

Итоговая презентация работы участника проекта «Профстажировки»

Советы, которые помогут вам упростить работу



Советы, которые помогут участникам быстро и качественно сделать итоговую презентацию

1

Придерживайтесь образца итоговой презентации, который разработала для вас команда проекта

2

Презентация должна содержать оптимальный объем информации, который позволит партнеру – работодателю дать объективную оценку конкурсной работе

3

В зависимости от специфики работы вы можете вносить изменения в презентацию

4

Файл презентации должен быть выполнен в программе MS PowerPoint, сохранен в формате PDF

5

Используйте стандартный размер слайда 4:3

6

Вся презентация должна быть выдержана в едином стиле, на базе одного шаблона

7

Придерживайтесь шрифтов, которые являются общими для каждого компьютера

8

Размер шрифтов:

- Для заголовков – 24 пункта
- Для основного текста – от 14 до 18 пунктов

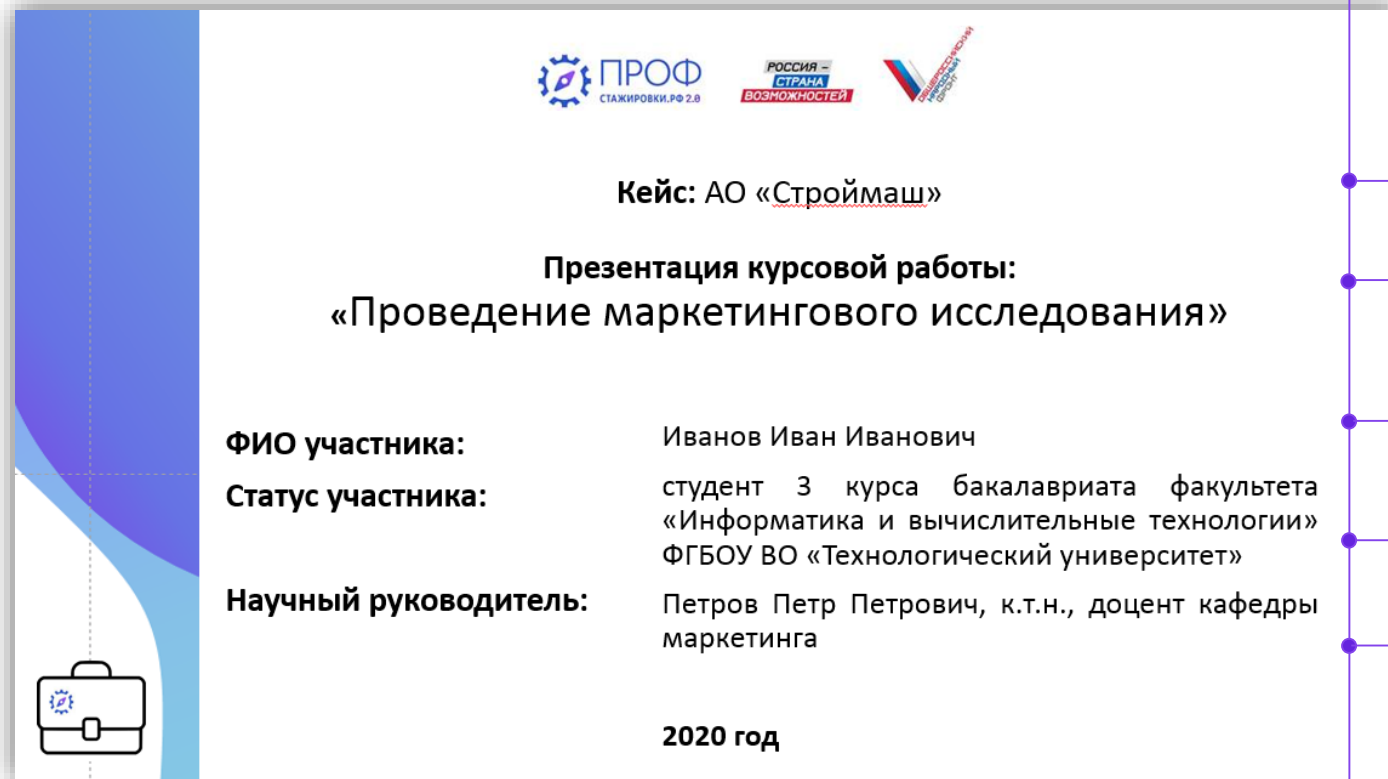
9

Использование звуковых эффектов и GIF-анимации в презентации не желательны

Рекомендуемый объем презентации 5 – 10 слайдов

1

Титульная страница презентации участника



ПРОФ
СТАЖИРОВКИ. РФ 2.0

РОССИЯ –
СТРАНА
ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Университетский
ПРОФ

Кейс: АО «Строймаш»


**Презентация курсовой работы:
«Проведение маркетингового исследования»**

ФИО участника: Иванов Иван Иванович

Статус участника: студент 3 курса бакалавриата факультета «Информатика и вычислительные технологии» ФГБОУ ВО «Технологический университет»

Научный руководитель: Петров Петр Петрович, к.т.н., доцент кафедры маркетинга

2020 год



ОБЯЗАТЕЛЬНО УКАЖИТЕ:

Наименование партнера – работодателя проекта

Название презентации соответствует согласованной партнером теме выбранного кейса

Фамилию, Имя, Отчество полностью

Информация о курсе, форме обучения, полное наименование ВУЗа или колледжа

Фамилию, Имя, Отчество, степень и должность своего научного руководителя


2 Введение – Слайд «Решаемая проблема, цель, задачи работы»

Решаемая проблема, цель, задачи работы

- Проблема -

- Цель работы - ...

- Задачи работы:
 1. ...
 2. ...
 3. ...



Укажите конкретную проблему, поставленную в кейсе партнера проекта, которую поможет решить ваша работа

Сформулируйте конечный прогнозируемый результат вашей работы

Определите план реализации и средства достижения поставленной цели

ФОРМУЛИРУЙТЕ ПРОБЛЕМУ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ЧЕТКО И ЯСНО. ЭТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПАРТНЕР ПРОЕКТА, РАБОТАЯ С ВАШЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ, СРАЗУ ИМЕЛ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ, О ЧЕМ ПОЙДЕТ РЕЧЬ И БУДЕТ ЛИ ЭТО ИНТЕРЕСНО ДЛЯ ЕГО КОМПАНИИ

Концепция / теория решения кейса

- Теоретическое обоснование работы -
- Методы решения кейса - ...
- Научная новизна - ...
- Основные источники информации:
 1. ...
 2. ...
 3. ...



Краткий анализ научных концепций (исследований) с целью выявления перспективных идей, используемых в работе

Укажите теоретические и практические приемы получения информации, использованные для выполнения работы

Расскажите, какие новые решения вы предлагаете партнеру для решения его проблемы

Укажите главные источники информации (не более 3), использованные в вашей работе

Оптимальный объем информации – 1-2 слайда

Анализ возможных вариантов решения кейса

- Варианты решения кейса, их основные параметры и характеристики -
 1. ...
 2. ...
- Лучший мировой и российский опыт решения проблемы:
 1. ...
 2. ...
- Определение основных рисков - ...
 1. ...
 2. ...
- Прогнозирование результата:
 1. ...
 2. ...



Укажите предлагаемые вами варианты решения проблемы партнера проекта, сравните их основные параметры и характеристики

Расскажите о лучших мировом/российском опыте решения аналогичных проблем

Определите основные риски и вероятность их возникновения

Укажите результат, к которому могут привести каждый из вариантов решения кейса

Оптимальный объем информации – 2-3 слайда

Решение кейса

Слайд «Обоснование лучшего решения»

Обоснование лучшего решения

Доказательство возможных вариантов, приведение основных расчетов, формулировка выводов:

Расчет стоимости привлечения клиента

$$CAC = \frac{\text{сумма расходов на продажи и маркетинг}}{\text{количество привлеченных клиентов}}$$

Таблица 1. Анализ показателей стоимости привлечения клиента

---	---	---

Выводы - ...






Диаграмма 1




Диаграмма 1

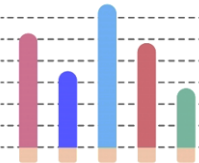


Диаграмма 1

Обоснуйте предлагаемое вами решения, приведите расчеты, доказательства, выводы

Используйте аналитические таблицы систематизирующие результаты работы


Графика должна органично дополнять текстовую информацию или передавать ее в более наглядном виде

Каждое изображение должно нести смысл

Оптимальный объем информации – 2-3 слайда

Результаты работы. Предложения для практического использования

- Результат работы, итоговое решение проблемы -
- Обоснование эффективности предлагаемого решения - ...
- Моделирование процесса внедрения предлагаемого решения - ...



Вашу работу будут оценивать профессионалы – обратите особое внимание на практические результаты

Четко сформулируйте результат работы, итоговое решение, предлагаемое вами для решения проблемы

Обоснуйте эффективность предлагаемого вами решения, рассчитайте какие средства, ресурсы требуются для его осуществления


Приведите прогноз положительной динамики численных показателей или описание качественных изменений объекта работы

Оптимальный объем информации – 2-3 слайда

Дополнительная информация:

Самое важное об участнике: ...

Почему я хочу попасть на практику / стажировку в вашу организацию: ...



Спасибо за внимание!

**ПРИ ЖЕЛАНИИ СООБЩИТЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О
СЕБЕ**

Кратко опишите свои наиболее значимые достижения, наличие опыта, знаний, компетенций, которые могут быть интересны партнеру проекта

Кратко расскажите, почему вы хотите попасть на практику / стажировку к партнеру проекта, что нового вы можете дать партнеру

ЖЕЛАЕМ УСПЕХА!

