

Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
Кейс-задача № 1	<p>При разработке ТЗ для MVP необходимо:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Четко сформулировать идею продукта и гипотезу относительно его необходимости для потенциальных пользователей - Обозначить критерии, определяющие жизнеспособность продукта <p>При разработке MVP:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Максимально быстро разработать и запустить минимально жизнеспособный продукт для подтверждения или опровержения гипотезы востребованности товара или услуги <p>Тестирование разработанного прототипа MVP:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Собрать и оценить обратную связь - Просчитать, проанализировать ключевые показатели эффективности - Сделать выводы (если таковые имеются) о том, насколько ваша идея жизнеспособна. <p>Делаем MVP для кофейни:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выбираем помещение с минимальным, самым дешевым, но опрятным ремонтом. 2. Поставить самое дешевое оборудование, кассовый терминал и эквайринг. 3. Сделать ассортимент из малого количества напитков 3-4 позиции. <p>Далее необходимо не меняя дизайна, рецептуры собирать фидбек с клиентов.</p>
Кейс-задача № 2	<p>Составить пользовательский сценарий: В большинстве случаев сценарии создаются в формате коротких рассказов о некоем эталонном пользователе, который стремится удовлетворить свою потребность посредством вашего сайта или приложения. Чтобы создать сценарий необходимо сосредоточиться на образе клиента и продумать все возможные линии поведения — для этого требуется проанализировать образы своего покупателя: кто он? Что у него за характер, бэкграунд; зачем пришел сюда (на сайт), с какой страницы начнет что-то делать дальше.</p> <p>Пользовательский сценарий кофейни для кофейни:</p> <p>Наша кофейня находится в спальном районе, в ней нет посадочных мест. Поэтому предполагается сценарий, в котором клиент берет кофе утром по пути на учебу или работу.</p> <p>Ценностное предложение стартапа: Ценностное предложение (Value Proposition) — это ясное и просто изложение преимуществ, которые потребители получают при покупке продукта или услуги.</p>
Кейс-задача № 3	<p>Воронка продаж в нашем случае выглядит таким образом:</p>  <p>Экономическая модель нашего стартапа:</p>

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи																																																																																																			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="316 248 815 271">Статья</th> <th data-bbox="815 248 922 271">Абсолют</th> <th data-bbox="922 248 1086 271">Доля</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="316 271 815 293">ВЫРУЧКА</td> <td data-bbox="815 271 922 293">2 341</td> <td data-bbox="922 271 1086 293">100,00%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 293 815 315">СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДАЖ</td> <td data-bbox="815 293 922 315">2 209</td> <td data-bbox="922 293 1086 315">94,37%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 315 815 338">Расходы на продукты питания и напитки</td> <td data-bbox="815 315 922 338">795</td> <td data-bbox="922 315 1086 338">33,96%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 338 815 360">Прямые расходы на продукты питания и напитки</td> <td data-bbox="815 338 922 360">780</td> <td data-bbox="922 338 1086 360">33,33%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 360 815 383">Потери и списания</td> <td data-bbox="815 360 922 383">15</td> <td data-bbox="922 360 1086 383">0,63%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 383 815 405">Оплата труда и связанные с ней налоги и сборы</td> <td data-bbox="815 383 922 405">436</td> <td data-bbox="922 383 1086 405">18,63%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 405 815 427">Расходы на заработную плату окладников</td> <td data-bbox="815 405 922 427">128</td> <td data-bbox="922 405 1086 427">5,46%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 427 815 450">Расходы на заработную плату почасовиков</td> <td data-bbox="815 427 922 450">177</td> <td data-bbox="922 427 1086 450">7,57%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 450 815 472">Расходы на питание персонала</td> <td data-bbox="815 450 922 472">28</td> <td data-bbox="922 450 1086 472">1,21%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 472 815 495">Расходы на социальные налоги и сборы</td> <td data-bbox="815 472 922 495">104</td> <td data-bbox="922 472 1086 495">4,43%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 495 815 517">Резерв неиспользованных отпусков</td> <td data-bbox="815 495 922 517">-</td> <td data-bbox="922 495 1086 517">-1,44%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 517 815 539">Расходы на аренду</td> <td data-bbox="815 517 922 539">300</td> <td data-bbox="922 517 1086 539">12,80%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 539 815 562">Коммунальные расходы</td> <td data-bbox="815 539 922 562">52</td> <td data-bbox="922 539 1086 562">2,20%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 562 815 584">Прочие коммунальные расходы</td> <td data-bbox="815 562 922 584">48</td> <td data-bbox="922 562 1086 584">2,07%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 584 815 607">Расходы на вывоз мусора и ТБО</td> <td data-bbox="815 584 922 607">3</td> <td data-bbox="922 584 1086 607">0,14%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 607 815 629">Расходы на уборку</td> <td data-bbox="815 607 922 629">50</td> <td data-bbox="922 607 1086 629">2,14%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 629 815 651">Расходы на услуги клининговых компаний</td> <td data-bbox="815 629 922 651">50</td> <td data-bbox="922 629 1086 651">2,14%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 651 815 674">Расходные материалы</td> <td data-bbox="815 651 922 674">32</td> <td data-bbox="922 651 1086 674">1,38%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 674 815 696">Бытовая химия</td> <td data-bbox="815 674 922 696">3</td> <td data-bbox="922 674 1086 696">0,15%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 696 815 719">Посуда и столовые приборы</td> <td data-bbox="815 696 922 719">3</td> <td data-bbox="922 696 1086 719">0,12%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 719 815 741">Одноразовые изделия из бумаги, пластмассы, дерева</td> <td data-bbox="815 719 922 741">7</td> <td data-bbox="922 719 1086 741">0,29%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 741 815 763">Хозяйственный инвентарь</td> <td data-bbox="815 741 922 763">6</td> <td data-bbox="922 741 1086 763">0,26%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 763 815 786">Расходные материалы для ККМ</td> <td data-bbox="815 763 922 786">3</td> <td data-bbox="922 763 1086 786">0,15%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 786 815 808">Прочие расходные материалы</td> <td data-bbox="815 786 922 808">10</td> <td data-bbox="922 786 1086 808">0,42%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 808 815 831">ИТ и связь</td> <td data-bbox="815 808 922 831">30</td> <td data-bbox="922 808 1086 831">1,28%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 831 815 853">Расходы на фиксированную связь</td> <td data-bbox="815 831 922 853">24</td> <td data-bbox="922 831 1086 853">1,03%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 853 815 875">Расходы на мобильную связь</td> <td data-bbox="815 853 922 875">1</td> <td data-bbox="922 853 1086 875">0,03%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 875 815 898">Расходы на услуги Интернет</td> <td data-bbox="815 875 922 898">5</td> <td data-bbox="922 875 1086 898">0,23%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 898 815 920">Расходы на обслуживание и ремонт</td> <td data-bbox="815 898 922 920">18</td> <td data-bbox="922 898 1086 920">0,78%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 920 815 943">Чистая прибыль (убыток)</td> <td data-bbox="815 920 922 943">332</td> <td data-bbox="922 920 1086 943">14,18%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 943 815 965">Число транзакций, тыс.</td> <td data-bbox="815 943 922 965">7</td> <td data-bbox="922 943 1086 965"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="316 965 815 987">Средняя транзакция</td> <td data-bbox="815 965 922 987">385</td> <td data-bbox="922 965 1086 987"></td> </tr> </tbody> </table>	Статья	Абсолют	Доля	ВЫРУЧКА	2 341	100,00%	СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДАЖ	2 209	94,37%	Расходы на продукты питания и напитки	795	33,96%	Прямые расходы на продукты питания и напитки	780	33,33%	Потери и списания	15	0,63%	Оплата труда и связанные с ней налоги и сборы	436	18,63%	Расходы на заработную плату окладников	128	5,46%	Расходы на заработную плату почасовиков	177	7,57%	Расходы на питание персонала	28	1,21%	Расходы на социальные налоги и сборы	104	4,43%	Резерв неиспользованных отпусков	-	-1,44%	Расходы на аренду	300	12,80%	Коммунальные расходы	52	2,20%	Прочие коммунальные расходы	48	2,07%	Расходы на вывоз мусора и ТБО	3	0,14%	Расходы на уборку	50	2,14%	Расходы на услуги клининговых компаний	50	2,14%	Расходные материалы	32	1,38%	Бытовая химия	3	0,15%	Посуда и столовые приборы	3	0,12%	Одноразовые изделия из бумаги, пластмассы, дерева	7	0,29%	Хозяйственный инвентарь	6	0,26%	Расходные материалы для ККМ	3	0,15%	Прочие расходные материалы	10	0,42%	ИТ и связь	30	1,28%	Расходы на фиксированную связь	24	1,03%	Расходы на мобильную связь	1	0,03%	Расходы на услуги Интернет	5	0,23%	Расходы на обслуживание и ремонт	18	0,78%	Чистая прибыль (убыток)	332	14,18%	Число транзакций, тыс.	7		Средняя транзакция	385	
Статья	Абсолют	Доля																																																																																																		
ВЫРУЧКА	2 341	100,00%																																																																																																		
СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДАЖ	2 209	94,37%																																																																																																		
Расходы на продукты питания и напитки	795	33,96%																																																																																																		
Прямые расходы на продукты питания и напитки	780	33,33%																																																																																																		
Потери и списания	15	0,63%																																																																																																		
Оплата труда и связанные с ней налоги и сборы	436	18,63%																																																																																																		
Расходы на заработную плату окладников	128	5,46%																																																																																																		
Расходы на заработную плату почасовиков	177	7,57%																																																																																																		
Расходы на питание персонала	28	1,21%																																																																																																		
Расходы на социальные налоги и сборы	104	4,43%																																																																																																		
Резерв неиспользованных отпусков	-	-1,44%																																																																																																		
Расходы на аренду	300	12,80%																																																																																																		
Коммунальные расходы	52	2,20%																																																																																																		
Прочие коммунальные расходы	48	2,07%																																																																																																		
Расходы на вывоз мусора и ТБО	3	0,14%																																																																																																		
Расходы на уборку	50	2,14%																																																																																																		
Расходы на услуги клининговых компаний	50	2,14%																																																																																																		
Расходные материалы	32	1,38%																																																																																																		
Бытовая химия	3	0,15%																																																																																																		
Посуда и столовые приборы	3	0,12%																																																																																																		
Одноразовые изделия из бумаги, пластмассы, дерева	7	0,29%																																																																																																		
Хозяйственный инвентарь	6	0,26%																																																																																																		
Расходные материалы для ККМ	3	0,15%																																																																																																		
Прочие расходные материалы	10	0,42%																																																																																																		
ИТ и связь	30	1,28%																																																																																																		
Расходы на фиксированную связь	24	1,03%																																																																																																		
Расходы на мобильную связь	1	0,03%																																																																																																		
Расходы на услуги Интернет	5	0,23%																																																																																																		
Расходы на обслуживание и ремонт	18	0,78%																																																																																																		
Чистая прибыль (убыток)	332	14,18%																																																																																																		
Число транзакций, тыс.	7																																																																																																			
Средняя транзакция	385																																																																																																			
Кейс-задача № 4	<p>При открытии кофейни, как и при открытии любого юридического лица, потребуются предусмотренные акты общего порядка:</p> <p>Свидетельство о государственной регистрации юридического лица. Учредительный договор. Устав. Выписка из реестра юридических лиц. Справка из комитета статистики о постановке на статистический учет. Справка о постановлении на налоговый учет. Свидетельство на право собственности или договор аренды помещения. Решение учредителей о назначении генерального директора. Акт на соответствие требованиям пожарной безопасности. Регламент, внутренний распорядок, расписание работы. Необходимыми общими документами для ведения хозяйственной деятельности являются внутренние акты:</p> <p>Приказ о назначении главного бухгалтера. Приказ о введении цен на ассортимент продукции.</p>																																																																																																			
Кейс-задача № 5	Бренд-билдинг кофейни представлен на фото:																																																																																																			

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
	 <p data-bbox="304 1106 1522 1326">В дизайне нашего стартапа важным параметром является отсутствие теплых нежных цветовых тонов. Это подразумевает более спокойную атмосферу в кофейне, и настраивает посетителей на положительные эмоции! Также интерьер способствует формированию утреннего настроения, эстетики заведения: помещение создает ощущение своего дома или собственного пространства комфортного проживания. Также, способствует формированию комьюнити или сообщества посетителей кофейни.</p>

Дата: _____

(подпись)

Горбунова Светлана Максимовна

(ФИО обучающегося)