

McKinsey Business Diving 2017

Подход к решению



Содержание

Общая информация о McKinsey Business Diving 2017

Формат чемпионата McKinsey Business Diving 2017

Критерии качества

График этапов погружения в мир консалтинга



Общие характеристики этапов чемпионата



Число команд, прошедших отбор

1 тур	2 тур	Полуфинал	Финал
			
▪ ~700 команд	▪ 40+ команд	▪ 13 команд	▪ 5+ команд

Конечный продукт

▪ Letter of Proposal (LoP)	▪ Предварительные рекомендации и выводы	▪ Презентация уточненных рекомендаций	▪ Финальная презентация по итогам проекта
----------------------------	---	---------------------------------------	---

Поддержка McKinsey

▪ Kick-off ▪ Горячая линия в соц. сетях	▪ Звонок с консультантом McKinsey, детальные комментарии к презентации первого тура	▪ Тренинг по проведению интервью и презентации ▪ Обратная связь всем командам по результатам полуфинала	▪ Подробная обратная связь по итогам финала ▪ Торжественный ужин с партнерами компании
--	---	--	---

Оставшееся до чемпионата время может быть использовано участниками для повышения своих шансов на победу

1 Собрать команду

- Определить для себя **целевые характеристики** участников команды
- **Подобрать участников**, кому Вы можете доверять, чьи навыки дополняют Ваши
- Определить **роли** в команде (выделить лидера)

2 "Прокачать" навыки Power Point

- **Установить PowerPoint** (при желании и возможности –ThinkCell)
- Подготовить **командный template**, научиться работать с ним
- Прочитать "Say It With Charts"
- Посмотреть доступные презентации консалтинговых компаний (отчёты McKinsey MGI) и участников прошлых лет и понять принципы построения хороших слайдов

3 Потренироваться в структурировании

- Прочитать **основные работы** по теме (см. группу McK Business Diving), напр. "Принцип пирамиды Минто"
- **Потренироваться** в структурировании необычных задач (напр. "выбор подарка на день рождения", "как стать счастливым" и др.)

4 "Отточить" навыки выступлений

- Посмотреть **записи публичных выступлений** TED, Apple, презентаций McKinsey
- **Потренироваться в выступлениях** внутри команды, университете, др.

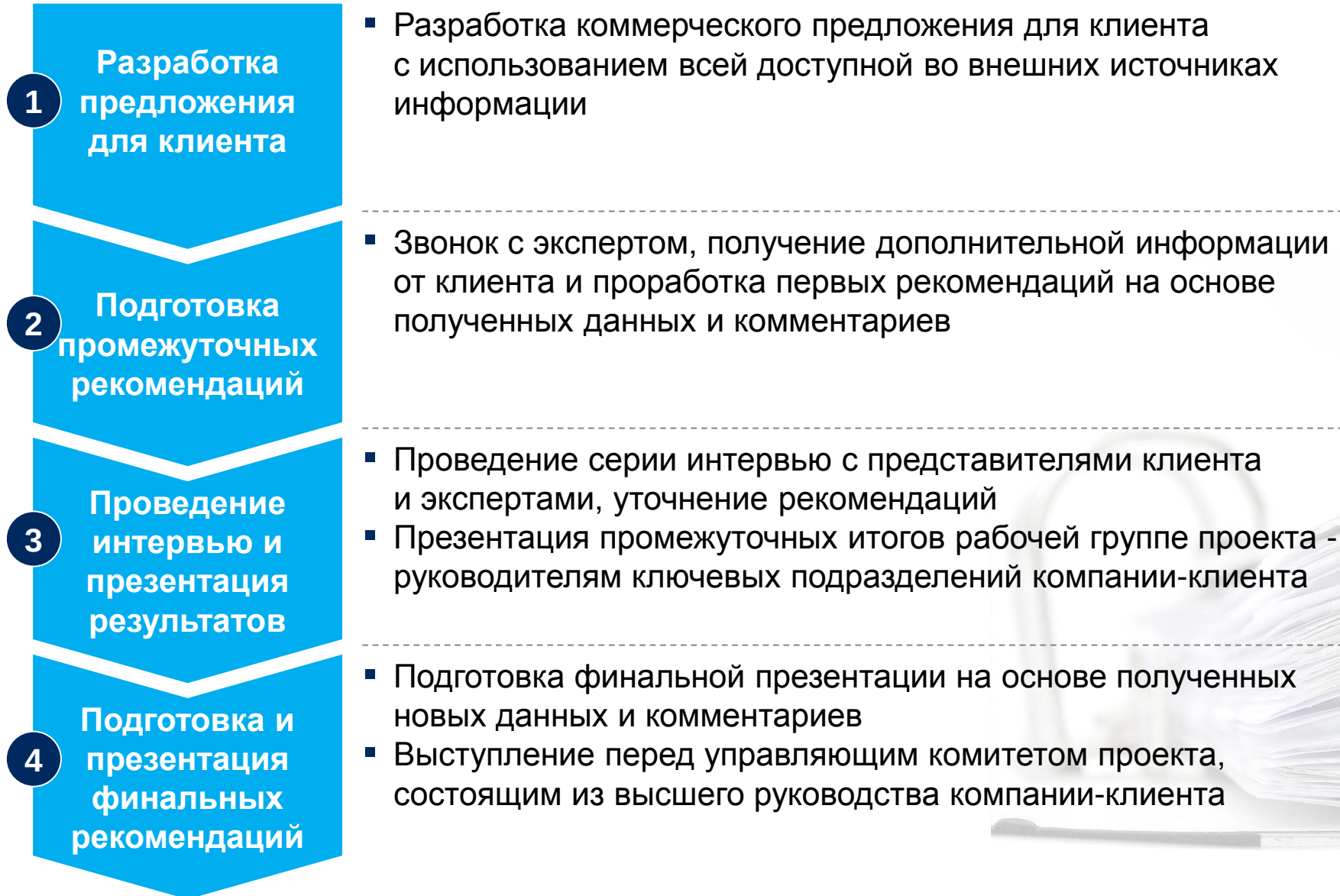
Содержание

Общая информация о McKinsey
Business Diving 2017

**Формат чемпионата McKinsey
Business Diving 2017**

Критерии качества

Чемпионат повторяет основные этапы консалтингового проекта



Первый тур чемпионата имитирует разработку предложения для клиента

1

Разработка предложения для клиента

Цель

- Продемонстрировать клиенту компетенции для решения определенной проблемы и показать целесообразность сотрудничества для работы над ней

2

Подготовка промежуточных рекомендаций

Задачи

- Указать клиенту на возникшую в компании проблему и важность работы над ней
- Предложить возможные пути решения проблемы
- Показать квалифицированность команды консультантов для решения поставленной задачи

3

Проведение интервью и презентация результатов

Основные инструменты, используемые командой

- Поиск открытой информации
- Анализ текущей ситуации компании клиента
- Анализ практики решения похожих проблем
- Командный поиск решений
- Структурирование первых результатов для получения предварительных выводов

4

Подготовка и презентация финальных рекомендаций

Второй тур предполагает проработку и выделение промежуточных рекомендаций

1

Разработка предложения для клиента

Цель

- Продемонстрировать клиенту подход и эффект от решения проблемы для процесса согласования и уточнений

2

Подготовка промежуточных рекомендаций

Задачи

- Напомнить клиенту о решаемой проблеме
- Показать приоритетный подход к решению проблемы
- Показать количественный и качественный эффект от внедрения подхода
- Указать на ключевые предпосылки для оценки эффекта
- Указать вопросы к клиенту для финализации рекомендаций

3

Проведение интервью и презентация результатов

Основные инструменты, используемые командой

- Запрос у клиента комментариев о предложенных в LoP подходах
- Структурирование и анализ предоставленных внутренних данных клиента
- Командный поиск решений
- Моделирование потенциальных результатов и рисков

4

Подготовка и презентация финальных рекомендаций

Полуфинал включает в себя диагностику и представление первых результатов

1

Разработка предложения для клиента

2

Подготовка промежуточных рекомендаций

3

Проведение интервью и презентация результатов

4

Подготовка и презентация финальных рекомендаций

Цель

- Предоставить детально проработанное решение для компании с учетом видения клиента по данной проблеме

Задачи

- Узнать видение клиента по данной проблеме
- Скорректировать промежуточное решение на основании полученной информации
- Проработать дополнительные вопросы, возникшие в ходе обсуждения проблемы

Основные инструменты, используемые командой

- Формулирование и приоритизация вопросов для обсуждения
- Проведение встречи и нахождение подхода к клиенту для обсуждения комментариев и предложений
- Структурирование информации, предоставляемой клиентом
- Корректировка смоделированных эффектов, на основании новой информации

В финале демонстрируется итоговое решение команды, готовое для реализации

1

Разработка предложения для клиента

2

Подготовка промежуточных рекомендаций

3

Проведение интервью и презентация результатов

4

Подготовка и презентация финальных рекомендаций

Цель

- Предоставить финальный подход к решению проблемы с обоснованием эффектов и предложением шагов для внедрения

Задачи

- Напомнить клиенту о решаемой проблеме
- Продемонстрировать ключевые элементы подхода к решению
- Показать количественный и качественный эффект от внедрения подхода
- Прокомментировать вопросы, возникшие в ходе обсуждения проблемы

Основные инструменты, используемые командой

- Агрегация всех комментариев и предложений клиента их анализ
- Финальная корректировка смоделированных эффектов и рисков
- Разработка плана реализации стратегии

Содержание

Общая информация о McKinsey
Business Diving 2017

Формат чемпионата McKinsey
Business Diving 2017

Критерии качества

На каждом из этапов критериями качества являются проработка и коммуникация решения

Содержание

Покрытие основных вопросов и правильный выбор приоритетов

Глубина проработки проблемы и качество анализа

Логичность и применимость на практике выводов из анализа

Презентация

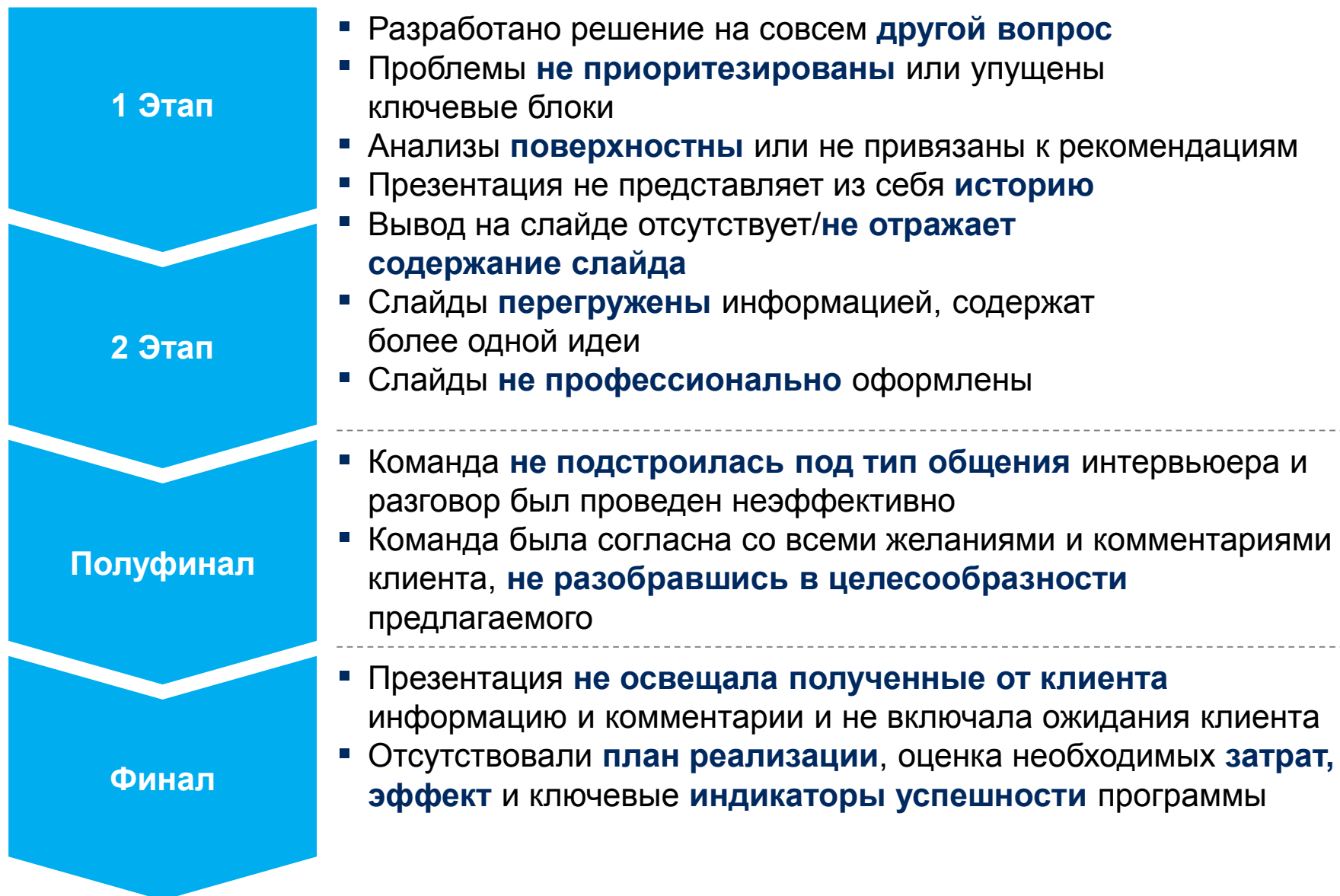
Логичная и четкая структура презентации

Профессионализм визуализации

Профессионализм коммуникации команды консультантов



Наиболее распространенные недочеты в решениях



Плохой пример 1: пример непроанализированных данных не является обоснованием решения по вопросу

COMPARING RAIL AND OTHER AIR TRANSPORT MEANS.

For example, let's imagine a trip from Moscow to Yekaterinburg on March 11th, 2015

	TRAIN			PLANE		
	PRICE	DURATION		company	PRICE	DURATION
	(in rubles)	(in hours)			(in rubles)	(in hours)
fastest	3 713 - 9 130	25:19		pobeda	1 987 - 2 997	2H - 3H
	4 074 - 11 903	25:21		racpom	3253	2h 10 m
cheapest	2 397 - 4 602	29:47		URAL AIRLINES	3775	2h 10 m - 2h 25 m
				TRANSAERO	3 904 - 4 154	2h 15 m - 2h 25 m
				AEROFLOT	6557	2h 20m - 2h 25 m
				S7 Airlines	6765	2h 20m
PRICES AS INDICATED ON HTTP://POISK.AVIA.TRAVEL/RU/FLIGHTS/MQW11035VKL						

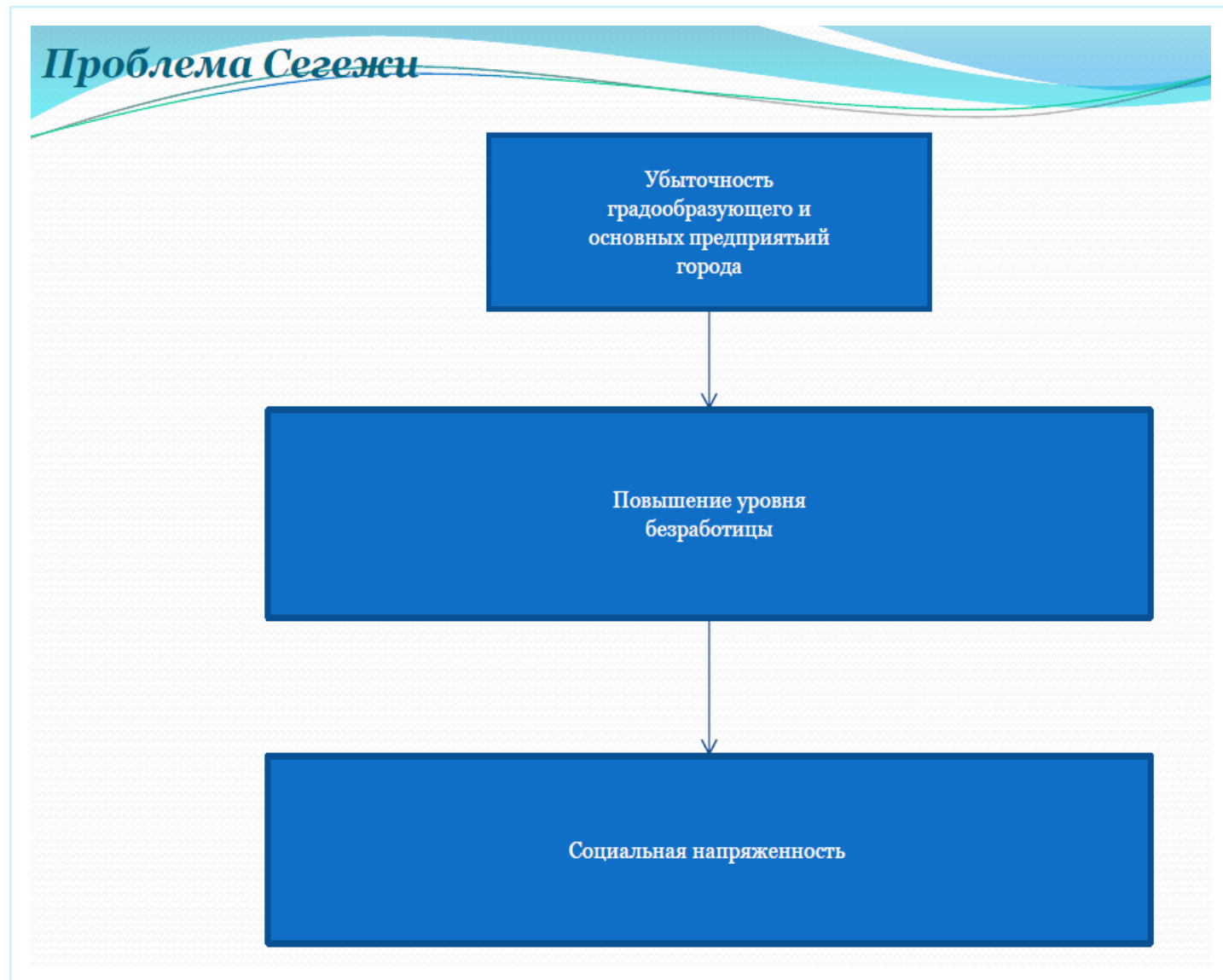
PRICES AS INDICATED ON [HTTP://POBEDA.AVIA.TRAVEL.RU/FLIGHTS/MQW11035VX1](http://pobeda.avia.travel/ru/flights/mqw11035vx1)

Obviously, the train offers some advantages that plane cannot offer. These may include:

1. Большой выбор направлений (маленькие города, в отличие от самолета)
2. Нет ограничений на вес багажа.
3. Нет досмотра (показ билета и паспорта).

At this example, Air France - KLM would set the price ranging from around 2 000 to 3 200 RUB.

Плохой пример 2: узкое понимание проблемы



Плохой пример 3: не хватает анализа, приведшего к рекомендациям на слайде



И здоровье поправить, и с городом познакомиться.

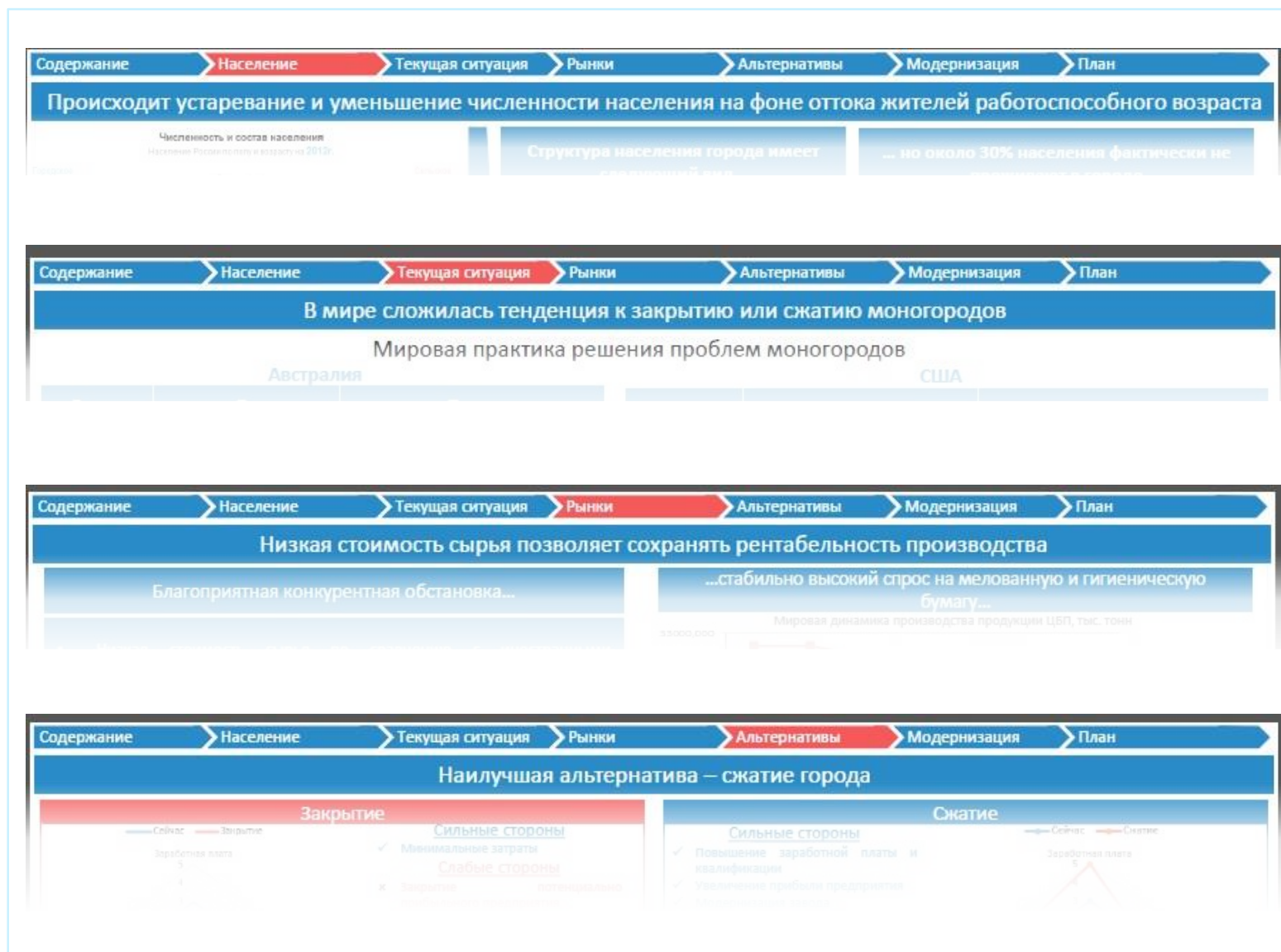
• Предполагаемые процедуры:

- Диагностика по системе АМСАТ (по желанию пациента).
- Дренажный массаж.
- Лечебные ингаляции травяные и медикаментозные.
- Грязевые аппликации.
- Иглорефлексотерапия, в т.ч. лазерная пункция.
- Индивидуально подобранный курс физиотерапевтических процедур на свежем воздухе.
- Индивидуально подобранный комплекс лечебной физкультуры.
- Очищение организма по системе Вуда.

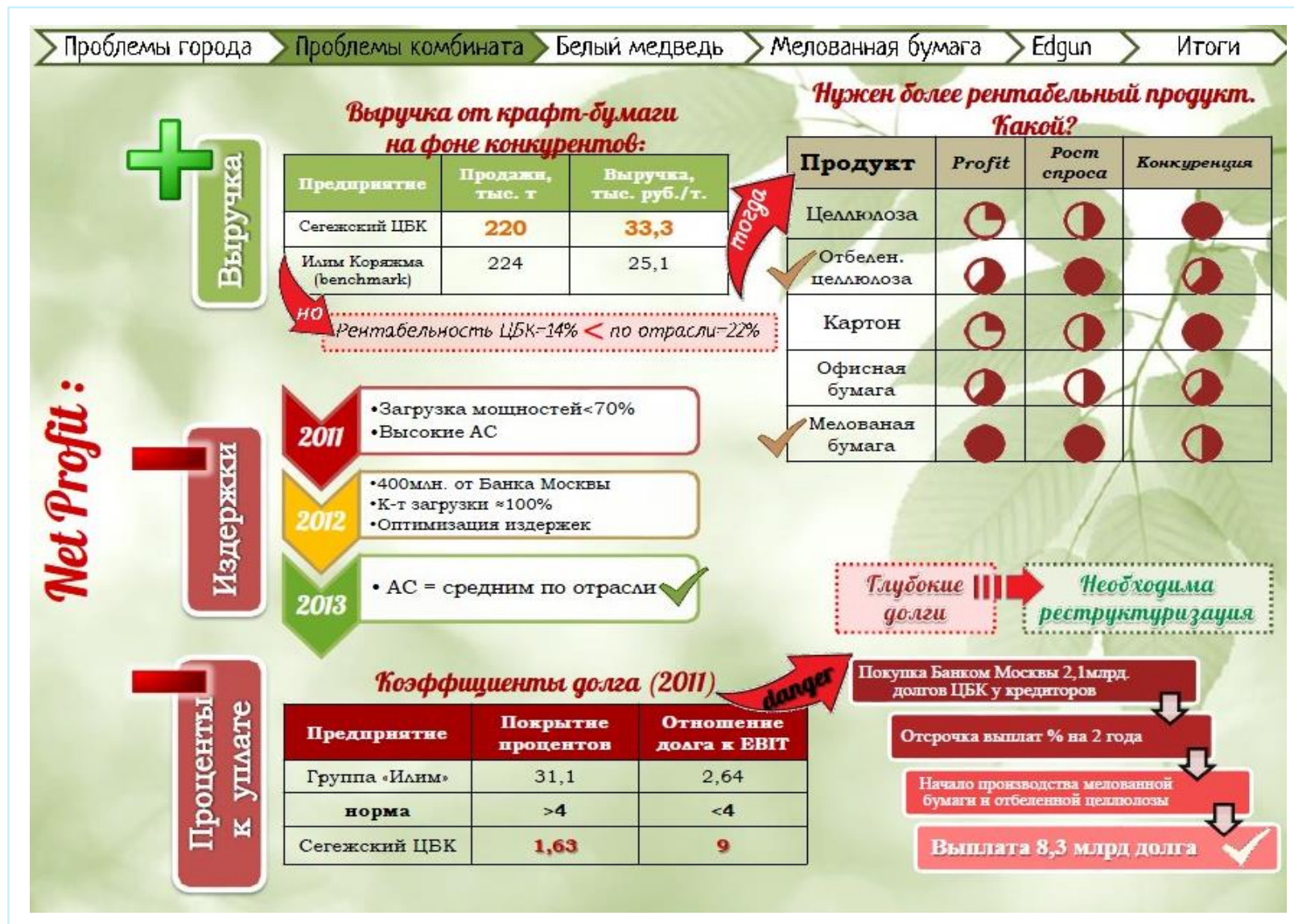


- Помимо лечения, гостям пансионата захочется посмотреть город. Это позволит развиваться малому и среднему бизнесу в сфере обслуживания.

Плохой пример 4: в заголовках не прослеживается единая история



Плохой пример 5 : на слайде отсутствует вывод



Плохой пример 6: избыточные анализы

Администрации города рекомендуется применение дальнейших мер по улучшению благосостояния горожан

STEEPV-анализ города Сегежа привёл к следующим результатам



SWOT анализ позволяет увидеть сильные и слабые стороны проекта

-Наличие ЦБК как градообразующего предприятия -Выгодное местоположение -Наличие привлекательных природных ландшафтов -Наличие месторождений нерудных полезных ископаемых	S
-Зависимость от состояния и планов развития ЦБК -Ухудшение качества человеческого капитала -Низкая благоустроенность города -Низкая эффективность муниципального управления	W
-Поддержка и развитие предпринимательских инициатив -Создание промышленного технопарка на незанятых площадях -Повышенное федеральное внимание к проблеме моногородов	O
-Зависимость состояния ЦБК от конъюнктуры мировых рынков -Негативное отношение жителей к городу постоянного проживания (вахтовое сознание) -Ухудшение экологической обстановки (в т.ч. аварии)	T

- ж/д Санкт-Петербург-Мурманск: Ленинградская, Мурманская, Архангельской области;
- Автомобильная трасса «Кола»
- Беломоро-Балтийский канал обеспечивает проход судов от Онежского озера до Белого моря.



Потенциальные возможности развития города



Плохой пример 7: креатив и юмор должны быть уместны

