

КЕЙСЫ для решения участниками Конкурса КЕЙС-БАТТЛ проводимого в рамках Федерального проекта "Предпринимательские классы" 2024 - 2025 уч год

□ Кейс: магазин "Книга и Карандаш"



Описание:

В новом жилом комплексе "Солнечный квартал" открылся книжный магазин "Книга и Карандаш", предлагающий широкий ассортимент книг и канцелярских товаров. Несмотря на выгодное расположение и качественный ассортимент, магазин сталкивается с проблемой нерентабельности.

Описание проблемы:

Магазин "Книга и Карандаш" испытывает трудности с привлечением достаточного количества клиентов, что приводит к низким объемам продаж и, как следствие, к нерентабельности бизнеса.

В качестве возможных причин низких объемов продаж владельцы выделяют:

1. Недостаточная осведомленность жителей: имеющаяся реклама не охватывает разные целевые аудитории и не распространена по всему району.

2. Конкуренция с онлайн-магазинами: покупатели предпочитают заказывать книги и канцтовары онлайн.
3. Ассортимент магазина может не соответствовать ожиданиям и потребностям жителей комплекса.
4. Часы работы магазина могут не совпадать с графиками жителей.
5. Отсутствие дополнительных услуг:

Задание: предложите владельцу решения, которые могут помочь улучшить финансовое положение магазина.

□ Кейс "Кафе на колесах"



Описание:

В одном из спальных районов города, в проходном месте, между фитнес-центром и районным бассейном открылось кафе на колесах (фудтрак), где продавалась вкусная и полезная еда как альтернатива обычному уличному фастфуду. Через некоторое время, владельцы заметили, что частыми покупателями стали школьники ближайшей школы, которые покупали в фудтраке напитки и запивали ими шаурму из шаурмичной за углом. .

Описание проблемы:

Неожиданно для владельцев, частыми потребителями кафе на колесах оказались школьники близлежащей школы, которые предпочитают классический стритфуд. Перед владельцами возникла задача увеличить продажи еды, за счет привлечения аудитории школьников, без изменения концепции кафе.

Задание:

предложите владельцу решения, которые могут помочь ему привлечь школьников, не меняя при этом изначальной концепции кафе.

□ Кейс “Зеленый уголок”

**Описание:**

Фермерский магазин "Зеленый уголок", расположенный в небольшом городке, предлагает широкий ассортимент местных продуктов, включая свежие овощи, фрукты, молочные изделия и мясо. Несмотря на высокое качество товаров и лояльность постоянных клиентов, магазин сталкивается с проблемой низких продаж. В последние месяцы наблюдается снижение потока покупателей, что негативно сказывается на финансовых показателях и устойчивости бизнеса.

1. Локация: Магазин находится в центре города, но конкурирует с несколькими крупными супермаркетами и онлайн-магазинами.
2. Целевая аудитория: Основными клиентами являются местные жители, семьи с детьми, а также люди, заинтересованные в здоровом питании.
3. Ассортимент: В магазине представлены только местные продукты, что может быть как преимуществом, так и недостатком в условиях конкуренции.

Описание проблемы:

- Снижение потока клиентов.
- Нехватка маркетинговых активностей.
- Ограниченный ассортимент по сравнению с крупными ритейлерами.
- Отсутствие онлайн-продаж.

Задание:

предложите владельцу решения, которые могут помочь ему решить его проблемы