

МАСТЕР-КЛАСС ПО CHATGPT:

КАК СОЗДАВАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ
ОБУЧАЮЩИЕ КЕЙСЫ



СОЗДАЁМ КЕЙС ДЛЯ УЧЕНИКОВ ОНЛАЙН-ШКОЛЫ

- **Промт:** Ты — автор курса «Reels на нейронках», который учит создавать Reels с помощью нейронных сетей.
Тема: «Создание сценария Reels с помощью ChatGPT».
Подготовь для студентов большой, комплексный, сложный кейс создания развлекательного Reels, ориентированного на широкую аудиторию.
Выбери сложную бизнес-нишу. Будь максимально конкретен. Не давай конкретных решений. Оформи кейс по образцу лучших бизнес-школ.

Результат:

Кейс: Создание развлекательного Reels для сектора бухгалтерского консалтинга

Фон: Бухгалтерский консалтинг - это одна из самых консервативных и технически сложных бизнес-ниш. Большинство людей воспринимают бухгалтерию как что-то скучное, сложное и непонятное.

Задача: Создать привлекательный, развлекательный и понятный Reels для Instagram, цель которого - изменить отношение аудитории к бухгалтерскому консалтингу, показать, что это может быть интересно и даже забавно.

Основные ограничения:

1. Длительность Reels не должна превышать 30 секунд.
2. Содержание Reels должно быть ориентировано на широкую аудиторию, не только на специалистов в области бухгалтерии.
3. Необходимо использовать максимально простые и понятные термины, избегая профессионального жаргона.

Данные для работы:

1. Статистика о том, как многие предприятия сталкиваются с проблемами из-за неправильной бухгалтерии.
2. Примеры забавных и необычных ситуаций, связанных с бухгалтерией, которые могут быть представлены визуально.
3. Информация о том, как бухгалтерский консалтинг может помочь бизнесу и индивидуальным предпринимателям.

Результат:

Этапы решения:

1. **Анализ и понимание целевой аудитории.** Кто является вашей основной целевой аудиторией? Какие у них стереотипы относительно бухгалтерии?
2. **Определение основного сообщения.** Что именно вы хотите донести до вашей аудитории? Какое впечатление вы хотите создать?
3. **Сценарий и визуализация.** Какой сценарий может быть интересным и привлекательным? Какие визуальные элементы стоит использовать для поддержки вашего сообщения?
4. **Тестирование и адаптация.** После создания первого прототипа Reels, получите обратную связь от небольшой группы людей и, при необходимости, внесите коррективы.

Рекомендации: Подумайте о том, чтобы использовать юмор, неожиданные повороты и визуальные эффекты для создания уникального и запоминающегося Reels.

Ожидаемые результаты: Повышение интереса к бухгалтерскому консалтингу, рост узнаваемости бренда среди широкой аудитории, увеличение количества обращений и консультаций со стороны потенциальных клиентов.

- **Промт для получения примера решения:** Ты — студент курса «Reels на нейронках». Предложи идеальное решение данного кейса по описанному тобой алгоритму.

Результат:

Сценарий Reels для сектора бухгалтерского консалтинга в формате ролевой игры:
"Квест по книге учета"

Начало:

Молодой человек в роли "Героя начинающего бизнесмена" сидит в комнате, перед ним раскрыта огромная "Книга учета". Герой говорит: "Что ж, пора начать свое бизнес-приключение!"

Середина:

Герой начинает "прокачивать свои навыки":

1. Находит "Свиток налоговых льгот" под подушкой.
2. "Боится" куклы-вуду в форме инспектора налоговой, но затем понимает, что это просто мягкая игрушка.
3. Пытается "призвать" бухгалтера с помощью магического круга из чеков и квитанций.

Конец:

После "призыва" камера делает небольшой зум на книгу, а затем быстрый переход (смена ракурса) — и теперь перед нами уже бухгалтер в деловой рубашке с очками, который говорит: "Ты вызывал меня?". Герой (уже вновь в роли бизнесмена) удивленно отвечает: "Вот это поворот! Да, бухгалтерия действительно может удивить!"

Здесь актер играет обе роли, сцена с бухгалтером создается за счет смены ракурса и быстрой смены наряда. Сценарий сохраняет элементы ролевых игр и юмора.

СОЗДАЁМ КЕЙС ДЛЯ СТУДЕНТОВ МВА

- **Промт:** Act as a Harvard Business School Professor. Подготовь бизнес-кейс по теме «Масштабирование онлайн-стартапа в условиях инвестиционной неопределённости» для решения студентами. Ориентируйся на российскую специфику. Дай детали, будь максимально конкретен. Сложность кейса — высокая.

Результат:

Бизнес-кейс: Масштабирование онлайн-стартапа в условиях инвестиционной неопределенности

Фон:

В последние годы экономика России столкнулась с рядом вызовов: санкции со стороны западных стран, колебания цен на нефть и значительные капиталовытоки. Инвестиционная климатика страны стала более неопределенной, что затрудняет привлечение иностранного капитала.

Сценарий:

Вы - сооснователь стартапа "RusTech", онлайн-платформы для продажи авторского контента (видео, музыка, статьи, искусство и т.д.) от российских создателей. У вас уже есть стабильная база пользователей, и ваши месячные доходы составляют около 5 миллионов рублей.

Вы решаете масштабировать свой бизнес и войти на международный рынок. Однако, из-за экономической неопределенности, внутренние и внешние инвесторы не готовы рисковать своими деньгами. Вам необходимо разработать стратегию масштабирования без значительных внешних инвестиций.

Основные задачи:

1. Как можно оптимизировать текущие операционные расходы, чтобы выделить средства на масштабирование?
2. Какие страны или регионы представляют собой наилучшие возможности для масштабирования, учитывая российскую специфику и ваш продукт?
3. Какие альтернативные методы привлечения инвестиций вы можете рассмотреть? (например, краудфандинг, партнерства, лицензирование)
4. Как можно адаптировать ваш продукт или услугу для международного рынка?
5. Какими способами можно минимизировать риски, связанные с экономической неопределенностью и изменениями в валютных курсах?

Результат:

Дополнительные данные:

- Текущие месячные расходы: 3,5 млн руб.
- Доля затрат на маркетинг: 30% от общих расходов.
- Текущая прибыль: 1,5 млн руб./мес.
- Текущий рынок: Только Россия.
- Средний чек: 500 рублей.

Ключевые вопросы для анализа:

1. Существует ли корреляция между затратами на маркетинг и ростом продаж?
2. Какова структура ваших текущих операционных расходов и можно ли их оптимизировать?
3. Какие культурные, языковые и экономические различия следует учитывать при входе на международные рынки?
4. Каковы потенциальные риски адаптации вашего продукта для международных рынков?

Ожидаемые результаты:

Студенты должны представить детальный план масштабирования, учитывая инвестиционную неопределенность. Этот план должен включать в себя анализ текущего положения стартапа, стратегию выхода на международный рынок, а также методы управления рисками.

Заключение:

Этот кейс позволит студентам понять сложности масштабирования бизнеса в условиях экономической неопределенности и разработать комплексные стратегии для успешного роста и адаптации на международных рынках.

Решение для масштабирования "RusTech":

1. Оптимизация текущих операционных расходов:

- **Аудит текущих операционных расходов:** Оценка затрат каждого отдела, определение мест, где можно добиться экономии.
- **Автоматизация процессов:** Внедрение CRM-системы, автоматизация учета и складского хозяйства, что может уменьшить потребность в ручной работе.
- **Пересмотр договоров с поставщиками:** Возможность договориться о скидках или более выгодных условиях.
- **Затраты на маркетинг:** Анализ эффективности текущих каналов продвижения, перераспределение бюджета в пользу наиболее эффективных.

2. Выбор стран для масштабирования:

- **Целевой рынок:** Страны с наличием значительного русскоязычного населения: Казахстан, Беларусь, страны Балтии.
- **Маркетинговое исследование:** Оценка потребностей и интересов потенциальных клиентов в целевых странах. Понимание, какие категории контента могут быть наиболее востребованы.

3. Альтернативные методы привлечения инвестиций:

- **Краудфандинг:** Запуск кампании на платформах вроде Kickstarter или Indiegogo с целью привлечения средств на масштабирование.
- **Стратегические партнерства:** Сотрудничество с местными платформами или компаниями в целевых странах.
- **Лицензирование:** Предоставление лицензий на использование платформы местным предприятиям в обмен на долю прибыли.

4. Адаптация продукта для международного рынка:

- **Локализация:** Адаптация интерфейса платформы и контента к языку и культурным особенностям целевой страны.
- **Правовая поддержка:** Учет всех местных законов и регуляций, связанных с продажей цифрового контента.

5. Управление рисками:

- **Страхование:** Подбор страховых пакетов, которые могут защитить от непредвиденных экономических потерь.
- **Геджирование:** Защита от колебания валютных курсов с помощью финансовых инструментов.
- **Диверсификация:** Распределение инвестиций и активов между различными рынками и странами для уменьшения зависимости от одного источника дохода.

6. Мониторинг и корректировка:

- Постоянный мониторинг рынка, реакция на изменения, анализ эффективности маркетинговых кампаний и корректировка стратегии в соответствии с полученными данными.

В результате применения данного комплексного решения, "RusTech" сможет эффективно масштабировать свой бизнес, минимизировать риски и адаптироваться к новым рынкам в условиях инвестиционной неопределенности.

СОЗДАЁМ КЕЙС ПО УПРАВЛЕНИЮ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ ДЛЯ ДЕТЕЙ

- **Промт:** Ты — преподаватель онлайн-курса по личным финансам для детей 8–11 лет. Предложи для решения учениками комплексный кейс по управлению личными финансами. Учитывай законодательство России — детям этого возраста нельзя вести бизнес. Используй понятия и примеры, понятные для этой возрастной группы. Будь максимально конкретен. Одна из задач — дать детям понимание формата кейсов.

Результат:

Онлайн-курс по личным финансам для детей 8-11 лет

Кейс "Праздник в деревне"

Ситуация: Вася, 10-летний мальчик, живёт в городе, но каждое лето он приезжает к бабушке в деревню. Этим летом у Васи будет день рождения, и он хочет устроить праздник для своих друзей из деревни и города. Вася хочет, чтобы у каждого гостя остались яркие впечатления от праздника, но у него есть ограниченное количество денег, которое он накопил за год.

Задачи:

1. Бюджетирование:

- У Васи есть 5000 рублей. Помогите ему рассчитать бюджет на подготовку праздника.
- Разделите бюджет на основные категории: угощение, развлечения, подарки для гостей и прочее.

2. Планирование угощений:

- Разработайте меню на праздник, учитывая стоимость продуктов в местном магазине.
- Найдите способы сэкономить, не ущемляя качества праздника. Например, может ли бабушка Васи что-то приготовить дома?

3. Развлечения:

- Какие развлечения можно организовать для гостей на улице и в доме? Учтите стоимость атрибутов для игр и развлечений.
- Сделайте список игр и развлечений, которые не требуют дополнительных затрат.

4. Подарки для гостей:

- Что можно подарить гостям в качестве памяти о празднике? Рассмотрите варианты сувениров или рукодельных подарков, которые можно сделать своими руками.

5. Экономия и инвестирование:

- Если у Васи останутся деньги после праздника, что он может сделать с ними? Вложить в какие-то проекты, купить что-то полезное или отложить на будущее?

Обсуждение:

После того как ученики предложат свои решения, обсудите их вместе, учтите все возможные варианты экономии и эффективного использования бюджета. Дайте детям понимание, что управление финансами - это не только о том, как тратить деньги, но и о том, как их экономить, инвестировать и планировать затраты на будущее.

Результат:

Ответ ученика на кейс "Праздник в деревне":

1. Бюджетирование:

- Общий бюджет: 5000 рублей.
- Угощение: 2500 руб.
- Развлечения: 1500 руб.
- Подарки для гостей: 800 руб.
- Прочее (украшения, мелочи): 200 руб.

2. Планирование угощений:

- Меню:
 - Фруктовый салат: 500 руб.
 - Пирожные из местного магазина: 700 руб.
 - Домашние пельмени (бабушка приготовит): 500 руб.
 - Соки и напитки: 500 руб.
 - Торт из местной кондитерской: 300 руб.
- Экономия: Бабушка может приготовить пельмени дома, что обойдется дешевле, чем покупать готовые.

3. Развлечения:

- На улице:
 - Эстафеты и командные игры: 300 руб (на атрибуты).
 - Конкурсы с призами: 500 руб.
 - Классические деревенские игры в "Классики", "Бабки": бесплатно.
- В доме:
 - Настольные игры: бесплатно (если есть дома).
 - Викторины и загадки: 700 руб (на призы).
- Игры без затрат: игра в мяч, прятки, рисование мелками на асфальте, пение песен у костра.

4. Подарки для гостей:

- Рукодельные браслеты, которые можно сделать своими руками: 500 руб. на материалы.
- Открытки с фотографиями из праздника (заказать после дня рождения): 300 руб.

5. Экономия и инвестирование:

- Если у Васи останется 200 рублей, он может купить себе новую книгу или журнал, который он давно хотел. Еще один вариант - отложить эти деньги на следующий год и потратить на что-то большое или инвестировать в свое образование, например, купить интересный онлайн-курс.

Пояснение к решению: Вася решил уделить больше внимания угощениям, так как это важный элемент праздника. Он также нашел много бесплатных развлечений, чтобы сэкономить. Благодаря подаркам рукоделия, каждый гость сможет вспомнить этот день. Вася также думает о будущем, планируя, как лучше всего потратить оставшиеся деньги.