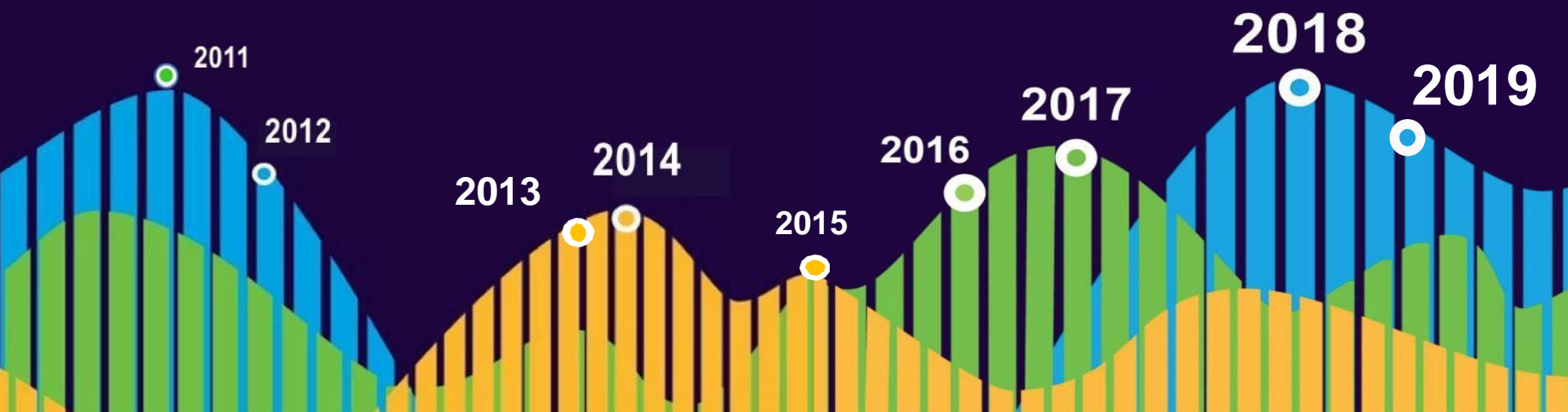




**ОТКРЫТЫЙ  
ЧЕМПИОНАТ ШКОЛ  
ПО ЭКОНОМИКЕ**  
МГУ ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА

# Задания командного тура $9^{3/4}$ Открытого чемпионата школ по экономике



# Условия командного тура

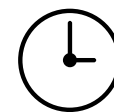
## Оформление и формат

- Необходимо оформить решение каждого кейса в отдельном файле
- Рекомендуем отправлять решение в формате PDF – так сохранится форматирование
- В презентацию можно включить иллюстрации, примеры и другие материалы, которые вы считаете необходимыми
- В презентации для каждого участника должны быть указаны ФИО, электронная почта, класс и школа



## Сроки

- Работы принимаются до 17 апреля 23:59 по московскому времени
- Результаты будут опубликованы на сайте и в социальных сетях 27 апреля



По всем вопросам вы можете обращаться в группу ВКонтакте <https://vk.com/openchamp>, а также на почту [olimpiada@emsch.ru](mailto:olimpiada@emsch.ru)



**ОТКРЫТЫЙ  
ЧЕМПИОНАТ ШКОЛ  
ПО ЭКОНОМИКЕ**  
МГУ ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА

Кейс 1  
Маркетинговая стратегия  
Экономико-математической школы



# Кейс 1. Общая информация



Дорогие участники! В рамках Чемпионата вы выступаете экономистами-экспертами. Вам необходимо помочь с разработкой маркетинговой стратегии Экономико-математической школы при ЭФ МГУ



Итогом работы будет являться маркетинговая кампания по привлечению абитуриентов, а также комплекс маркетинговых инициатив для онлайн- и офлайн-продвижения школы



Вам необходимо проанализировать целевую аудиторию школы, придумать меры по привлечению целевой аудитории на вступительные экзамены и оценить эффективность предложенных мер

# Кейс 1. От ЭМШ к участникам ОЧ

## Уважаемые участники ОЧ!

В ЭМШ каждый год обучается большое количество школьников, но Совет школы стремится привлекать все больше талантливых ребят. Чтобы все получилось и про школу действительно узнали, организаторам Вступительных испытаний в ЭМШ необходим маркетинговый план.

Так как ЭМШ не является коммерческой организацией, бюджет на реализацию кампании у вас минимальный: 10 000 рублей на все расходы. Тем не менее, школа имеет возможность привлекать до 30 волонтеров для этих целей. Кроме того, учащиеся, преподаватели и выпускники школы (несколько сотен человек) готовы помогать ей репостами и подобными маленькими действиями.

Помните, что из-за ограниченного бюджета необходимо использовать только доступные инструменты, такие как:

1. Создание видео-контента и его продвижение
2. Проведение флешмобов в социальных сетях и на улицах
3. Другие способы, которые будут доступны в условиях бюджетного ограничения

Помните, что лучшие решения – это такие, которые описывают идею детально и четко. Например, если вы предлагаете видео-ролик, продумайте четкий сценарий, если придумываете флешмоб, напишите его план вплоть до мелочей. Чем лучше проработана идея, тем больше шансов на ее реализацию.

*Удачи в решении кейса!*



# Кейс 1. Чтобы разработать оптимальную стратегию продвижения Вступительных ЭМШ, необходимо ответить на ряд вопросов

Приоритетной целевой аудиторией ЭМШ являются школьники 8-11 классов, знающие на достойном уровне математику, имеющие широкий кругозор и изучающие экономику или желающие с ней познакомиться



- Выделите основные группы потенциальных школьников ЭМШ (целевую аудиторию)
- Определите предпочтения разных групп
- Определите каналы взаимодействия с потенциальными абитуриентами

Основные инициативы по привлечению целевой аудитории



- На основе вашего анализа предложите инициативы, которые позволят привлечь наибольшее число школьников на Вступительные испытания ЭМШ
- Как определить, что предложенные инициативы оказались успешными?

# Об ЭМШ

**Экономико-математическая школа** – это одна из старейших организаций довузовского образования в России. ЭМШ была основана на базе экономического факультета МГУ в 1968 году.

Каждый год в ЭМШ для нескольких сотен школьников открываются около сорока курсов по трем направлениям: экономика, математика и «третий путь» (все остальные науки и направления). Занятия проходят очно на экономическом факультете МГУ по вечерам будних дней. Обучение в ЭМШ бесплатное, но для поступления необходимо преодолеть два тура вступительных испытаний: устный и письменный.

Помимо учебы в ЭМШ проходят разнообразные образовательный и развлекательные мероприятия в течение года. Каждый февраль проходит Выездная Школа ЭМШ, а каждый август – Летняя Школа.

Кроме того, ЭМШ принимает непосредственное участие в организации Открытого чемпионата, задания которого вы сейчас решаете 😊.

Вступительные экзамены проходят каждый сентябрь и включают в себя тест по математике, общеобразовательный тест и собеседование.

Каждый год при поступлении в ЭМШ существует

конкурс в несколько человек на место, однако руководство школы стремится дать возможность как можно большему количеству ребят пройти испытания и стать учащимися ЭМШ.



Подробную информацию о школе можно найти по ссылкам на официальный сайт и страницы в социальных сетях





**ОТКРЫТЫЙ  
ЧЕМПИОНАТ ШКОЛ  
ПО ЭКОНОМИКЕ**  
МГУ ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА

## Кейс 2

“Мы строили, строили и  
наконец построили”



## Кейс 2. “Мы строили, строили и наконец построили”

Некоторые современные многоэтажные дома в России строятся на месте частного сектора. На этапе планирования и проектирования строительные компании, чтобы освободить место под стройку, занимаются выкупом участков, находящихся в частной собственности. Зачастую между строительной компанией и владельцами жилищных участков возникают конфликты, которые связаны с нежеланием собственников продавать участки по предложенной цене.

Так произошло и в подмосковном городе Одинцово: при строительстве большого жилищного комплекса строительная компания не смогла договориться с владельцем одной из дач, в результате чего вокруг участка были воздвигнуты несколько многоэтажных корпусов, во дворе которых, вместо детской площадки или парковки, остался огороженный участок с частным домом.

# Кейс 2. “Мы строили, строили и наконец построили”

Предположите, что вы – эксперт-экономист, к которому обратились для решения вопроса о возможных подходах к урегулированию данного спора. Предложите варианты решения конфликта. Мы не просим вас привести правовую оценку данной ситуации, поэтому постарайтесь придерживаться экономических аргументов. **Ваш ответ должен содержать следующие разделы:**



- 1 | Описание конфликта и его стороны, их экономические выгоды и издержки, связанные с невыкупом земли строительной компанией. Мы не требуем явного расчета выгод и издержек, но потенциально такая оценка должна быть осуществима.
- 2 | Возможные решения конфликта, их сравнение с текущей ситуацией (нерешенным конфликтом). Как вы думаете, какой из вариантов наиболее экономически эффективен, и почему?
- 3 | В каких сферах кроме строительства могут возникнуть подобные конфликты? Приведите реальные примеры.

*При решении кейса мы просим вас придерживаться норм академической этики: избегать прямых заимствований (в том числе прямого перевода) и указывать источники, из которых вы берете информацию.*

# Необходимо отдельно оформить решение каждого кейса в формате презентации

## Содержание документа с решением

		Общее описание	Рекомендуемый объем
Кейс 1	Титульный слайд	Название команды, фамилии и контактные данные участников	1 слайд
	Основная часть	Ответы на вопросы кейса	1-2 слайда
	Инициативы	Рекомендуемые инициативы с примерами и пояснениями	1-2 слайда
Кейс 2	Титульный слайд	Название команды, фамилии и контактные данные участников	1 слайд
	Основная часть	Ответы на вопросы кейса	1-2 слайда

## Составляющие хорошей презентации

- Детально проработанное решение
- Логичная структура презентации
- Пременимость решения
- Качественная визуализации

