

Заявка на участь

KUZNETS BUSINESS CHALLENGE

ВІДКРИТИЙ ЧЕМПІОНАТ ХАРКОВА З ВИРІШЕННЯ БІЗНЕС-КЕЙСІВ

Назва компанії	Відповіді
Контактна особа (ПІБ, посада, телефон, ел. пошта)	
Представники компанії, які будуть оцінювати кейс (посада та ПІБ)	
Вкажіть Ваші інформаційні канали (при проведенні рекламної компанії ми додамо посилання на ваші інформаційні ресурси та соціальні мережі)	<i>Приклад:</i> Сайт www.hneu.edu.ua www.instagram.com/khneu/ https://www.facebook.com/khneu https://www.linkedin.com/school/850102
Передбачено умовами кейсу, відвідування учасниками, Вашої компанії? (екскурсія, очна зустріч)	<i>Так/Ні/За їх бажанням</i>
Чи можна зробити фінальну презентацію по вирішенню кейсів у Вашій компанії?	
Чи бажаєте анонсувати призовий фонд чи подарунки переможцям (це дозволить залучити до вирішення вашого кейсу більше талановитих студентів та підвищить їх мотивацію)?	
Який організаційний внесок для проведення чемпіонату, Вашій компанії було б зручно зробити для розміщення на платформі https://casers.org/ ?	

У доданому файлі будь ласка надішліть логотип Вашої компанії (для рекламних цілей та друкованої продукції)

Ключові дати

Дата	Опис етапу
До 6 грудня	Реєстрація заяв на участь від компаній
До 15 січня	Підготовка кейсів від компаній
З 17 січня	Початок чемпіонату. Знайомство команд з кейсами
З 20 січня	Екскурсія / зустріч з представниками компанії
До 20 лютого	Кінцевий термін подання рішень.
З 21 лютого по 26 лютого	Полуфінал. Відбір кращих рішень, які будуть запрошені на фінал.

3 27 лютого по 5 березня	Урочисте проведення фіналу чемпіонату. Презентація рішень командами. Визначення переможців та підведення підсумків.
--------------------------	---

Заповніть будь ласка структуру Вашого бізнес-кейсу

Назва кейсу:
Про компанію (коротка характеристика):
Опис проблеми або ситуації, яку потрібно вирішити:
Ринок збуту та маркетингові позиції (загальний опис):
Економічний стан (загальний опис):
Персонал (загальний опис):
Основні продукти (або послуги) компанії:
Постановка завдання (цілі або питання на які потрібно знайти відповідь при вирішенні кейсу):
Статистичні данні необхідні для вирішення завдання кейсу (якщо це звітність, або великі масиви інформації, вони додаються окремим файлом під назвою статистика_назва кейсу):
Пріоритетні інструменти для аналізу та розробки рішень, які ви пропонуєте використовувати командам (якщо є):
Спеціальні побажання стосовно вирішення кейсу або його презентації:

Приклади кейсів, які були у минулих роках:

Кейс від ІТ компаии Tapmedia

«B2B Growth strategy development by defining marketing portrait of potential client»

<https://casers.org/cases/b2b-growth-strategy-development-by-defining-marketing-portrait-of-potential-client>

Кейс від першого мультимедіального ритейлера — компанії **COMFY**. На тему «Розвиток корпоративної соціальної мережі Workplace»

<https://casers.org/cases/rozvitok-korporativno-soc-alno-merej-workplace>

Кейс від **AB InBev Efes** «Створення чат ботів для HR-процесів»

<https://casers.org/cases/stvorenniya-chat-botu-dlya-avtomatizac-hr-proces-v-kompan>

Кейс від **AB InBev Efes** «Впровадження системи ел. документообігу»

<https://casers.org/cases/vprovadjennya-sistemi-elektronnogo-dokumentoob-gu-v-procesi-kompan>

Philip Morris International (PMI) Кейс: Внедрение электронного документооборота в компании

<https://casers.org/cases/vnedrenie-elektronnogo-dokumentooborota-v-kompanii>

ПАТ «САН ІнБев Україна» компанія AB InBev (Anheuser-Busch InBev)
Кейс: Розробка концепції залучення та утримання молодих талантів в компанії

<https://casers.org/cases/rozrobka-koncepc-zaluchennya-ta-utrimannya-molodih-talant-v-v-kompan>

ART LEMON Кейс: Как оценить эффективность работы персонала в IT компании?

<https://casers.org/cases/kak-ocenit-effektivnost-raboti-personala-v-it-kompanii>

ТРЦ «Французкий бульвар» Кейс: Улучшение доступности ТРЦ для посетителей

<https://casers.org/cases/uluchshenie-dostupnosti-trc-dlya-posetiteley>