

# Критерии отборочного этапа\*



## Широта анализа

- проанализированы все основные аспекты решения;
- выделены наиболее важные, приоритетные аспекты;
- выбор приоритетов подкреплен анализом фактов и данных;
- рассмотрены финансы, риски и дальнейший план действий;
- команда показывает комплексное понимание темы и проблематики кейса.

## Качество презентации

- слайды презентации выстроены в понятной логической последовательности;
- в презентации нет опечаток;
- в презентации используется деловой стиль оформления с четкой структурой каждого слайда;
- в презентации используются деловая цветовая гамма;
- ясна основная мысль презентации, она «продает» решение.

## Глубина анализа

- каждое решение подкреплено сильной аргументацией;
- все факты и цифры подтверждены расчетами и ссылками на источники;
- в рамках решения проанализировано несколько альтернатив;

## Соответствие поставленной задаче

- команда отвечает строго на вопросы кейса, а не собственную постановку задачи;
- решение команды адекватно поставленным в кейсе вопросам;
- решение отражает понимание командой специфики бизнеса клиента;
- решение является принципиально реализуемым;
- команда использовала оригинальный, но правильный подход к решению или идею.



## Структура и логика

- решение следует единой логике, нет скачков с темы на тему;
- использована единая логика аргументации – либо индукция, либо дедукция;
- решение единообразно в своей структуре (например, использованы одинаковые критерии для анализа альтернатив);
- решение непрерывно – отсутствуют «провалы» в аргументации;
- все слайды обладают понятной и четкой структурой.

## Анализ датасета

- Предложенное решение кейса сформулировано на основе анализа предоставленных данных в датасете



\*часть критериев оценки рекомендована карьерным гидом в кейс-чемпионатах – Changellenge