те, як візуалізувати різні типи даних так, щоб було максимально зрозуміло (папка 4)
- 6 Пиши, сокращай – про те, як писати так, щоб вас зрозуміли і хотіли читати; буде корисно для всі, хто так чи інакше використовує текст в житті (папка 5)
- 7 Ясно, понятно – про те, для чого взагалі писати і як робити так, щоб не просто інформувати, а допомагати читачам / слухачам розібратися у темі (папка 5)





Особливу увагу хотів би звернути на **бібліотеку кейсів** (папка 2). Там міститься більше 100 різних збірників кейсів та теоретичних посібників з проходження кейс-інтерв'ю.

Кожен файл має уніфіковану назву: назва бізнес школи / видання + назва книги та рік (за наявності) + категорія. Всі файли поділені на дві категорії (або поєднують у собі обидві):

- theory – містять інформацію про типи кейс-інтерв'ю, правила проходження кейс-інтерв'ю, шаблони для розв'язку кейсів на інтерв'ю, тощо
- practice – приклади кейсів та їх покроковий розв'язок з порадами для людини, яка буде давати кейс

Окремо хотів би виділити кейси (1) Wharton business school (позначені +++), як приклади чітко структурованих та максимально легких для сприйняття кейсів та (2) McKinsey (в окремій папці), як приклади максимально різносторонніх problem solving тестів, що даються при відборі в компанію. Вони є найкраще структурованими і найлегшими для сприйняття. Тому вашу практику варто почати саме з них.



Всі матеріали, про які я говорив вище, можете знайти за QR-кодом або за [посилання](#)

20+ книг

100+ збірників кейсів





Що далі?

Тут я відповім на два питання, які мені ставили найчастіше: (1) що робити, коли тільки починаєш розв'язувати кейси; (2) як запустити кейс-клуб

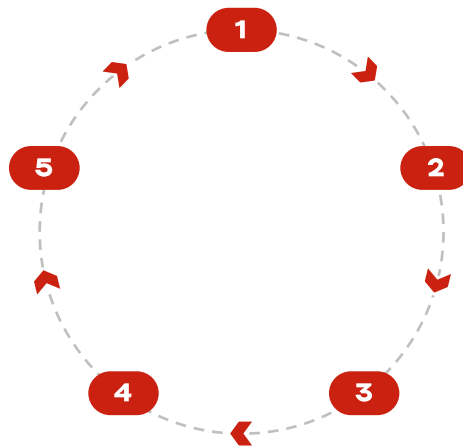


3 чого починати розвиток у кейсах?

- 1 Вивчити теорію.** Опрацювати матеріали тренінгів -> зрозуміти базові правила розв'язку кейсів
- 2 Спробувати попрактикуватися.** Розв'язати кілька кейсів зі збірників кейсів: спочатку самостійно, потім співставити з відповідями -> спробувати на практиці засвоєні знання

ідеально, якщо цей етап буде відбуватися в кейс-клубі, так ви будете розв'язувати кейс в команді і одразу отримаєте фідбек

- 3 Взяти участь в кейс чемпіонаті.** Знайти будь-який цікавий для вас кейс-чемпіонат і взяти в ньому участь з командою -> так ви будете обмежені в часі, будете відчувати конкуренцію і відповідальність
- 4 Проаналізувати результат** (навіть якщо ви виграли). Якщо ви пройшли у фінал, то обов'язково попросіть суддів дати фідбек - це ключова цінність, яка скоригує ваш подальший розвиток у кейс-тематичі. Якщо ви не пройшли у фінал, то ніхто вам не дасть фідбек, тому можете написати мені і я поясню, чому так сталося
- 5 Повторювати всі етапи:** (1) читайте більше теорії, дізнавайтеся нову для вас інформацію; (2) набивайте руку на розв'язку маленьких кейсів; (3) беріть участь у цікавих для вас кейс-чемпіонатах, повністю віддавайтеся процесу, інвестуйте багато часу в розв'язок; (4) просіть про фідбек у всіх, до чийої думки ви готові прислухатися, чим більше фідбеку, тим швидше ви удосконалисте слабкі сторони і досягнете кращих результатів



Як запустити кейс-клуб?

Запуск кейс-клубу у навчальному закладі складається з двох етапів: на першому ініціаторам запуску потрібно зрозуміти весь контент, який потрібно поширювати серед студентів; на другому потрібно цей контент безпосередньо поширювати і всіляко стимулювати розвиток студентів у кейс-тематиці.



Якщо детальніше описувати процес запуску, то він складається з трьох послідовних кроків:

- 1 Узгодити питання створення кейс-клубу з керівництвом навчального закладу.** Досвід Економічного факультету КНУ ім. Т.Шевченка показує, що для узгодження ініціативи на рівні факультету достатньо зацікавленості керівництва / адміністрації факультету. Подальші документальні нюанси полягали виключно в тому, щоб підписати подання на аудиторію, що також не потребувало багато зусиль.
- 2 Проінформувати студентів про кейс-клуб.** Тут кілька послідовних кроків: зробити допис (текст + візуал) → поширити допис через різні канали комунікації. Потрібно пам'ятати при комунікації те, що ви повинні показати цінність читачу – потенційному учаснику кейс-клубу
- 3 Провести тренінг / зустріч кейс-клубу:** зареєструвати учасників → дати учасникам контент → модерувати їх дискусію під час розв'язку кейсів → зібрати фідбек і вдосконалитися

Детальніше все описано у тренінгу №7, де я розповідав про організацію кейс-клубу

І якщо про етапи запуску кейс-клубу я дуже детально розповів на тренінгах, то про власноруч організований кейс-чемпіонат ніхто з учасників ніколи не чув.

Ми не могли закінчити без цього і разом з Grow-Some організували власний кейс-чемпіонат, виключно для учасників тренінгів.

На основі власного досвіду ми найближчим часом підготуємо посібник, щоб кожен університет зміг самостійно організувати кейс-чемпіонати.

Кейс-чемпіонат «Розвиток продуктового портфелю» grow-some »

grow-some почався з місії зближувати людей з природою. Компанія виготовляє набори для вирощування мікрогіну.

grow-some на ринку з середини 2020 і, станом на травень 2021, темпи продажі постійно зростають. Їх основний продукт вже перевірів себе і вони готові розширювати виробництво і масштабуватися. Паралельно з масштабуванням поточного продукту вони хочуть перевірити нові, які теж зможуть стати успішними.

Ключовим завданням кейс-чемпіонату було запропонувати можливі варіанти розширення продуктового портфеля Grow-Some.

У кейс-чемпіонаті взяли участь 8 команд з 3 університетів. Разом з засновником grow-some Олексієм Крижановським та експертами проєкту USAID «Економічна підтримка Східної України» ми визначили трьох переможців.



Вирощування сезонних трав та підписка



“Есо-ман” – горщик у формі чоловічка



Воскові серветки для пакування мікрогіну

Особливі форми горщиків та вирощування квітів

Скандинавський мох для офісів

Smart-сушилка для посуду з секціями для рослин

Обладнання для вирощування мікрогіну у ресторанах

Лялька-мотанка-мінігрін та фітопанно



Тут повне завдання
кейс-чемпіонату

Тут запис фіналу та
відео-фідбек учасникам



Обов'язково перейдіть на сайт grow-some і подивіться, яку красу робить компанія

**Далі тільки епілог, в якому я
дякую вам за те, що ви
ознайомились з посібником
повністю, і ще кілька важливих
нагадувань для вас**



Дякую, що дочитали до кінця. Сподіваюся, що матеріали тренінгів були корисними і сформували у вашій голові цілісну картинку того, що таке кейси, для чого вони потрібні і як їх правильно розв'язувати.

Пам'ятайте, що кейси не тільки для економістів, і не тільки про бізнес. Кейси – це в першу чергу про критичне мислення, вміння аналізувати світ навколо, робити правильні висновки і зрозуміло пояснювати їх. Тому кейси корисні абсолютно для всіх.

І якщо не забувати про це, то можна зробити кейс-культуру масовою в Україні. Цим я і займаюся в рамках проекту і планую продовжувати це робити, поки кожен студент не дізнається, що таке кейс, і хоча б половина з них не спробує порозв'язувати кейси.

Сподіваюся, що ви допоможете мені в цьому. Адже кейс-культура – це в першу чергу про людей. Про людей, які хочуть навчитися критично мислити та продавати свої ідеї. А я вірю, що ви саме такі ❤️

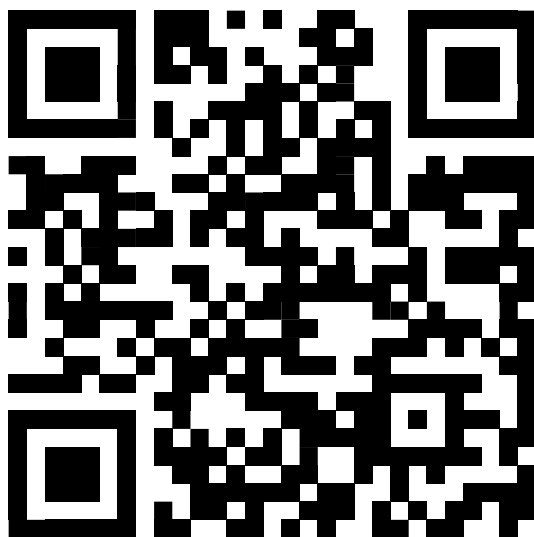
P.S. Якщо виникатимуть запитання, буду радий відповісти. Мої контакти ззаду посібника



Посилання на мою
сторінку в Facebook



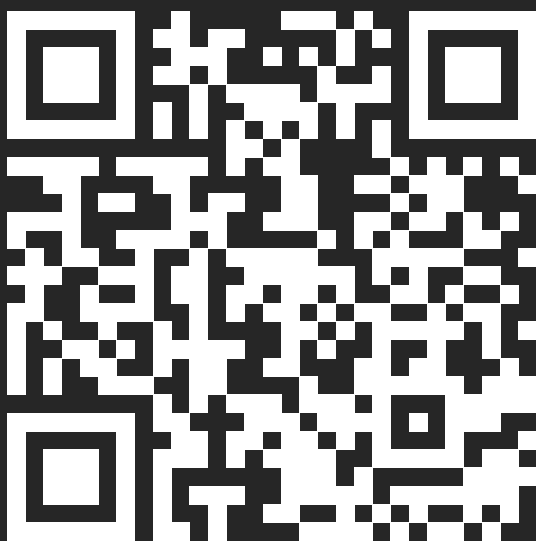
**Посилання на сторінку Проекту
USAID «Економічна підтримка
Східної України» у Facebook**



Проект USAID «Економічна підтримка Східної України» надає технічну допомогу та спів-інвестиційну підтримку мікро-, малим та середнім підприємствам (ММСП), надавачам фінансових послуг, місцевим НУО, навчальним закладам, містам та об'єднаним територіальним громадам.

Підтримка Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) надасть можливість партнерам отримувати та використовувати передові технології, відбудовувати бізнес і розширювати його на нові ринки, підвищувати його потенціал, користуватися новітніми рішеннями у сфері ІТ та обміну інформацією.

Тут ви можете
залишити відгук про
посібник



Відгуки про тренінги:



До гарного звикаєш швидко! Сподобалося все. Від першого до останнього тренінгу! Ви надихаєте. Досвід викладання маю більше 10 років, і все ще навчаюсь. Дякую за таку можливість – отримувати корисні, сучасні знання, презентація матеріалу - чудова і за змістом, і за візуалу!

Дуже цікава і корисна інформація, на багато питань відкрились очі, особливо щодо структурування кейсу

Очікувала чергової "нудної" презентації. Дякую за "легкий" підхід до викладання матеріалу, його відмінну структурованість

Максимально компетентний спікер, просто мега багато різних практичних речей, реальних прикладів щодо оформлення презентації, додаткових матеріалів. Контент заслуговує поваги! Високий рівень!

Все дуже сподобалось, виступ спікера надихнув на активізацію власної діяльності на своєму факультеті щодо запуску клубу з бізнес-кейсів

За деталями:

Ярослав Жидик 
+38 (096) 423-38-07
slavikzhydyk@gmail.com

