

# Загальна логіка дій під час розв'язку кейсу?

# яка правильна послідовність дій?

- 1. зрозуміти завдання / проблему**
- 2. зрозуміти очікування**
- 3. зрозуміти обмеження**
- 4. сформулювати приблизне бачення фінального продукту**
- 5. розпланувати шлях до фінального продукту**
- 6. пройти шлях**
- 7. отримати фінальний продукт**

# яка правильна послідовність дій?

- 1. зрозуміти завдання / проблему**
2. зрозуміти очікування
3. зрозуміти обмеження
4. сформуванати приблизне бачення фінального продукту
5. розпланувати шлях до фінального продукту
6. пройти шлях
7. отримати фінальний продукт

# Ключове завдання кейс-чемпіонату — запропонувати можливі варіанти **розширення продуктового портфеля Grow-Some**

## Куди далі рухатися Grow-Some?



Вхідні x



**Oleksii Kryzhanovskyi** <oleksiikryzhanovsky@gmail.com>

кому мені ▾

пн, 10 трав., 9:00 (2 дні тому)



Дорогі учасники кейс-чемпіонату, звертаюся до вас за порадою.

Мій стартап Grow-Some вже більше року на ринку і темпи росту продажів щоразу зростають. Набори для вирощування мікрогіну користуються неабияким попитом як серед людей, які хочуть стати трохи ближчими до природи, так і серед компаній, для яких такі набори є ідеальним корпоративним подарунком своїм співробітникам.

Цей продукт вже перевірів себе і ми готові розширювати виробництво і масштабуватися. Але паралельно з процесом масштабування поточного продукту ми б хотіли затестити кілька нових, які так само зможуть вистрілити на ринку. Наразі ми знайшли кілька ідей, але в якому саме напрямку нам далі рухатися поки не зрозуміло.

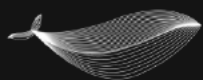
Тож прошу вас провести невелике дослідження. **Результатом має стати пропозиція одного чи кількох продуктів, які, на вашу думку, зможуть допомогти компанії подвоїти виручку у другій половині 2021 року** (порівняно з першим півріччям).

Чекаю на ваші пропозиції до 26 травня.

Олексій ❤️

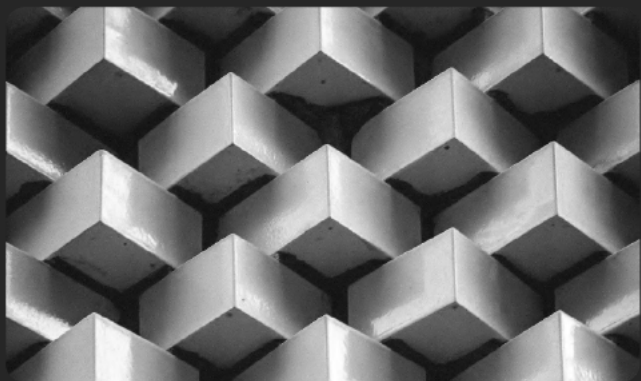


ЗАВДАННЯ



**WHALES**  
ventures

# ЗАВДАННЯ



**Розробіть нову концепцію мобільного застосунку** для покращення клієнтського досвіду та збільшення прибутку AMC Theaters

# ЧОМУ?

Зі стрімким зростанням використання смартфонів, мобільні додатки стали важливим інструментом, щоб охопити більше клієнтів і зв'язатися з ними.

Сьогодні у світі налічується понад 2 мільярди користувачів смартфонів, і, за прогнозами, до 2025 року це число досягне 5 мільярдів. Багато з цих користувачів витрачають свій час на мобільні додатки, 80% використовують їх для покупок, оплати та бронювання.

Розробляючи нову концепцію мобільного додатку AMC Theatres, пам'ятайте про потенціал і можливості застосунків для розвитку бізнесу та охоплення ширшої аудиторії.

# **ЗАВДАННЯ КЕЙСУ**


**Створити концепцію розвитку садиби  
Михайла Чайковського**

# яка правильна послідовність дій?

1. зрозуміти завдання / проблему
- 2. зрозуміти очікування**
3. зрозуміти обмеження
4. сформулювати приблизне бачення фінального продукту
5. розпланувати шлях до фінального продукту
6. пройти шлях
7. отримати фінальний продукт

# Детальне завдання кейс-чемпіонату та формальні вимоги для учасників

## Завдання

Учасниками потрібно дати відповідь на **три питання** 

### Що виготовляти?

Чи буде попит на продукт (потрібно дослідити потреби споживачів)?

### Як виготовляти?

Потрібно базово прописати процес виробництва (за можливості, з потенційними постачальниками сировини та необхідної техніки)

### Як продавати?

Потрібно вирішити як краще продавати: in-store чи онлайн продажі?

## Вимоги

### Таймлайн

- Учасники надсилають презентацію до 29.05 (15:00)
- Фіналісти оголошуються 30.05
- Фінал онлайн 31.05

### Презентація

- Презентацію потрібно відправити на пошту [slavikzhydyk@gmail.com](mailto:slavikzhydyk@gmail.com)
- Тема листа «Кейс-чемпіонат Grow-Some»
- Виступ 10 хв + Q&A сесія 5 хв

### Зміст презентації

- Титулка з назвою команди
- Executive summary (ключові висновки презентації)
- Основна частина презентації з описом пропозицій



# Запропоноване рішення має містити →

## ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ САДИБИ

Визначення та аргументація способу використання садиби (наприклад, як музей, облаштування у садибі готельних номерів, тощо)

*Призначення має бути адаптивним, що дозволить використовувати рішення для аналогічних садиб по всій території України*

1

## КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ РОБОТИ ТА АКТИВНОСТІ

Розробка плану заходів, що можуть бути реалізовані на базі садиби (екскурсії, фестивалі, ярмарки тощо)

*Ключові напрямки мають містити елементи, які дозволять використовувати рішення для аналогічних садиб по всій території України*

2

## КОМУНІКАЦІЙНА ПІДТРИМКА ДІЯЛЬНОСТІ

Розробка базової комунікаційної кампанії для популяризації садиби

*Комунікаційна стратегія має бути гнучкою, що дозволить використовувати рішення для аналогічних садиб по всій території України*

3

# При оцінці рішення будуть враховуватися →

## ЕФЕКТИВНІСТЬ РІШЕННЯ

Наскільки запропоноване рішення допоможе «оживи» садибу та підвищити популярність локації серед туристів

БАЛІВ  
40

## РЕАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ

Чи наявний покроковий опис дій, що будуть направлені на розв'язання проблеми

Наскільки запропоновані дії знаходяться у сфері впливу місцевих органів влади

БАЛІВ  
30

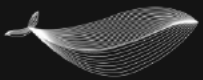
## ЗРОЗУМІЛІСТЬ ТА ДИЗАЙН ПРЕЗЕНТАЦІЇ

Наскільки інформація подана в презентації є зрозумілою та легкою в сприйнятті

БАЛІВ  
30



## THE PLAN



**WHALES**  
ventures

# #1

Визначте недоліки поточного застосунку АМС, включаючи його сильні та слабкі сторони, а також перелік областей для вдосконалення

# #2

Проаналізуйте витрати та доходи, пов'язані з впровадженням нової концепції

# #3

Сформулюйте рекомендації щодо внесення змін, наприклад детальний план дизайну UX/UI, включаючи прототипи, макети тощо

# #4

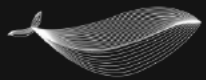
Створіть шлях користувача для нової програми, визначивши цільових користувачів та їхні потреби, та продемонструвавши, як нові функції покращать взаємодію з користувачем

# #5

Підготуйте презентаційні матеріали для демонстрації вашої нової концепції, дизайну та плану, які чітко пояснюють ваше мислення та рішення

# #6

Зробіть 5-хвилинне Loom-відео, у якому підсумуйте ключові моменти презентації, і надішліть результати журі до закінчення терміну



# Критерії оцінки

- **Доступність ідеї (25%)** - Актуальність і точність досліджень і аналізу поточних практик AMC Theaters
- **Обґрунтування ідеї (25%)** – розробка нової концепції застосунку, яка вдосконалює визначені області та узгоджується із загальною стратегією та цілями AMC Theaters
- **Креативність і практичність (25%)** - Оригінальність і унікальність концепції, доцільність її реалізації
- **Візуальне представлення результатів (25%)** - Якість і креативність візуальних матеріалів та їхнє узгодження із загальною презентацією

**Примітка:** остаточна концепція має бути представлена англійською або українською мовою; англійська версія дасть команді більше балів. Не обмежуйте себе у фантазії, коли справа дійде до додаткових функцій, які можуть бути корисними в програмі. Чим винахідливіші рішення, тим краще.

# яка правильна послідовність дій?

1. зрозуміти завдання / проблему
2. зрозуміти очікування
- 3. зрозуміти обмеження**
4. сформулювати приблизне бачення фінального продукту
5. розпланувати шлях до фінального продукту
6. пройти шлях
7. отримати фінальний продукт

# яка правильна послідовність дій?

часові

кількість слайдів

тривалість виступу


## 3. зрозуміти обмеження

змістовні обмеження

«не дивіться на це» / «не досліджуйте то»

# Детальне завдання кейс-чемпіонату та формальні вимоги для учасників

## Завдання

Учасниками потрібно дати відповідь на три питання 

### Що виготовляти?

Чи буде попит на продукт (потрібно дослідити потреби споживачів)?

### Як виготовляти?

Потрібно базово прописати процес виробництва (за можливості, з потенційними постачальниками сировини та необхідної техніки)

### Як продавати?

Потрібно вирішити як краще продавати: in-store чи онлайн продажі?

## Вимоги

### Таймлайн

- Учасники надсилають презентацію до 29.05 (15:00)
- Фіналісти оголошуються 30.05
- Фінал онлайн 31.05

### Презентація


- Презентацію потрібно відправити на пошту [slavikzhydyk@gmail.com](mailto:slavikzhydyk@gmail.com)
- Тема листа «Кейс-чемпіонат Grow-Some»
- Виступ 10 хв + Q&A сесія 5 хв

### Зміст презентації

- Титулка з назвою команди
- Executive summary (ключові висновки презентації)
- Основна частина презентації з описом пропозицій

# Детальне завдання кейс-чемпіонату та формальні вимоги для учасників

## Завдання

Учасниками потрібно дати відповідь на три питання 

### Що виготовляти?

Чи буде попит на продукт (потрібно дослідити потреби споживачів)?

### Як виготовляти?

Потрібно базово прописати процес виробництва (за можливості, з потенційними постачальниками сировини та необхідної техніки)

### Як продавати?

Потрібно вирішити як краще продавати: in-store чи онлайн продажі?

## Вимоги

### Таймлайн

- Учасники надсилають презентацію до 29.05 (15:00)
- Фіналісти оголошуються 30.05
- Фінал онлайн 31.05

### Презентація

- Презентацію потрібно відправити на пошту [slavikzhydyk@gmail.com](mailto:slavikzhydyk@gmail.com)
- Тема листа «Кейс-чемпіонат Grow-Some»
- Виступ 10 хв + Q&A сесія 5 хв

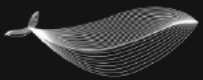
### Зміст презентації

- Титулка з назвою команди
- Executive summary (ключові висновки презентації)
- Основна частина презентації з описом пропозицій





## THE PLAN



**WHALES**  
ventures

# #1

Визначте недоліки поточного застосунку АМС, включаючи його сильні та слабкі сторони, а також перелік областей для вдосконалення

# #2

Проаналізуйте витрати та доходи, пов'язані з впровадженням нової концепції

# #3

Сформулюйте рекомендації щодо внесення змін, наприклад детальний план дизайну UX/UI, включаючи прототипи, макети тощо

# #4

Створіть шлях користувача для нової програми, визначивши цільових користувачів та їхні потреби, та продемонструвавши, як нові функції покращать взаємодію з користувачем

# #5

Підготуйте презентаційні матеріали для демонстрації вашої нової концепції, дизайну та плану, які чітко пояснюють ваше мислення та рішення

# #6

Зробіть 5-хвилинне Loom-відео, у якому підсумуйте ключові моменти презентації, і надішліть результати журі до закінчення терміну



## THE PLAN



**WHALES**  
ventures

# #1

Визначте недоліки поточного застосунку АМС, включаючи його сильні та слабкі сторони, а також перелік областей для вдосконалення

# #2

Проаналізуйте витрати та доходи, пов'язані з впровадженням нової концепції

# #3

Сформулюйте рекомендації щодо внесення змін, наприклад детальний план дизайну UX/UI, включаючи прототипи, макети тощо

# #4

Створіть шлях користувача для нової програми, визначивши цільових користувачів та їхні потреби, та продемонструвавши, як нові функції покращать взаємодію з користувачем

# #5

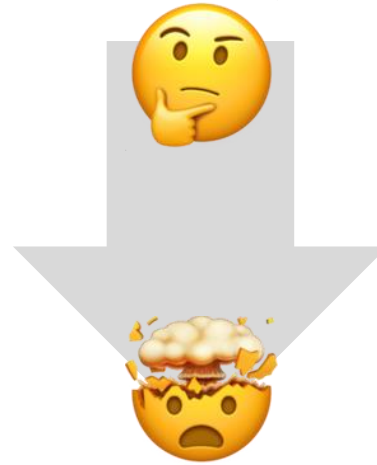
Підготуйте презентаційні матеріали для демонстрації вашої нової концепції, дизайну та плану, які чітко пояснюють ваше мислення та рішення

# #6

**Зробіть 5-хвилинне Loom-відео, у якому підсумуйте ключові моменти презентації, і надішліть результати журі до закінчення терміну**

що робити, якщо щось не зрозуміло?

**ПОСТАВИТИ  
ЗАПИТАННЯ І  
ЗРОЗУМІТИ**



що буде, якщо ви зрозумієте неправильно?

**ви розробите рішення,  
яке не відповідає  
очікуванням 🥲**

# яка правильна послідовність дій?

1. зрозуміти завдання / проблему
2. зрозуміти очікування
3. зрозуміти обмеження
- 4. сформулювати приблизне бачення фінального продукту**
- 5. розпланувати шлях до фінального продукту**
- 6. пройти шлях**
- 7. отримати фінальний продукт**