

21.11.2024

Кейс-метод для бизнеса

techart.ru

research.techart.ru

Регистраций: 36 (компаний – 31), в т.ч.:

- 47,2 % новых слушателей
- 17 топ-менеджеров
- 8 постоянных (4+) слушателей программы
- 6 с вопросами и обратной связью

2024

1999

Ключевые компетенции «Текарт»



Консалтинг, цифровая трансформация, интеграция бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития

Консалтинг

- стратегия и стратегирование
- диагностика, бизнес-девелопмент
- трансформация
- цифровизация
- маркетинг
- организационное развитие
- бизнес-математика

Бизнес-аналитика

Интегрированный маркетинг

Дизайн

IT-решения и веб-разработка

Оргразвитие

Создание контента

25

лет на рынке бизнес-аналитики, маркетинга и digital

160

сотрудников в штате

>9

лет средний стаж работы сотрудника в компании

4 место

рейтинга «Маркетинговый консалтинг» RAEX

9 000

действующих клиентов

14 000

выполненных проектов

38 500+

клиентов и партнеров в экосистеме «Текарт»

ТОП 100

в общероссийском рейтинге работодателей (Headhunter, среди компаний до 250 сотрудников)

Программа непрерывного образования Edu.Techart

- ✓ 2 года работы программы
- ✓ 31 спикер
- ✓ 5 000+ участников из 1 600 компаний
- ✓ 550 пользователей [платформы](#)

Программа непрерывного образования «Текарт» делится на 3-месячные сессии и включает еженедельные вебинары.

Основные треки программы:

Маркетинг (комплексное продвижение, SMM, SEO и т. д.), реклама

Martech, аналитика (технологии, данные, автоматизация, цифровые сервисы)

Дизайн, веб-разработка, контент, фото-, видео

Маркетинговый анализ и стратегия

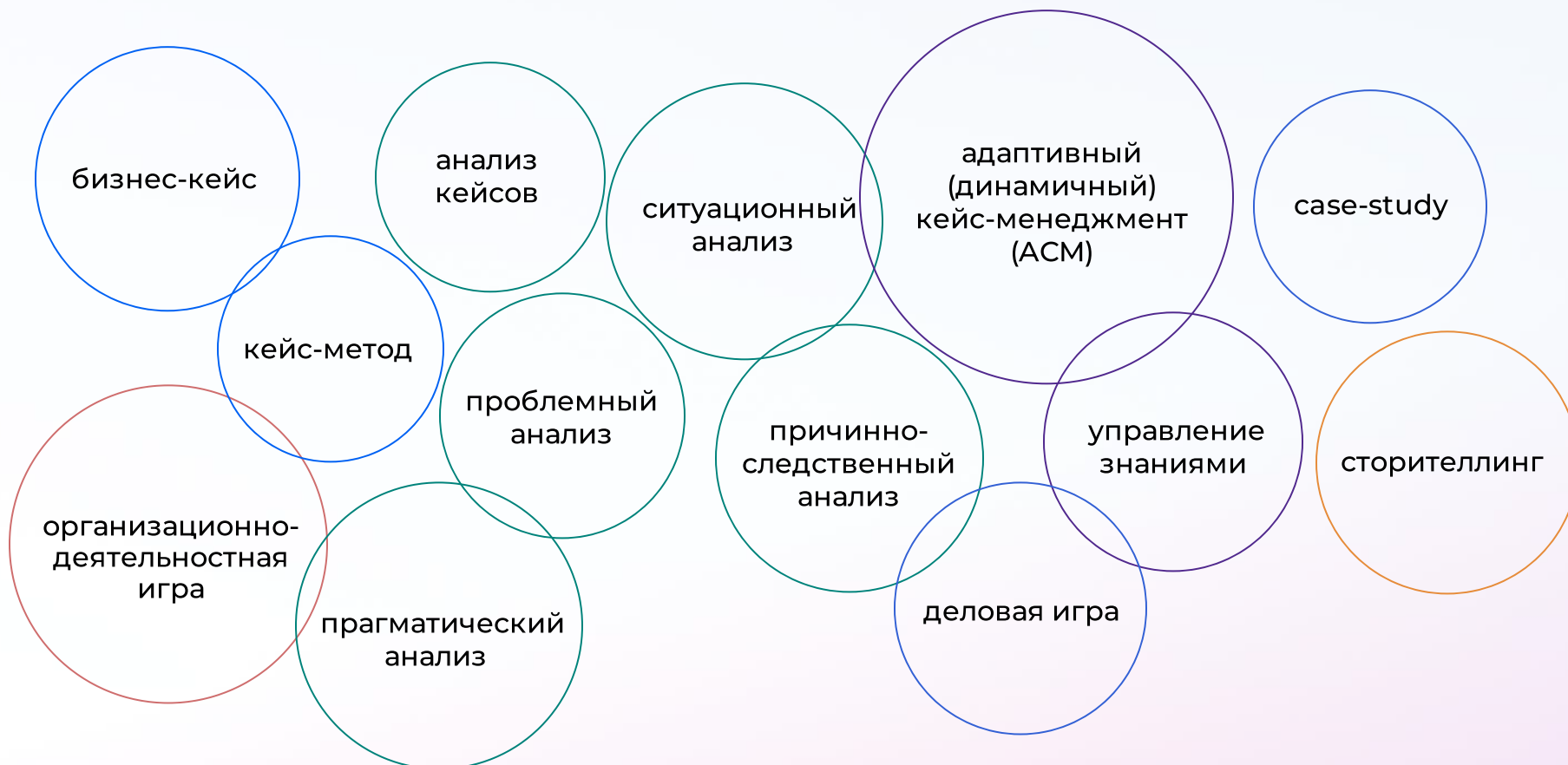
Менеджмент и кадры

План вебинара

1. Ключевые слова, понятия
2. Универсальная структура кейса
3. Корпоративные знания
4. Адаптивный кейс-менеджмент
5. Обучение и развитие
6. Кейс-маркетинг
7. Кейсы в бизнес-аналитике
8. Деловые игры
9. Резюме

1. Ключевые слова, понятия

Бизнес-кейс — это детальное описание конкретной ситуации, проблемы или решения в области бизнеса, включающее анализ факторов, стратегий, принятых решений и их результатов.



2. Универсальная структура кейса



- 1.1. Бизнес-проблема
- 1.2. Предлагаемое решение
- 1.3. Ожидаемые выгоды

- 3.1. Анализ вариантов
- 3.2. Рекомендуемое решение
- 3.3. План внедрения

- 4.1. Финансовый анализ
- 4.2. Оценка рисков
- 4.3. Анализ заинтересованных сторон

- 5.1. Достигнутые результаты
- 5.2. Отзывы

Получатель: Показать в кабинете клиента Описание, когда результат нужно показывать в кабинете клиента. Показательный кейс

Миникод:

Дата старта: Укажите дату старта.

Дата завершения: Укажите дату завершения.

Менеджер: Обязательный атрибут

Авторы: Укажите ключевых исполнителей и авторов авторские кейсы.

Назначение: Укажите наименование результата.

Иллюстрация (раздвоенная страница): Закачайте изображения в результате.

Иллюстрация (детальная страница):

URL перехода: Укажите ссылку на результат.

Аннотация: Напишите аннотацию к результату.

Теги проекта: Свободное определение менеджерам индивидуально под проект.

Описание (единый текст):

Формат: HTML Wiki Текст

Компетенции:

- маркетинговый анализ
- бизнес-планирование
- ТСО
- бизнес-мониторинг
- ABM
- digital-маркетинг
- PR
- реклама
- торговый маркетинг
- SMM
- веб-сайты
- интернет- веб-базированные решения
- front-end разработка
- облачная разработка
- тестирование
- креативные концепции
- фотосъемка
- видео
- 3D
- дизайн полиграфии
- инфографика
- продакшн
- брендинг
- нейминг
- копирайтинг
- переводы
- event-маркетинг
- HR-услуги
- обучение и тренинги
- MCU

Методология:

- обучение, e-learning
- предпроектная диагностика
- консалтинг
- аналитика
- интеграция
- креатив
- продакшн
- цифровая трансформация
- цифровая платформа
- martech
- martech-stack
- HR-tech
- agile
- DevOps
- App in a Day
- хакафон
- прототипирование
- экологичные интервью
- фокус-группа
- CEX, CJM
- UX/UI дизайн

Технологии:

- 1С-Битрикс
- Albaloo
- amoCRM
- CarrotQuest
- DNA.Techart
- GetResponse
- OllLab
- HTML / CSS
- Laravel
- Microsoft Azure
- moodle
- Power BI
- ReadyMag
- Saleforce
- Битрикс24
- Яндекс.Взгляд

Визуал:

- tech
- art
- craft
- web
- illustration
- photo
- video
- 3d
- id
- print
- story
- info
- industrial

Research - состав и качества решения:

- предпроектный анализ, постановка задачи
- консалтинг
- кабинетное исследование
- полевое исследование, опросы
- бизнес-планирование, финансовая модель
- экспертные интервью
- иностранные рынки
- CX-анализ
- прикладная математика, эконометрика
- цифровая платформа

3.1 Корпоративные знания



3.2 Корпоративные знания - пример Текарт

08

31.10.2024 | Роман
[Выращивание клиента и формирование услуги в стиле CSM](#)
7 64

23.10.2024 | Татьяна
[Оформление страницы компании на hh.ru](#)
47

30.09.2024 | Роман
[Нейрокомикс — введение новой услуги "Адвокатура клиентов"](#)
5 14

02.09.2024 | Елизавета
[Альтернативный опыт презентации дизайн-концепции](#)
88

29.08.2024 | Виталий
[Telegram ADS для привлечения подписчиков в соц.сети](#)
47

30.07.2024 | Ирина
[Тестирование инструмента Google Merchant Center Next](#)
48

24.07.2024 | Сергей
[uCard \(VCF\) - решение для улучшения представления контактов на сайте](#)
51

17.07.2024 | Сергей
[Опыт улучшения процесса тестирования и устранения багов](#)
1 55

27.05.2024 | Андрей
[Разработка брендинговой промо-игры](#)
51

01.04.2024 | Елизавета
[Эксперимент: увеличение органического охвата в ВКонтакте](#)
86

29.03.2024 | Анастасия
[Конвертер файла PDF в HTML для вывода текста документа на сайте](#)
54

18.03.2024 | Виталий
[Телевой бан в Дзен: получить и выйти победителем](#)
86

14.03.2024 | Андрей
[Автоматизация процессов отдела продаж на портале Битрикс24](#)
42

ROOMER Roomer / Дисконт Центр Мебели
КлиМ веб-сайта теле-таблос.ги (01.01.2024-31.12.2024)





30.07.2024
Тестирование инструмента Google Merchant Center Next

Клиент: Дисконт Центр Мебели

Делимся опытом использования инструмента Google Merchant Center Next. Опыт использования: 1 месяц.

Описание:
Merchant Center – это бесплатный инструмент с помощью которого продавцы могут добавлять сведения о своих товарах и показывать их в сервисах Google.

Сам блок показ на ленту товаров в Яндекс:

 Кухонный уголок Бонди	 Кухонный уголок Кларифик	 Кухонный уголок Ариана	 Кухонный уголок Гарди
19 300,00 ₽ Средняя цена	11 490,00 ₽ Средняя цена	21 900,00 ₽ Средняя цена	22 842,00 ₽ Средняя цена

Информация о товарах и компании может показываться в разных сервисах Google:











- расширенные результаты в поиске;
- вкладка «Популярно»;
- в результатах поиска по картинкам;

Google

ваш выбор: кухонный уголок раскладной

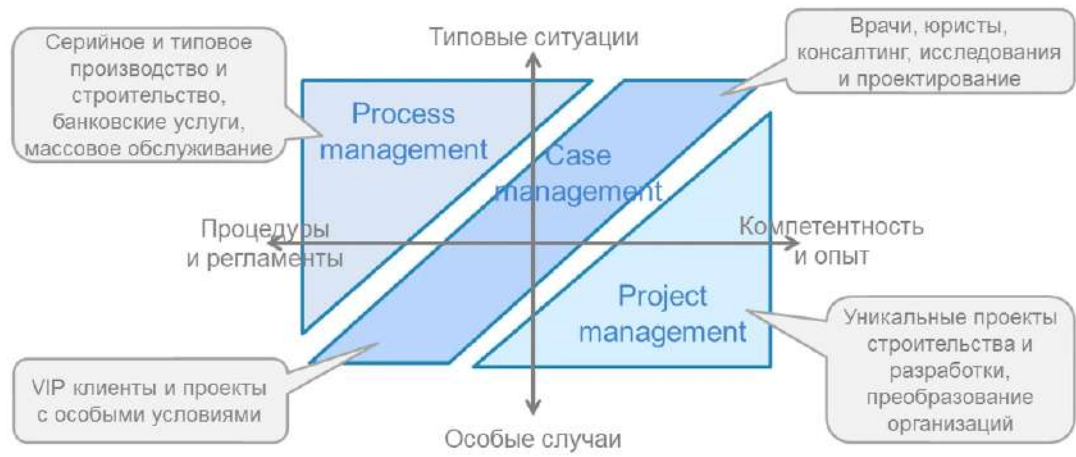
Все Кухонные Столовые Барные Барные комплекты Карты и навигация Инструменты

Мобильный поиск

 Кухонный уголок Милана 1847	 Кухонный уголок Милана 807	 Кухонный уголок Милана 1847	 Кухонный уголок Милана 807	 Кухонный уголок Милана 1847
 Кухонный уголок Милана 347	 Кухонный уголок Милана 347	 Кухонный уголок Милана 807	 Кухонный уголок Милана 347	 Кухонный уголок Милана 347

4.1 Виды менеджмента

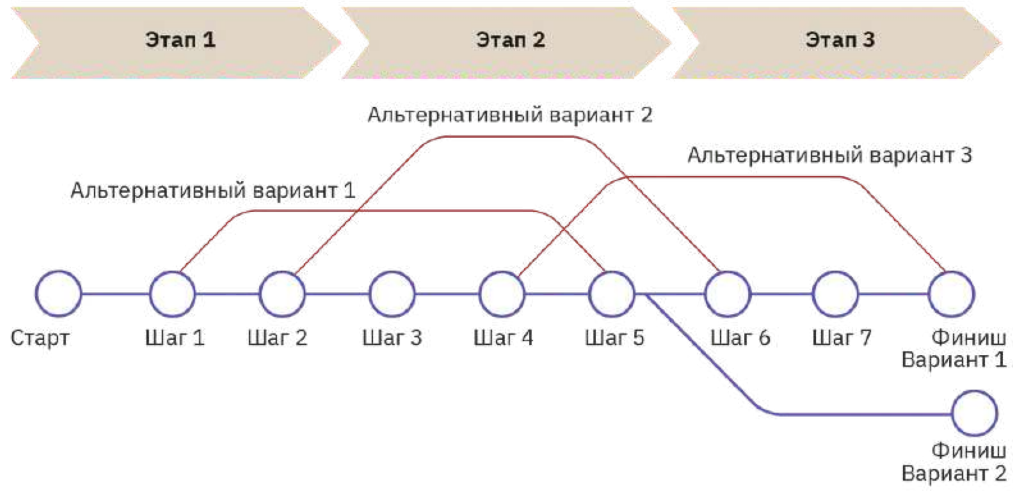
- Процессный
- Адаптивный кейс-менеджмент
- Проектный
- Продуктовый



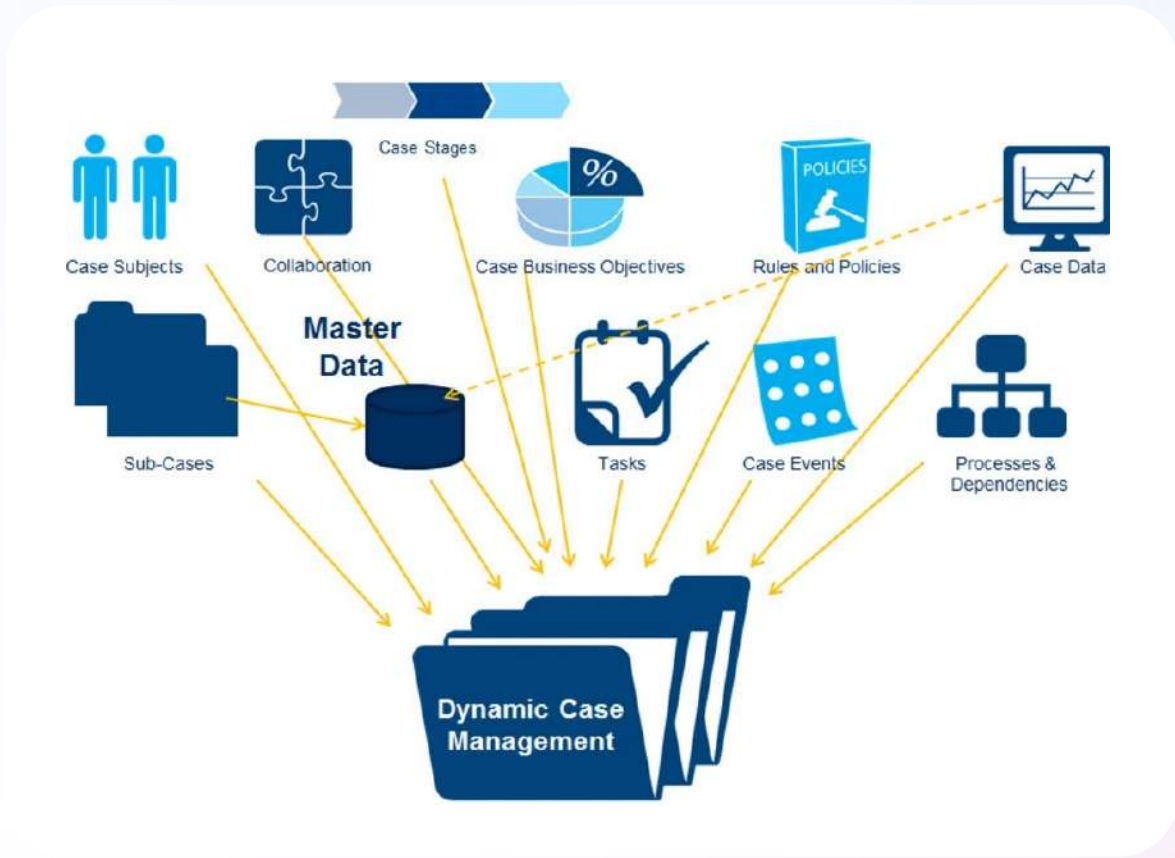
4.2 Кейс как вариативный процесс

Все знания могут и должны отчуждаться от их носителей, сохраняться для общекорпоративного использования.

Инструментом такого отчуждения является адаптивный (динамический) кейс-менеджмент (АСМ).



4.3 Кейс-менеджмент — схема




5.1 Обучение и развитие

Кейс-метод (case method), или кейс-стади (case study) — технология бизнес-образования, основой которой является методически организованный процесс анализа конкретных хозяйственных ситуаций, кейсов (ситуационный анализ), в ходе которого у обучаемых развиваются определенные навыки.

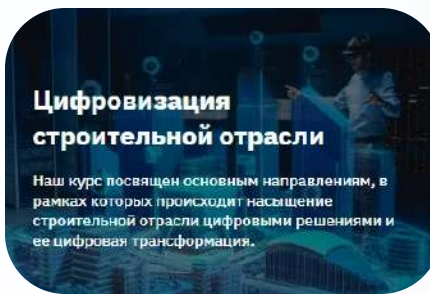
Принципы кейс-метода:

- Индуктивный подход к обучению: имея определенную базу знаний и опыта, обучающиеся движутся от частного к общему.
- Приобретение необходимых в будущей деятельности навыков исследования, анализа и принятия решений, выход на требуемый уровень обобщения.
- Формирование умений и навыков мыслительной деятельности. Особое внимание уделяется развитию способности к обучению, умению перерабатывать большие объемы информации.



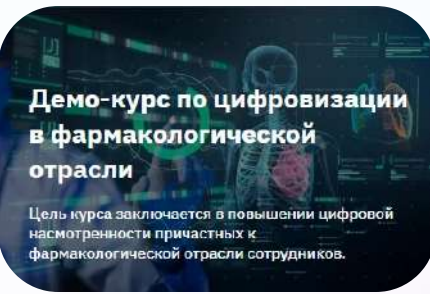
Демо-курс по цифровизации ритейла

Цель курса заключается в быстром знакомстве с основными технологическими направлениями цифровой трансформации в сфере розничной торговли.



Цифровизация строительной отрасли

Наш курс посвящен основным направлениям, в рамках которых происходит насыщение строительной отрасли цифровыми решениями и ее цифровой трансформация.



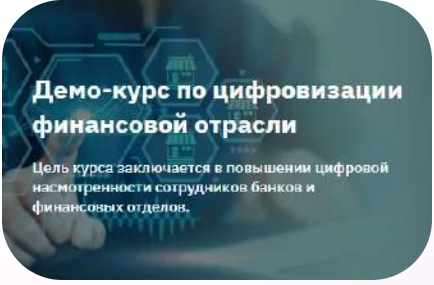
Демо-курс по цифровизации в фармакологической отрасли

Цель курса заключается в повышении цифровой настороженности причастных к фармакологической отрасли сотрудников.



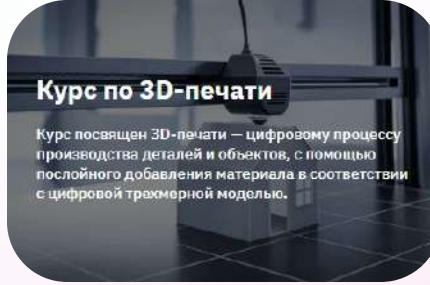
Демо курс по HR-практикам

Курс предназначен для руководителей и менеджеров, HR-специалистов, консультантов и экспертов в области управления персоналом.



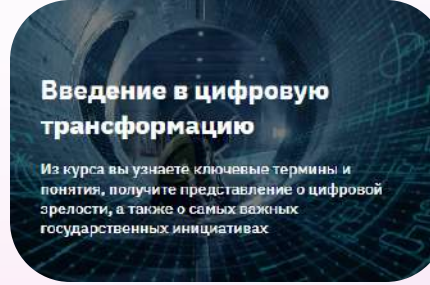
Демо-курс по цифровизации финансовой отрасли

Цель курса заключается в повышении цифровой настороженности сотрудников банков и финансовых отделов.



Курс по 3D-печати

Курс посвящен 3D-печати — цифровому процессу производства деталей и объектов, с помощью послыного добавления материала в соответствии с цифровой трехмерной моделью.



Введение в цифровую трансформацию

Из курса вы узнаете ключевые термины и понятия, получите представление о цифровой зрелости, а также о самых важных государственных инициативах



Курс по IoT

Быстрое знакомство с основными понятиями и концепциями применения интернета в промышленности и бизнесе, основными рисками и сложностями

5.2 Обучение и развитие

Кейс 3. Использование VR-тренингов для повышения эмпатии руководства к обслуживающему гостиничному персоналу



Источник изображения: Pexels, CC0 Public Domain

Общая информация 01

- Компания/Заказчик: Hilton Worldwide
- География: США
- Период проекта: Программа была запущена в 2019 году
- Отрасли: Туризм, гостиничный бизнес, спорт
- Области управления Бизнесом: HR, обучение
- Решаемые бизнес-задачи: Обучение
- Идеологические платформы и тренды: AR/VR (виртуальная/дополненная реальность)

Исходная проблема, вызов, идея 02

Среди тысяч новых сотрудников, которые Hilton привлекает в свои корпоративные офисы каждый год, только немногие имеют практический опыт работы в отелях (порядка 60%). Это означает, что они могут непреднамеренно установить политику, которая может сделать жизнь чужих сотрудников более сложной. Например, это может быть добавление, казалось бы, небольшой задачи, которая может занять у обычных сотрудников больше времени, чем им хотелось бы, или изменение, которое может вызвать

Кейс 5. Использование робота для утепления подвесных деревянных полов



Источник изображения: Pexels, CC0 Public Domain

Общая информация 01

- Компания/Заказчик: O-Bot Limited
- География: Великобритания
- Отрасли: Строительство и архитектура
- Области управления бизнесом: эксплуатация, управление инфраструктурой
- Решаемые бизнес-задачи: Утепление
- Идеологические платформы и тренды: Робототехника и роботизация

Исходная проблема, вызов, идея 02

Более 10 миллионов домов в Великобритании имеют подвесные деревянные полы, и очень немногие из них были утеплены, так как это требует больших затрат. Из-за этого дома [это могут быть и старые дома и достаточно современные 80-х, 2000-х годов] с деревянными полами могут терять значительное количество тепла, что увеличивает счета на отопление.

Идея компании O-Bot заключается в распылении изоляции на подвесной деревянный пол с помощью робота без поднятия напольного покрытия.

Кейс 4. Предотвращение недостатка на кассах самообслуживания с помощью ИИ



Источник изображения: Pexels, CC0 Public Domain

Общая информация 01

- Компания/Заказчик: Netto Marken-Discount
- Консалтер/Интегратор: Checklens
- География: Германия
- Отрасли: Торговля
- Области управления бизнесом: Безопасность, охрана, маркетинг, продажи
- Решаемые бизнес-задачи: Обслуживание покупателей, Противодействие мошенничеству
- Идеологические платформы и тренды: Компьютерное зрение, Машинное обучение

Исходная проблема, вызов, идея 02

Netto Marken-Discount — немецкая сеть дисконтных супермаркетов, принадлежащая немецкому корпоративу супермаркетов Edeka Group и работающая в основном на юге и западе Германии.

Цель компании заключается в поиске решения для снижения количества непроданных товаров на кассах самообслуживания. Идея проекта заключалась в тестировании технологии Checkscan австрийского стартапа Checklens, использующей компьютерное зрение.

6. Кейс-маркетинг



<p>OFFICE</p> <p>E5-MINI 9 товаров</p> <p>-220 В 0,4 ... 2,2 кВт -380 В 0,75 ... 5,5 кВт</p> <p>Для общепромышленных применений (постоянный момент).</p>	<p>E4-8400 25 товаров</p> <p>-220 В 0,4 ... 2,2 кВт -380 В 0,75 ... 315 кВт</p> <p>Для общепромышленных применений (постоянный момент).</p>
<p>E4-P8402 11 товаров</p> <p>-380 В 30 ... 315 кВт</p> <p>Для насосных и вентиляторных применений (переменный момент).</p>	<p>E4-9400 23 товаров</p> <p>-380 В 1,5 ... 630 кВт</p> <p>Для высокоточных применений с возможностью подключения датчиков обратной связи, коммуникационные возможности (Profibus).</p>

1. Башенные краны

2. Частотные преобразователи

<p>Провода, шнуры и кабели соединительные</p>	<p>Провода и кабели для электрических установок</p>	<p>Кабели для систем пожарной сигнализации</p>	<p>Кабели для цепей управления и контроля</p>
<p>Кабели малогabarитные</p>	<p>Кабели для систем управления и</p>	<p>Телефонные кабели</p>	<p>Кабели для сигнализации</p>

Продукция Nayada

Подбор по параметрам

1 2 3 4 ... 31 32

Перегородки

Офисные перегородки
Стационарные офисные перегородки
Раздвижные перегородки для зонирования офиса
Мобильные перегородки для офиса
Противопожарные перегородки
Самонесущие перегородки и кабины
Стеклянные перегородки для офиса

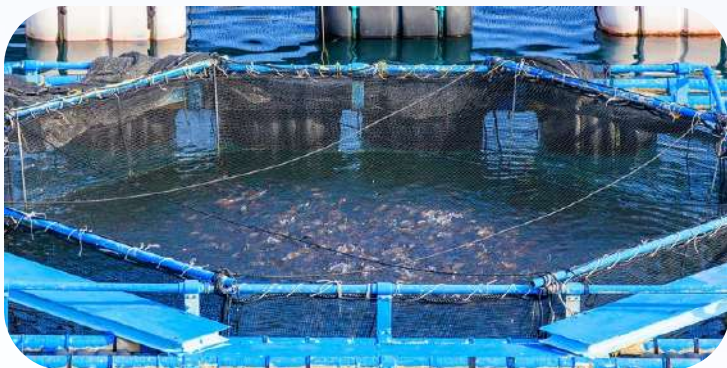
Другая продукция

<p>Проект Live Arena Москва</p>	<p>Офис крупной столичной компании Москва</p>	<p>Проект Nayada по установке офисных перегородок в Первый Инженерный Банк Москва</p>

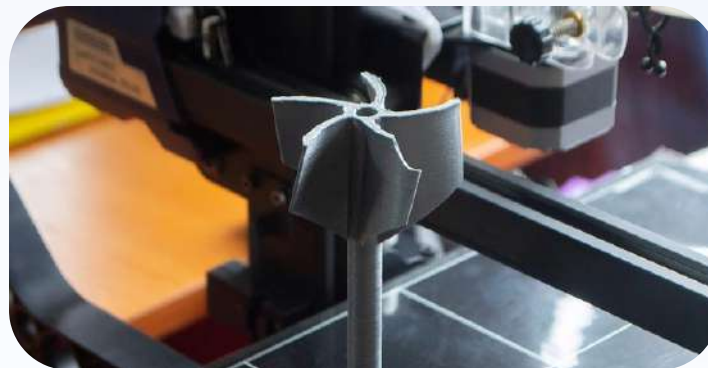
3. Кабельная продукция

4. Офисные перегородки

7. Кейсы в бизнес-аналитике



1. Оценка выхода на рынок



2. Анализ применимости технологий



3. Разработка нового продукта



4. Конкурентный анализ

8. Деловые игры

Деловая игра — метод имитации принятия решений руководящих работников или специалистов в различных бизнес-ситуациях, осуществляемый по заданным условиям группой людей или человеком с ПК в диалоговом режиме, при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределённости.

Метод моделирования управленческих и производственных ситуаций, условий профессиональной деятельности с целью обучения принятию решений и/или выработке решений. Игра имитирует различные аспекты человеческой активности и социального взаимодействия.

Организационно-деятельностная игра - интеллектуальная игра взрослых людей, ученых, специалистов и управленцев, напоминающая научную конференцию, мозговой штурм по решению сложной проблемы.

Деловые игры зародились как инструмент поиска управленческих решений в условиях неопределённости и многофакторности. Первая игра была разработана и проведена в СССР в 1932. В 1938 году деловые игры в СССР были запрещены, их второе рождение произошло в 60-х гг., после того как появились первые деловые игры в США (1956 г.).

Принципы организации игры:

- имитационное моделирование
- игровое моделирование
- совместная деятельность
- диалогическое общение
- двуплановость
- проблемность

Типы игр:

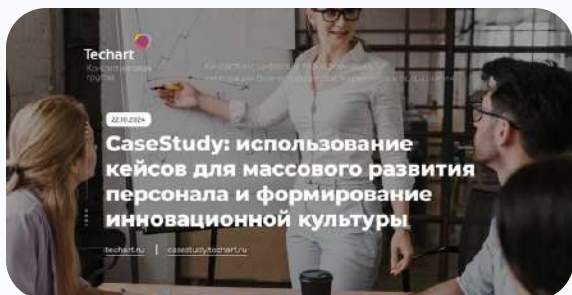
- инновационная
 - имитационная
 - организационно-деятельностная
 - организационно-коммуникативная (сюжетно-ролевая)
-
- управленческие
 - учебные
 - исследовательские
 - диагностические
 - проектные

9. Резюме



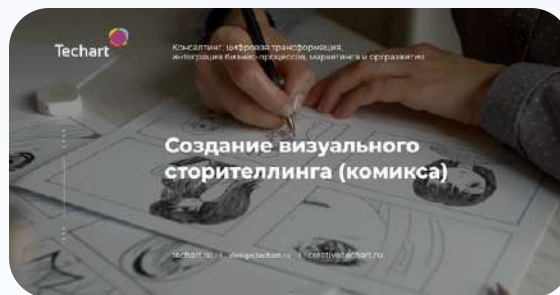
10. По теме

18



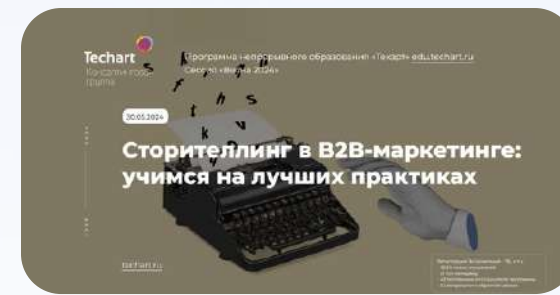
CaseStudy: использование кейсов для массового развития персонала и формирование инновационной культуры

webinar-20241022.techart.ru



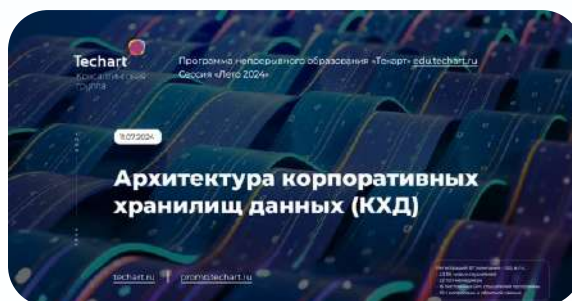
Создание визуального сторителлинга

storytelling.techart.ru



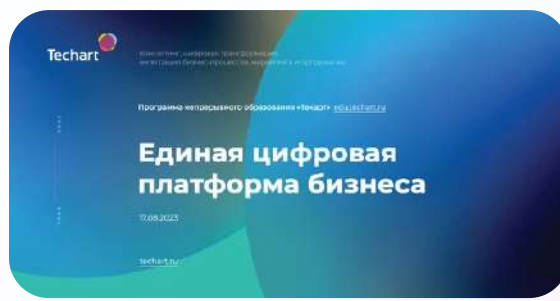
Сторителлинг в B2B-маркетинге: учимся на лучших практиках

webinar-20240530.techart.ru



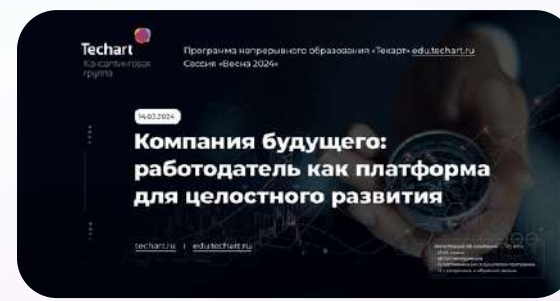
Архитектура корпоративных хранилищ данных (КХД)

webinar-20240711.techart.ru



Единая цифровая платформа бизнеса

webinar-20230817.techart.ru



Компания будущего: работодатель как платформа для целостного развития

webinar-20240314.techart.ru

Персональное консультационное мероприятие по теме этого вебинара

Особенности:

- ✓ Будем разбирать именно ваши кейсы
- ✓ Ответим на любые вопросы
- ✓ Подсветим специфику ниши
- ✓ Максимально адаптируем контент под потребности компании
- ✓ Дадим конкретные рекомендации и инструкции
- ✓ Подготовим пошаговое руководство для решения проблемы

Программа может быть реализована в различных вариантах:

- вебинар;
- семинар / лекция;
- мастер-класс;
- стратсессия;
- круглый стол, мозговой штурм;
- диагностическая / консультационная сессия;
- деловая игра.

Форматы:

онлайн, оффлайн, гибрид.

Длительность:

от 1 часа до 2 дней.

При необходимости мы можем собрать комбинацию из нескольких удобных вам вариантов обучения.

[Интересуюсь](#)



Консалтинг, цифровая трансформация,
интеграция бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития



Илья Никулин
генеральный директор «Текарт»

nikulin@techart.ru

nikulin.ru



Анна Печенина
директор по бизнес-аналитике

pechenina@techart.ru

Релевантные услуги «Текарт»:

- Маркетинговый консалтинг
- Интегрированный маркетинг и PR
- Исследования рынков
- Организационное развитие и дизайн
- Непрерывное образование
- Управление инновациями

+7 495 790 75 91

Консалтинговая группа «Текарт»

techart.ru

Дизайн-бюро

design.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование

research.techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR

promo.techart.ru

Креативное агентство

creative.techart.ru

Работа в «Текарт»

hr.techart.ru

IT-решения и веб-разработка

web.techart.ru

Фотоагентство

photo.techart.ru

Образовательная программа

edu.techart.ru



[Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса»](#)

[Канал информационной поддержки Edu.Techart](#)