

Міністерство освіти і науки України
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Євчук Л. А.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
з виконання контрольних робіт та здачі іспиту з дисципліни
«Бізнес-планування проєктів
в сфері охорони здоров'я та фармації»
для студентів економічних спеціальностей
заочної форми навчання

Методичні рекомендації

Випуск 355



Миколаїв – 2021

УДК 005.511:005.53:61(076)

Є 27

Рекомендовано до друку вченою радою Чорноморського національного університету імені Петра Могили (протокол № 7 від 30 серпня 2021 р.).

Рецензент:

Стройко Т. В., д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухолинського.

Є 27

Євчук Л. А. Методичні рекомендації з виконання контрольних робіт та здачі іспиту з дисципліни «Бізнес-планування проєктів в сфері охорони здоров'я та фармації» для студентів економічних спеціальностей заочної форми навчання : методичні рекомендації / Л. А. Євчук. – Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2021. – 24 с. – (Методична серія ; вип. 355).

Методичні рекомендації надають пояснення щодо особливостей опрацювання теоретичного курсу, порядок виконання контрольної роботи. Вказуються моменти, на які слід звернути увагу і які слід врахувати під час вивчення дисципліни. Подано вимоги до підготовки та складання іспиту з дисципліни.

УДК 005.511:005.53:61(076)

ISSN 1811-492X

© Євчук Л.А., 2021

© ЧНУ ім. Петра Могили, 2021

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Зміст дисципліни	5
Загальні рекомендації до вивчення дисципліни і виконання контрольної роботи	7
Зміст контрольної роботи	9
Шаблон контрольної роботи.....	19
Організаційно-методичні рекомендації щодо підготовки та складання іспиту	20
Список рекомендованих джерел	21
Додаток А	22

ВСТУП

В умовах реформи медичної галузі бізнес-планування діяльності медичного закладу стає важливою умовою його стійкого функціонування та успішного розвитку. Державним медичним закладам задля забезпечення стійких позицій на ринку поряд з комерційними установами, які надають високий рівень сервісу, необхідно змінити свої традиційні підходи до організації роботи закладу.

Дисципліна розглядає підходи до формування медичними закладами стійких конкурентних позицій на ринку медичних послуг регіону.

У методичних рекомендаціях детально розкрито покрокову методику вивчення дисципліни, підготовки й оформлення контрольної роботи, алгоритм складання іспиту з дисципліни.

Методичні рекомендації можуть застосовуватись керівниками медичних закладів та їх підрозділів у їх практичній діяльності з управління закладом охорони здоров'я та формування його стійких конкурентних позицій на ринку медичних послуг.

ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Основи бізнес-планування для медичного закладу

1. Поняття бізнес-моделі. Чотири основні компоненти бізнесу: клієнти, пропозиція послуг, інфраструктура, фінансова життєздатність.
2. Структурні блоки бізнес-моделі медичного закладу. Сегменти клієнтів. Ціннісні пропозиції. Канали. Відносини з клієнтами. Потоки доходів. Ключові ресурси. Ключові види діяльності. Ключові партнерства. Структура витрат.

Тема 2. Шаблони бізнес-моделей

1. Шаблон «Розділення бізнес-моделей». Бізнес на впроваджені інновацій. Бізнес, орієнтований на інфраструктуру. Бізнес на відносинах з клієнтами.
2. Шаблон «довгий хвіст». Пропозиція менших партій і широкого асортименту товару / послуг.
3. Шаблон «Багатосторонні платформи». Об'єднання взаємозалежних груп клієнтів.
4. Шаблон «Безкоштовно». Реклама в моделі багатосторонньої платформи. Базові продукти безкоштовно, а інші – за гроші. Перевернута модель. Шаблон «Наживка і гачок».

Тема 3. Цільова аудиторія медичного закладу

1. Поняття цільової аудиторії, її призначення. Хто споживає послугу. Хто приймає рішення про покупку. Хто впливає на прийняття рішень. Хто оплачує покупку.
2. Опис цільової аудиторії.
3. Портрет клієнта. Його роль відмінності від цільової аудиторії.

Тема 4. Бачення клієнтів

1. Як створити ефективну команду для розробки нової бізнес-моделі? Правила підбору команди. Склад учасників команди.
2. Карта емпатії клієнта, її мета. Що клієнт бачить? Що клієнт чує? Що він дійсно думає й відчуває? Що він говорить і робить? Що завдає клієнтові болю? Що клієнт може отримати?
3. Як використовувати карту емпатії. Правила роботи з картою.

Тема 5. Розробка бізнес-моделі

1. Канва бізнес-моделі. Вигляд канви. Правила складання канви бізнес-моделі.
2. Генерація ідей. Правила мозкового штурму. Генерування ідей. Синтез ідей.
3. Сила питань «А що, якщо?». Проблеми зі створенням інноваційної бізнес-моделі. Приклади дивних інноваційних рішень, що принесли компаніям великі прибутки.

Тема 6. Відбір ідей та презентація бізнес-моделі

1. Методики відбору ідей. Методика «А що станеться ... ?». Методика проведення експерименту. Гра-тест «Спрацює / не спрацює».
2. SWOT-аналіз закладу. Сильні сторони. Слабкі сторони. Можливості. Загрози.
3. Презентація візуальної історії. Покрокова інструкція візуальної презентації.

Тема 7. Джерела збільшення доходів медичних закладів

1. Підвищення рівня сервісу. Ввічливість персоналу. Зручний, простий спосіб записатись до лікаря на консультацію. Стан приміщення лікарні.
2. Представлення в інтернеті інформації про медичний заклад і його послуги.
3. Як займатись продажами своїх послуг. Активне спілкування з існуючими та потенційними клієнтами. Активне просування послуг.
4. Реклама послуг.
5. Проведення опитування пацієнтів.
6. Проведення опитування персоналу.
7. Дослідження джерел доходу підприємств інших сфер діяльності.
8. Налагодження в медичному закладі управлінського обліку.
9. Диверсифікація послуг.

Тема 8. Основи ціноутворення на медичні послуги

1. Складові елементи ціни медичних послуг.
2. Методи визначення цін на медичні послуги. Призначення ціни на підставі собівартості медичної послуги. Призначення ціни на підставі цін конкурентів. Призначення ціни на унікальну послугу.

ЗАГАЛЬНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ І ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Успішне вивчення дисципліни «Бізнес-планування проєктів в сфері охорони здоров'я та фармації» передбачає:

- написання студентами контрольної роботи, що відповідає вимогам;
- завантаження її до системи Мудл;
- захист контрольної роботи;
- складання іспиту з дисципліни.

Завершальним етапом навчання на економічних спеціальностях в університеті є написання та захист студентом дипломної роботи. Контрольна робота з дисципліни «Бізнес-планування проєктів в сфері охорони здоров'я та фармації» дає можливість вже зараз підготувати частину своєї дипломної роботи. Якщо ви сумлінно виконаєте цю контрольну роботу, ви вже будете мати готову частину дипломної роботи.

Зміст контрольної роботи з дисципліни «Бізнес-планування проєктів в сфері охорони здоров'я та фармації» полягає у розробці бізнес-моделі медичного закладу.

Бізнес-модель розробляється лише командою. Одній людині важко генерувати стільки нових креативних ідей. Студенти самі формують склад своєї креативної команди. До неї можуть входити працівники медичної установи, які є студентами нашого університету, або не навчаються в університеті. Це можуть бути працівники однієї медичної установи або декількох.

Контрольна робота може виконуватись командою у складі до 3-х осіб. Презентувати розроблену бізнес-модель студент може самостійно або всією командою. Якщо контрольна робота готувалась командою зі студентів вашої групи, презентувати контрольну роботу мають всі члени команди.

Перед розробкою бізнес-моделі слід ознайомитись з лекціями дисципліни, які завантажені до системи Мудл. Рекомендую вивчити також і інші джерела. Зверніть увагу на платформу безкоштовних

онлайн-курсів Prometheus. Там знайдете цікаві курси з різних дисциплін, а також курс «Дизайн-мислення для інновацій», який надасть вам значну допомогу в розробці бізнес-моделі.

До підготовки контрольної роботи вам краще приступити заздалегідь, оскільки вона потребує часу на розробку. Якісна бізнес-модель розробляється протягом декількох днів, а то й тижнів. Проблема не в тому, що там великий обсяг роботи чи занадто складне завдання. Це креативна річ, і для доведення її до найкращого вигляду вам необхідно буде обміркувати певні речі, дізнатись різну інформацію.

Виконана контрольна робота має бути підготовлена і завантажена до системи Мудл до початку сесії. До контрольної роботи додаються фото складених Канви бізнес-моделі та Карти емпатії клієнтів. Канва бізнес-моделі та Карта емпатії клієнта мають бути складені на ватмані паперу за допомогою стікерів. Виготовлення цих інструментів у електронному вигляді НЕ допускається.

На заняттях під час екзаменаційної сесії ми розглянемо зміст виконаних вами контрольних робіт, оговоримо їх. За необхідності, уточнимо окремі моменти та проведемо коригування. Тому буде добре, якщо під час занять ви будете мати на руках роздрукований варіант контрольної роботи. Так буде легше її обговорювати.

Контрольна робота підлягає захисту. Захист контрольної роботи та складання іспиту з дисципліни будуть проходити у формі презентації розробленої бізнес-моделі медичного закладу.

Щодо будь-яких питань, які можуть виникнути у вас під час підготовки контрольної роботи і питань до іспиту, можете звертатись до мене через засоби зв'язку: **телефон, Viber, Telegram, WhatsApp** +38(067) 75 55 365.

E-mail: yevchuk.lyudmyla@gmail.com

Коли будете писати листа на пошту, у темі листа обов'язково вкажіть «Питання до контрольної роботи», «Питання щодо дисципліни», чи якимось по-іншому, щоб я зрозуміла, що це лист від моїх студентів. Попереджаю, якщо ви не вкажете тему листа або напишете там щось загальне, я можу вашого листа не прочитати. Я не відкриваю листи від невідомих і незрозумілих адрес, а відразу їх видаляю.

У який час можна звертатись?

Листи на електронну пошту можете писати у будь-який день, у будь-який час доби. Писати повідомлення на месенджери або дзвонити по телефону – до 20:00.

Викладач: Євчук Людмила Анатоліївна

ЗМІСТ

КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Зміст контрольної роботи з дисципліни «Бізнес-планування проєктів в сфері охорони здоров'я та фармації» полягає у розробці бізнес-моделі медичної установи.

ПОКРОКОВА ІНСТРУКЦІЯ з розробки бізнес-моделі медичної установи

Крок 1

Визначитись з видом медичного закладу, бізнес-модель якого буде розроблятися.

Крок 2

Створити креативну команду, що буде займатись розробкою бізнес-моделі медичної установи.

Не варто займатись розробкою бізнес-моделі самостійно. Практика доводить, що найбільш креативні, неочікувані та раціональні рішення генеруються саме під час командної роботи, на протипагу одноосібним розробкам.

Для генерування нових ефективних ідей для бізнес-моделі надзвичайно важливо зібрати правильну команду. Найбільш ефективною є команда у складі 3–9 осіб. Члени цієї команди повинні відрізнятись стажем роботи й рівнем досвіду, віком, бізнес-підрозділом, розумінням потреб клієнтів і наявним професійним досвідом.

Різнопланова команда для генерування інноваційних ідей у бізнес-моделюванні складається з таких учасників:

- працівників із різних підрозділів організації;
- людей різного віку;
- фахівців різних спеціальностей;
- працівників із різним стажем роботи та досвідом;
- людей із різним культурним тлом.

Крок 3

Команді ознайомитись з теоретичними матеріалами, що стосуються створення бізнес-моделі, які викладені у лекціях, що завантажені до системи Мудл.

Дуже рекомендую переглянути онлайн-курс «Дизайн мислення для інновацій», який розташований на платформі Prometheus. Це платформа безкоштовних онлайн-курсів з різних областей знань. У цьому курсі представлені декілька відео, які детально розповідають про підходи до побудови та зміни бізнес-моделі підприємства. Курс можна знайти за посиланням: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DT1101+2017_T3/about.

Буде корисним і знайомство з матеріалами джерел 1–9.

Крок 4

Підготувати матеріали:

- ватман чи інший вид аркушів великого розміру (формат А1 і більше) – декілька аркушів;
- маркери;
- самоклеїні папірці для нотаток (стікери), можна різнокольорові – багато;
- місце у приміщенні, де будуть розвішані аркуші ватману, з якими буде працювати ваша команда. Найкраще розмістити їх на вертикальній поверхні (стіні, дошці, іншому). Так буде видно і зрозуміло все, що зображено на ватмані.

Крок 5

Скласти перелік сегментів клієнтів, яких буде обслуговувати медична установа.

Рекомендації щодо сегментування клієнтів подано у лекції 3 «Цільова аудиторія медичного закладу» та 4 «Бачення клієнтів», що завантажені до системи Мудл.

Використовуючи відео-заняття на цю тему (відео розміщено на Мудлі) та матеріал статті за посиланням, скласти опис однієї цільової аудиторії вашого медичного закладу. Буде краще, якщо ви складете портрет клієнта. <http://kirulanov.com/kak-sostavit-portret-idealnogo-klienta/>.

Крок 6

Зобразити на ватмані схему Карти емпатії клієнта (рис. 1).

Методичні рекомендації з виконання контрольних робіт
та здачі іспиту з дисципліни «Бізнес-планування проектів
в сфері охорони здоров'я та фармації» для студентів економічних
спеціальностей заочної форми навчання

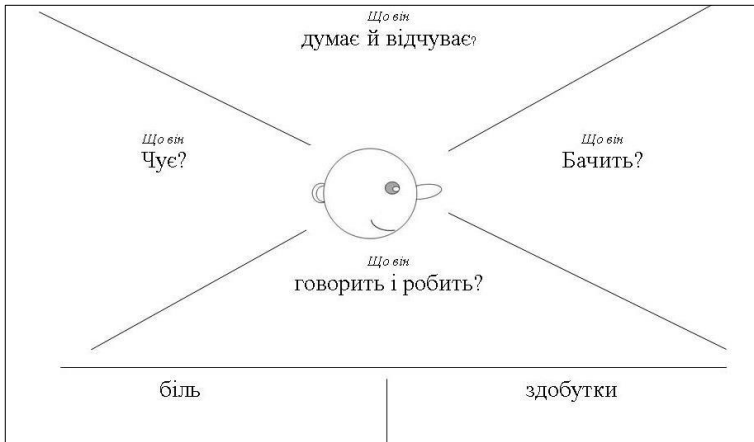


Рисунок 1. Карта емпатії клієнтів

Зразок карти також подано у лекції 4 «Бачення клієнтів», що завантажена до системи Мудл.

Крок 7

Скласти карту емпатії клієнтів. Зразок розроблених карт емпатії клієнта представлено на Мудлі у розділі «Матеріали для підготовки до сесії».

Карта буде мати стільки примірників, скільки сегментів клієнтів буде мати медична установа. Якщо, наприклад, визначено, що установа буде обслуговувати 4 сегменти клієнтів, необхідно буде скласти 4 різних карти емпатії. Для підготовки контрольної роботи і складання іспиту вам буде достатньо розробити одну карту для одного сегмента клієнтів, який ви описали, виконуючи Крок 5 цього завдання.

Під час складання карти емпатії клієнтів, як і у процесі розробки Канви бізнес-моделі, дотримуються правила: на одному стікері розміщують одну ідею. Найкраще цю ідею представляти візуально у вигляді малюнка та коротких написів.

Карта емпатії клієнта буде більш реальною, якщо для її розробки ви безпосередньо поспілкуєтесь з існуючими та потенційними клієнтами. Хто, як не вони, знає, що вони думають, відчувають, знають.

Дуже рекомендую **не уникати спілкування з клієнтами**. Повірте, за рахунок спілкування ви дізнаєтесь про такі речі, про які ніколи б

самі не здогадались. Вони вам нададуть багато цінних рекомендацій. У тому числі, ви зрозумієте, як, не витрачаючи великих грошей (а іноді й дешевше), покращити обслуговування своїх клієнтів.

Методика складання карти емпатії представлена у лекції 4 «Бачення клієнтів», що завантажена до системи Мудл.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами з цього питання [1, 5, 8, 9].

Крок 8

Ознайомитись зі змістом лекції 5 «Джерела збільшення доходів медичних закладів», що завантажена до системи Мудл.

Використовуючи матеріал лекції та власні міркування, обґрунтувати 10 пунктів плану збільшення доходів вашого медичного закладу. Зміст цього плану буде окремо подано у контрольній роботі.

Також зміст цього плану можете використати під час розробки Канви бізнес-моделі.

Крок 9

Ознайомитись зі змістом лекції 6 «Розробка бізнес-моделі», що завантажена до системи Мудл. Рекомендуємо ознайомитись з додатковим джерелом щодо цього питання [1].

Зобразити на ватмані Канву бізнес-моделі (рис. 2). Зразок розроблених канви бізнес-моделі представлено на Мудлі у розділі «Матеріали для підготовки до сесії».

Крок 10

Заповнити блок «Сегменти клієнтів» канви бізнес-моделі, які було визначено раніше.

Крок 11

Ознайомитись зі змістом питання 2 «Генерація ідей» лекції 6 «Розробка бізнес-моделі», що завантажена до системи Мудл. Рекомендуємо ознайомитись з додатковим джерелом з цього питання [1]. Креативній команді особливу увагу звернути на правила Мозкового штурму, які наведені у цьому питанні.

Заповнити на канві бізнес-моделі блок «Ціннісні пропозиції».

Методичні рекомендації з виконання контрольних робіт
та задачі іспиту з дисципліни «Бізнес-планування проектів
в сфері охорони здоров'я та фармації» для студентів економічних
спеціальностей заочної форми навчання

<i>Ключові партнери</i>	<i>Ключові види діяльності</i>	<i>Ціннісна пропозиція</i>	<i>Відносини з клієнтами</i>	<i>Сегменти клієнтів</i>
	<i>Ключові ресурси</i>		<i>Канали</i>	
<i>Структура витрат</i>			<i>Потоки доходів</i>	

Рис. 2. Канва бізнес-моделі

Під час розробки цього блоку використовувати побажання і вподобання клієнтів. Рекомендації щодо заповнення блоку канви розміщені у таблиці 1 та лекції 1 «Основи бізнес-планування для медичного закладу», що завантажена до системи МуДЛ.

Таблиця 1

Клієнтоцентричний проєкт бізнес-моделі

Структурні блоки канви бізнес-моделі	Питання, на які слід отримати відповіді від клієнта
Ціннісна пропозиція	Які проблеми має наш клієнт і як йому допомогти їх вирішити? Які сподівання має наш клієнт? Що ми можемо запропонувати клієнтам, враховуючи великий вплив на їх рішення емоційного аспекту?
Канали дистрибуції	Яким способом звертання надає перевагу клієнт? Як нашій компанії найкраще відповідати його стилю життя?
Відносини з клієнтом	Якими мають бути наші відносини з клієнтом (за його очікуваннями)?
Потоки доходів	За яку цінність чи цінності наш клієнт справді готовий заплатити?

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами з цього питання [1, 2, 3, 4, 5, 8, 9].

Крок 12

Заповнити на канві бізнес-моделі блок «Канали».

У процесі розробки цього блоку використовувати побажання і вподобання клієнтів. Рекомендації щодо заповнення блоку канви розміщені у таблиці 1 та лекції 1 «Основи бізнес-планування для медичного закладу», що завантажена до системи Мудл.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами щодо цього питання [1, 2, 3, 4, 5, 8, 9].

Крок 13

Заповнити на канві бізнес-моделі блок «Відносини з клієнтами».

Під час розробки блоку використовувати побажання і вподобання клієнтів. Рекомендації щодо заповнення цього блоку канви розміщені у таблиці 1 та лекції 1 «Основи бізнес-планування для медичного закладу», що завантажена до системи Мудл.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами щодо цього питання [1, 2, 3, 4, 5, 8, 9].

Крок 14

Заповнити на канві бізнес-моделі блок «Потоки доходів».

Розробляючи цей блок, використовувати побажання і вподобання клієнтів. Рекомендації щодо заповнення цього блоку канви розміщені у таблиці 1 та лекції 1 «Основи бізнес-планування для медичного закладу», що завантажена до системи Мудл.

У ході розробки потоків доходів врахувати план збільшення доходів медичного закладу, який було розроблено на кроці 8.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами щодо цього питання [1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9].

Крок 15

Заповнити на канві бізнес-моделі блок «Ключові ресурси».

Виходячи зі змісту попередньо заповнених блоків Канви, визначити, які ключові ресурси необхідні вашій медичній установі для створення ціннісної пропозиції клієнтам, яку ви визначили вище.

Методика й рекомендації щодо заповнення цього блоку канви розміщені у лекції 1 «Основи бізнес-планування для медичного закладу», що завантажена до системи Мудл.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами щодо цього питання [1, 2, 3, 4, 5, 8, 9].

Крок 16

Заповнити на канві бізнес-моделі блок «Ключові види діяльності».

Які види діяльності мають бути організовані у вашому медичному закладі, щоб ви могли забезпечувати всі ціннісні пропозиції клієнтам? Товари / послуги не всіх цих видів діяльності будуть безпосередньо продаватись клієнтам. Частина підрозділів будуть такими, що забезпечують діяльність інших підрозділів лікарні. Наприклад, охорона, пральня та інші.

Методика й рекомендації щодо заповнення цього блоку канви розміщені у лекції 1 «Основи бізнес-планування для медичного закладу», що завантажена до системи Мудл.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами щодо цього питання [1, 2, 4, 5, 8].

Крок 17

Заповнити на канві бізнес-моделі блок «Ключові партнерства».

Внесіть сюди записи про партнерів, з якими ви вже реально працюєте сьогодні і плануєте надалі продовжувати працювати. 3

якими новими установами точно будете працювати у найближчий час? З якими організаціями доцільно було б укласти партнерські стосунки для покращення функціонування вашого медичного закладу?

Поміркуйте, які нові партнерства можна було б створити, що надасть можливість вашій медичній установі:

- краще обслуговувати своїх клієнтів;
- розширити ціннісні пропозиції клієнтам;
- створити додаткові потоки доходів за рахунок збільшення видів послуг, пропозицій товарів;
- збільшити грошові потоки медичної установи за рахунок збільшення кількості обслуговуваних клієнтів та / або підвищення ціни на послуги медичної установи;
- збільшити потоки доходів за рахунок збільшення фінансування медичної установи державною / комунальною організацією, якій вона підпорядковується;
- полегшити доступ до необхідних ресурсів;
- зменшити вартість ресурсів, що використовуються;
- зменшити витрати вашого медичного закладу;
- відкрити нові перспективні можливості для вашого медичного закладу.

Інші види мотивації до укладення партнерських відносин, методика й рекомендації щодо заповнення цього блоку канви розміщені у лекції 1 «Основи бізнес-планування для медичного закладу», що завантажена до системи Мудл.

Для пошуку ідей щодо створення нових вигідних партнерств перегляньте також зміст та приклади успішних бізнес-моделей, які представлені у лекції 2 «Шаблони бізнес-моделей», що завантажена до системи Мудл.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами щодо цього питання [1, 2, 3, 4, 5, 8].

Крок 18

Заповнити на канві бізнес-моделі блок «Структура витрат».

Знаючи види ціннісних пропозицій для клієнтів, перелік ключових ресурсів, ключових видів діяльності та ключових партнерів, складіть перелік витрат вашої медичної установи. Це будуть витрати на: заробітну плату лікарям, заробітну плату допоміжного персоналу (якого саме?), нарахування на заробітну плату, медикаменти, охорона та інше. Лише перелік витрат, без проведення розрахунків.

Методичні рекомендації з виконання контрольних робіт
та здачі іспиту з дисципліни «Бізнес-планування проєктів
в сфері охорони здоров'я та фармації» для студентів економічних
спеціальностей заочної форми навчання

Рекомендації щодо заповнення цього блоку канви розміщені у лекції 1 «Основи бізнес-планування для медичного закладу», що завантажена до системи Мудл.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковими джерелами щодо цього питання [1, 2, 3, 4, 5, 8].

Крок 19

Ознайомитись зі змістом лекції 2 «Шаблони бізнес-моделей», що завантажена до системи Мудл.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковим джерелом щодо цього питання [1].

Крок 20

Відкоригувати окремі моменти блоків канви відповідно до ідей, що виникли під час перегляду лекції 2 «Шаблони бізнес-моделей».

Крок 21

Ознайомитись зі змістом питання 3 «Сила питань "А що, якщо?"» лекції 6 «Розробка бізнес-моделі», що завантажена до системи Мудл.

Відкоригувати окремі моменти блоків канви відповідно до ідей, що виникли на підставі матеріалу цього питання.

Крок 22

Ознайомитись зі змістом лекції 7 «Відбір ідей та презентація бізнес-моделі», що завантажена до системи Мудл.

Відкоригуйте ідеї канви бізнес-моделі, використовуючи методики відбору ідей, що подані у питанні 1 «Методики відбору ідей» у лекції.

Рекомендуємо ознайомитись з додатковим джерелом щодо цього питання [1].

Крок 23

Проведіть SWOT-аналіз свого медичного закладу, методика якого представлена в питанні 2 «SWOT-аналіз закладу» лекції 7 «Відбір ідей та презентація бізнес-моделі», що завантажена до системи Мудл.

Відкоригуйте ідеї канви бізнес-моделі відповідно до ідей, які ви отримали після проведення SWOT-аналізу.

Крок 24

Сформууйте кінцевий варіант бізнес-моделі.

Опишіть цей кінцевий варіант. Опис має займати до 5-ти сторінок тексту. Не зазначайте забагато деталей. Опис має бути конкретним, але не занадто детальним. У вигляді опису бізнес-моделі можна використати історію, яку ви будете розповідати під час презентації своєї бізнес-моделі.

Зміст контрольної роботи буде містити цей опис бізнес-моделі та додані фото.

Шаблон готової контрольної роботи подано нижче.

Крок 25

Зробіть фото Карти емпатії клієнтів та Канви бізнес-моделі, які ви розробили. Може бути представлено декілька фото. Буде добре, якщо це будуть фото разом з командою, що займалась розробкою бізнес-моделі.

Крок 26

Виконану контрольну роботу разом з фото завантажити до системи Мудл.

Крок 27

Підготуйте презентацію своєї бізнес-моделі, яку ви разом зі своєю командою будете робити під час сесії наступного семестру. Презентація командою розробленої бізнес-моделі буде зараховуватись як складання іспиту з дисципліни членами команди.

Рекомендації щодо підготовки візуальної презентації представлені у питанні 3 «Презентація візуальної історії» лекції 5 «Відбір ідей та презентація бізнес-моделі», що завантажена до системи Мудл.

Вдалим варіантом текстової частини презентації є використання методу «Сторітелінг». Зі змістом цієї методики можна ознайомитись на таких ресурсах:

1. Остервальдер А. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і для кожного / Александр Остервальдер, Ів Піньє ; [пер. з англ. Роман Корнута]. – Київ : Наш формат, 2017. – 288 с.

2. Дизайн-мислення для інновацій. Безкоштовний курс на платформі «Prometheus». – Режим доступу: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DTI101+2017_T3/about.

3. Пошукові системи інтернету.

Крок 28

Презентація бізнес-моделі під час сесії.

ШАБЛОН КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Титульний аркуш контрольної роботи подано в додатку А.

Завдання 1 – *Опис цільової аудиторії медичного закладу*

Подати опис цільової аудиторії або портрет клієнта, який ви склали під час виконання кроку 5 методичних рекомендацій.

Завдання 2 – *План збільшення доходів вашого медичного закладу*

Навести план із 10 пунктів щодо збільшення доходів вашого медичного закладу. Цей план ви розробляли під час виконання кроку 8 методичних рекомендацій.

Завдання 3 – *Опис бізнес-моделі медичного закладу*

Опишіть зміст бізнес-моделі вашого медичного закладу. Це зміст кроку 24 методичних рекомендацій.

Завдання 4 – *Фото Карти емпатії клієнтів та Канви бізнес-моделі.*

Додайте фото Карти емпатії клієнтів та Канви бізнес-моделі. Можна додати фото робочого процесу роботи команди на розробкою бізнес-моделі.

Канва бізнес-моделі та Карта емпатії клієнта мають бути складені **ЛИШЕ «ВЖИВУ»** на ватмані паперу за допомогою стікерів. Виготовлення цих інструментів у електронному вигляді НЕ допускається.

Фото можна вставити у контрольну роботу або додати на Мудл окремими файлами до контрольної роботи.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ТА СКЛАДАННЯ ІСПИТУ

Іспит з дисципліни буде проходити у формі презентації розробленої бізнес-моделі медичного закладу. Бізнес-модель має презентувати вся команда, що займалась її розробкою, зокрема ті її учасники, які є студентами нашого університету.

Рекомендації щодо підготовки презентації розробленої бізнес-моделі представлені у питанні 3 «Презентація візуальної історії» лекції 7 «Відбір ідей та презентація бізнес-моделі», що завантажена до системи Мудл.

Успішне складання іспиту з дисципліни передбачає виконання студентом таких вимог:

- розроблена «вживу» Карта епатії клієнтів та Канва бізнес-моделі медичної установи, розміром А1 чи аналогічного, зі стікерами;
- завантажені до системи Мудл виконана контрольна робота та фото Карти епатії клієнтів і Канви бізнес-моделі;
- фізична присутність студента під час занять з дисципліни у другому семестрі;
- активна участь студента у презентації розробленої бізнес-моделі;
- під час презентації має бути видно й показано внесок кожного члена команди у підготовку загального проекту.

Студентам, які брали участь у розробці бізнес-моделі, проте не були присутні під час її презентації, оцінка за іспит зараховуватись НЕ БУДЕ. Для складання іспиту з дисципліни такі студенти мають підготувати і презентувати окрему бізнес-модель. Зважаючи на академічну доброчесність, це не може бути плагіат бізнес-моделі, розробленої іншими студентами.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Остервальдер А. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і для кожного / Александр Остервальдер, Ів Піньє ; [пер. з англ. Роман Корнута]. – Київ : Наш формат, 2017. – 288 с.

2. Годин С. Фиолетовая корова. Сделайте свой бизнес выдающимся / Сет Годин ; [пер. с англ. В. Подейко]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 176 с.

3. Ариэли Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Дэн Ариэли ; [пер. с англ. П. Миронова]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 296 с.

4. Андрій Федорів: Як зняти ментальні шори. – Режим доступу: <http://video.management.com.ua/2014/06/18/andrij-fedoriv-yak-znyaty-mentalni-shory/>.

5. Дизайн-мислення для інновацій. Безкоштовний курс на платформі «Prometheus». – Режим доступу: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DTI101+2017_T3/about.

6. Как составить портрет идеального клиента в условиях digital-рынка? [Пошаговая инструкция]. – Режим доступа: <http://kirulanov.com/kak-sostavit-portret-idealnogo-klienta/>.

7. Купер А. Психбольница в руках пациентов / Алан Купер ; [пер. с англ. Е. Самородских]. – СПб. : Питер, 2018. – 384 с.

8. Prometheus. Платформа безкоштовних онлайн курсів. – Режим доступу: <https://prometheus.org.ua/>.

9. USP или Уникальное Торговое Предложение: что это такое и как его создать? [Инструкция с примерами]. – Режим доступа: <http://kirulanov.com/usp-ili-unikalnoe-torgovoe-predlozhenie/>.

Додаткові ресурси:

1. <http://adizes.me/>.

2. <http://forbes.net.ua/>.

3. <http://open.kmbs.ua/>.

4. <http://video.management.com.ua/>.

5. <http://www.companion.ua/>.

6. <http://www.gfk.com/uk-ua/>.

7. <http://www.leadership.name/>.

8. <http://www.management.com.ua/finance/>.

9. <http://www.vestnikmckinsey.ru/>.

**ЧОРНОМОРСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ПЕТРА МОГИЛИ**

Навчально-науковий інститут післядипломної освіти

Кафедра фінансів і кредиту

КОНТРОЛЬНА РОБОТА

з дисципліни «Бізнес-планування проєктів
в сфері охорони здоров'я та фармації»

Виконав(ла):

Студент(ка) 5 курсу групи 516мз
спеціальності «Менеджмент»

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

Перевірив:

д. е. н., проф. Євчук Л. А.

Миколаїв – 20__

ДЛЯ НОТАТОК

Навчальне видання

**Людмила Анатоліївна
ЄВЧУК**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
з виконання контрольних робіт та здачі іспиту з дисципліни
«Бізнес-планування проєктів
в сфері охорони здоров'я та фармації»
для студентів економічних спеціальностей
заочної форми навчання**

Методичні рекомендації

Випуск 355

Редактор *А. Бурмус*.

Технічний редактор *О. Петроченко*. Комп'ютерна верстка *Н. Кардаш*.
Друк *С. Волинець*. Фальцювально-палітурні роботи *О. Мішалкіна*.

Підписано до друку 14.09.2021.

Формат 60x84¹/₁₆. Папір офсет.

Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.

Ум. друк. арк. 1,39. Обл.-вид. арк. 0,74.

Тираж 5 пр. Зам. № 6383.

Видавець і виготовлювач: ЧНУ ім. Петра Могили.

54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десанників, 10.

Тел.: 8 (0512) 50-03-32, 8 (0512) 76-55-81, e-mail: rector@chmnu.edu.ua.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6124 від 05.04.2018.