**КЕЙСЫ каждый по 800р на 8-9 стр**

**Предпринимательство всего 5**

1. ЧЕТЫРЕ разных кейса

Два кейса на выбор из 1.1 и два кейса на выбор 1.2

1.1 Типовые практические кейсы для промежуточной аттестации по итогам практики

Кейс № 1

Разработайте экономическую модель стартапа, которая бы включала ответы на следующие вопросы и задания:

• Какие ресурсы необходимы Вам для проведения стартапа?

• Опишите способы обеспечения ресурсами Вашего стартапа и перечислите поставщиков необходимых ресурсов.

• Какая инфраструктура стартапов существует в вашем регионе и какие меры поддержки предпринимательства реализуются в данном регионе и в стране?

• Как Вы планируете использовать инфраструктуру стартапов и меры поддержки?

• Опишите ваше рабочее место и рабочие места сотрудников.

• Опишите каналы внутрифирменной и межфирменной логистики, которые Вы будете использовать в процессе проведения стартапа.

Кейс № 2

Задание к кейсу

Зарегистрировать бизнес-единицу.

ШАГ 1. Выбрать способ регистрации ООО.

ШАГ 2. Придумать наименование ООО.

Сокращенное фирменное наименование на русском языке. При этом сокращенное фирменное наименование должно содержать полное или сокращенное наименование ООО, а также аббревиатуру «ООО».

Полное и (или) сокращенное фирменное наименование на иностранных языках.

ШАГ 3. Выбрать юридический адрес.

ШАГ 4. Определиться с кодами деятельности на основании вашей бизнес-идеи.

ШАГ 5. Определиться с размером уставного капитала ООО.

ШАГ 6. Подготовить решение единственного учредителя или протокол собрания.

ШАГ 7. Подготовить договор об учреждении.

ШАГ 8. Подготовить краткий устав ООО.

ШАГ 9. Подготовить заявление на регистрацию ООО по форме Р11001.

ШАГ 10. Определить размер госпошлины за регистрацию ООО.

ШАГ 11. Выбрать систему налогообложения.

ШАГ 12. Подготовить доверенность на подачу документов.

Кейс № 3

Задания к кейсу:

Сформировать коллектив сотрудников новой бизнес-единицы, сопровождающийся оформлением в соответствии с Трудовым кодексом РФ.

Определить способ подбора персонала.

Составьте перечень сотрудников, подобрав их на сайте hh.ru, profi.ru, среди студентов/друзей;

Опишите порядок подбора/отбора/приема/повышения/увольнения персонала.

Заполните таблицу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Сотрудник** | **Функциональные обязанности** | **Заработная плата** |
|  |  |  |
|  |  |  |

Пример для заполнения таблицы:

В студии дизайна интерьеров на постоянной основе работают три человека: руководитель проекта, графический дизайнер и менеджер. В режиме удаленной работы студия сотрудничает с дизайнером, который делает 3D-визуализацию по готовым эскизам. Бухгалтер также привлекается только для сдачи отчетности.

Функциональные обязанности сотрудников компании

Ведущий дизайнер

Встречается с заказчиком, формирует техническое задание, разрабатывает концепт-идею проекта;

Совершает выезды на объекты и проводит консультации;

Занимается поисками поставщиков, заключает договора;

Взаимодействует с подрядчиками;

Отслеживает все этапы выполнения проекта;

Ведет авторский надзор и управление стройкой;

Принимает ключевые управленческие решения в студии;

Принимает на работу и увольняет сотрудников, распределяет обязанности внутри коллектива, рассчитывает заработную плату;

Ответственен за формирование портфолио;

Презентует готовый проект заказчику.

Графический дизайнер студии

Выезжает на замеры, делает фотофиксацию объекта;

Разрабатывает планировочные решения по готовому техническому заданию;

Делает эскизы, составляет референсы, осуществляет подбор материалов;

Составляет всю рабочую документацию;

Согласовывает каждый эскиз с ведущим дизайнером, презентует окончательный вариант.

Менеджер студии

Осуществляет связь с действующим клиентом по организационным вопросам (встречи, переписка, уведомления; фиксация принятых решений или правок, произведенных оплат).

Ведет протокол встреч и корректировок (составляет резюме разговора; подтверждает актуальность; добивается письменного подтверждения от клиента; следит, чтобы без подтверждения работа не продолжалась).

Взаимодействует с поставщиками по организационным вопросам. Поиск новых поставщиков, рассмотрение коммерческих предложений, составление списка поставщиков, регулярные напоминания по срокам.

Организует внутреннюю работу студии (покупка расходных материалов; контроль за исправными платежами за связь/интернет/коммуникации/воду; уборка офиса; организация общих собраний, напоминание всем сотрудникам; ведение журнала посещаемости, контроль за дисциплиной).

Представляет студию внешним агентам (ведение группы ВК, написание статей; сбор и описание портфолио; подготовка описания проектов; рекламные тексты, размещение информации о студии; контроль работы сайта, своевременное заполнение).

Осуществляет связь с потенциальными клиентами (прием входящих звонков; обработка заявок с сайта).

Осуществляет связь с сотрудниками на удаленном режиме работы (поиск новых сотрудников; уведомление о сроках проекта; выбор условий сотрудничества; оплата работ).

Кейс № 4

Задание к кейсу:

Тестирование системы бизнес-коммуникаций и команды-стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами.

В процессе взаимодействия с ранними клиентами протестируйте систему бизнес-коммуникаций по следующим параметрам:

• качество работы внутрифирменных и внешнефирменных каналов взаимодействия с окружением;

• проверка договорной базы стартапа;

• тестирование безопасности собственного стартапа.

Кейс № 5

Вы являетесь владельцем бизнеса в индустрии гостеприимства и Вам необходимо реализовать меры, направленные на проведение изменений в бизнесе, в целях обеспечения его конкурентной устойчивости

Задание к кейсу:

Какие изменения необходимо внести в бизнес, чтобы обеспечить количественный рост бизнеса.

1.2

**Типовые практические кейсы для промежуточной аттестации по итогам практики**

***Кейс № 1***

Магазин торгует спортивными товарами и товарами для активного отдыха, расположен на окраине города (в 7 минутах езды на маршрутном такси от центра города), в 15 минутах ходьбы находится автовокзал и железнодорожный вокзал. Рядом с магазином проходит линия маршрутного такси, а в 350 метрах – трамвайная линия. В городе подобных магазинов всего несколько, но данный имеет самый широкий ассортимент продукции с разным ценовым диапазоном и качеством. Наблюдается низкая текучесть кадров, продавцы прошли соответствующую подготовку по данному направлению деятельности. Помещение арендуется.

***Задание к кейсу:*** проведите SWOT-анализ условий деятельности организации (построить матрицу) и оцените перспективу развития. Сделайте обоснованный вывод.

***Кейс № 2***

Осенью 20… года «Puma» запустила ограниченную линию обуви, окрашенной в цвета флага Объединенных Арабских Эмиратов. Таким образом компания хотела отметить 40-летие деятельности своего филиала в этой стране. Филиал компании «Puma» в ОАЭ не имел собственного производства. Он являлся лишь представительством транснациональной компании, получающим товар из других стран, в первую очередь из Германии, и предлагающим его в розничные сети магазинов спортивной одежды, включая несколько собственных фирменных магазинов. Вскоре директору компании «Puma» принесли факс с копией арабской газеты с заголовком на передовице «Оскорбительная выходка «Puma», в которой было сказано, что дизайн кроссовок, производимых компанией, был выполнен в цветах флага Объединенных Арабских Эмиратов. Статья преподносила этот факт, как знак глубокого неуважения к стране со стороны транснационального гиганта. Начальник отдела дизайна доложил, что дизайн кроссовок действительно основан на панарабских цветах, присутствующих на флаге ОАЭ. Панарабскими цветами являются: красный, чёрный, белый и зелёный, которые присутствуют на флагах стран арабского Восстания. Данные кроссовки только что поступили в продажу в ОАЭ, и сотрудники компании надеялись, что кроссовки будут пользоваться спросом у местного населения, так как они будут символизировать патриотизм каждого, кто их носит. В другие страны арабского мира данная линия кроссовок никогда не поставлялась. В ходе дня последовали и другие плохие новости. В телефонных звонках в филиал компании в ОАЭ сотрудников угрожали обвинить по статье уголовного кодекса за злонамеренные и предумышленные действия по осквернению государственного флага и оскорблению чувств граждан ОАЭ. По местному телевидению в ОАЭ то и дело показывали различных представителей власти, общественности и бизнеса, высказывающихся по поводу инцидента с кроссовками. Так, Абдулла Амарати, общественный деятель, высказался следующим образом: «Вы не можете носить флаг вашей страны на ногах. Это просто неуважительно». Рамзи Халаф, арабский эмигрант, работающий в сфере рекламы и маркетинга, сказал, что он был разочарован, что такие крупные международные марки, как «Puma», допускают подобные ошибки. «Крупные бренды должны понять, что они не могут иметь одну идею для всего мира. Каждая область, где они работают, должна иметь индивидуальные решения, особенно здесь, на Ближнем Востоке, где культурные чувства являются ключевыми, нужно быть очень осторожными». Информация о выходе новых кроссовок «Puma», окрашенных в панарабские цвета стала быстро распространяться по другим странам Ближнего Востока, где также была встречена с негодованием. Столь стремительное развитие событий не сулило ничего хорошего. Менеджмент компании столкнулся с ситуацией, когда ему необходимо срочно разработать стратегию и тактику минимизации возможного экономического ущерба от начинающегося скандала.

***Вопросы к кейсу:***

1. Выявите риски, с которыми столкнулась компания «Puma», проведите их качественный анализ, оцените степень риска для компании в целом.

2. Сделайте прогноз развития ситуации по трем вариантам: оптимистичному, среднему и пессимистичному. К какому варианту развития событий склоняетесь Вы?

3. Разработайте график мероприятий по управлению выявленными рисками от инцидента.

4. Наказывать или нет сотрудников отдела дизайна компании «Puma»?

5. Следует ли компании менять свою производственную и сбытовую стратегию (например, выносить производство продукции в те регионы, где планируется её сбыт)?

***Кейс № 3***

Предположим, что Вы решили открыть свою фирму, в той сфере где действует организация-объект Вашей практики.

***Задания к кейсу:***

1. В связи с этим, перечислите основные объективные причины возникновения предпринимательского риска.

2. Назовите основные механизмы нейтрализации предпринимательского риска, которые Вы будете использовать.

***Кейс № 4***

Представьте, что Вам поручено организовать систему защиты коммерческих секретов фирмы, в той сфере где действует организация-объект Вашей практики.

***Задания к кейсу:***

1. Кратко изложите Ваш подход к решению вышеуказанной задачи.

2. Как влияет утечка сведений, составляющих предпринимательскую тайну, на финансово-экономическое положение организации?

3. Дайте характеристику механизма защиты предпринимательской тайны.

***Кейс № 5***

Торговая розничная сеть «Азбука вкуса» транспортирует в Россию квадратные арбузы из Японии (уникальный товар) с постоянными средними издержками, равными 10 тыс. руб., и продает товар в Москве и Санкт-Петербурге, причем перепродажа арбузов эффективно блокируется. Цена арбуза в Москве на 5 тыс. руб. больше, чем в Санкт-Петербурге. Средняя прибыль в Москве на 25 % выше, чем в Санкт-Петербурге, и на обоих рынках «Азбука вкуса» преследует цель максимизации прибыли.

***Задания к кейсу:***

* Определите цены, по которым товар продается на обоих рынках.
* Предполагая, что функции спроса на товар являются линейными, определите цены, при превышении которых потребители арбузов покинут рынок в обоих регионах.

2. ОДИН кейс

Отличный от заказа 311488

**Типовые практические кейсы для промежуточной аттестации по итогам практики**

***Кейс № 1***

Вы являетесь владельцем бизнеса в индустрии спорта и Вам необходимо реализовать меры, направленные на проведение изменений в бизнесе, в целях обеспечения его конкурентной устойчивости.

***Задание к кейсу:***

Какие изменения необходимо внести в бизнес, чтобы обеспечить количественный рост бизнеса.

***Кейс № 2***

Вы являетесь владельцем бизнеса в индустрии гостеприимства и Вам необходимо повысить уровень его конкурентной устойчивости Содержание задания:

***Задание к кейсу:***

Проанализировать конкурентные позиции бизнес-единицы относительно конкурентов.

***Кейс № 3***

Вы являетесь владельцем бизнеса в сфере высоких технологий и Вам необходимо реализовать меры, направленные на проведение изменений в бизнесе, в целях обеспечения его конкурентной устойчивости.

***Задание к кейсу:***

Какие изменения необходимо внести в бизнес, чтобы обеспечить качественные изменения в бизнесе, а именно:

* провести организационную адаптацию компании к изменениям в индустрии;
* изменить конкурентное поведение компании;
* провести сегментацию рынка, проанализировать привлекательность сегментов, изменить сегменты;
* развить психологию непрерывных маркетинговых инноваций, разработать подрывные инновации.

***Кейс № 4***

Вы являетесь владельцем бизнеса в индустрии красоты и здоровья и Вам необходимо реализовать меры, направленные на проведение изменений в бизнесе, в целях обеспечения его конкурентной устойчивости

***Задание к кейсу:***

Какие изменения необходимо внести в бизнес, чтобы обеспечить качественные изменения в бизнесе, а именно:

* провести технологическую реконструкцию бизнеса;
* привлечь текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри;
* провести реинжиниринг бизнес-процессов;
* определить проблемные точки текущего организационного дизайна, провести организационную трансформацию;
* провести ребрендинг бизнес-единиц.

***Кейс № 5***

Вы являетесь владельцем бизнеса в любой выбранной Вами сфере и Вам необходимо реализовать меры, направленные на проведение изменений в бизнесе, в целях обеспечения его конкурентной устойчивости.

***Задание к кейсу:***

Какие изменения необходимо внести в бизнес, чтобы обеспечить качественные изменения в бизнесе, а именно:

* провести репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях;
* провести диверсификацию бизнеса, определить специфику управления многопрофильной компанией;
* провести слияния, поглощения, партнерства и альянсы как новую ступень в развитии бизнеса.