Disynergy
Страница материала ↗
EXQT
Готовые ответы — на EXQT
Доступ к ответам приобретается отдельно.
Найти ответы ↗

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**
**«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»**

Факультет E-commerce

**Направление подготовки /специальность:** 38.03.06 Торговое дело
(код и наименование направления подготовки /специальности)

**Профиль/специализация:** Электронная коммерция
(наименование профиля/специализации)

**Форма обучения:** Очно-заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

**УТВЕРЖДАЮ**
Декан факультета E-commerce
Университета «Синергия»
_____
Э.Р. Жданов

# ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ
(вид практики)

# ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА
(тип практики)

обучающегося группы_____ _____.
(Шифр и № группы) (ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

_____
(наименование Профильной организации)

Срок прохождения практики: с «___» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

**Содержание индивидуального задания на практику:**

| № п/п | Виды работ |
|---|---|
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственная (профессионально-творческая практика) практики.<br>(вид практики, тип практики) |
| 2.1. | Кейс-задача № 1<br>Воспользовавшись общедоступной информацией об организации в которой Вы проходите практику (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, определите и запишите:<br>➔ полное официальное название и сокращенное официальное название компании;<br>➔ организационно-правовую форму компании;<br>➔ основные виды производимой продукции или оказываемых услуг (выполняемых работ);<br>➔ территориальное размещение компании;<br>➔ основные факторы внешней среды (делового окружения) компании. |
| 2.2. | Кейс-задача № 2<br>Основываясь на результатах решения предыдущей кейс-задачи, а также воспользовавшись дополнительной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, определите и запишите:<br>➔ структуру, состав компании;<br>➔ функциональные элементы (должности, обязанности, функции);<br>➔ выявите достоинства и недостатки организационной структуры;<br>➔ оцените уровень развития и внедрения цифровых технологий в деятельность компании. |
| 2.3. | Кейс-задача № 3<br>**Задача:**<br>Научиться создавать оргструктуру e-commerce проекта.<br>Что необходимо сделать:<br>Предложите и опишите в 2-3 предложениях несколько вариантов промо-акций исходя из стратегии бизнеса<br>**Например:**<br>Промо акции для онлайн-магазина бытовой техники:<br>1. Торговые пакеты (product bundling):<br>➔ Предложение скидки при покупке нескольких товаров вместе в виде пакета (например, холодильник + плита + вытяжка).<br>➔ Преимущества промо-акции – увеличение среднего чека заказа, стимулирование клиентов к покупке комплекта товаров<br>2. Распродажа в ограниченное время (Flash Sale):<br>➔ Проведение акции на ограниченное время (например, 24 часа) с глубокими скидками на популярные товары.<br>➔ Преимущества промо-акции – создание чувства срочности, увеличение |



**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

| № п/п | Виды работ |
|---|---|
| | конверсии, привлечение внимания покупателей. |
| 2.4. | Кейс-задача № 4<br>**Задача:**<br>Научиться использовать клиентский сервис как инструмент для интернет-магазина.<br>Для выполнения задания необходимо:<br>1.Предложить несколько вариантов повышения уровня клиентских впечатлений после покупок в вашем магазине.<br>2.Придумать и описать, как вы будете компенсировать клиентам их потери и недовольство в случае невыполнения или несвоевременного выполнения магазином обязательств.<br>**Например:**<br>1.Варианты повышения уровня клиентских впечатлений:<br>➔ Персонализированные благодарности.<br>➔ Специальные предложения для постпродажного обслуживания<br>➔ Персонализированные рекомендации и подборки<br>➔ Эксклюзивные доступы и привилегии<br>2. Варианты компенсации для клиентов:<br>➔ Полная или частичная компенсация стоимости заказа.<br>➔ Предложить клиенту полное или частичное возмещение стоимости заказа в случае серьезных недоразумений или задержек. Компенсация финансовых потерь поможет показать заботу о клиенте и создать позитивный опыт после негативного события.<br>➔ Дополнительная скидка или купон на следующую покупку.<br>➔ Предложить клиенту дополнительную скидку или купон на следующую покупку в качестве компенсации за неудобства. Это может стимулировать клиента вернуться за новой покупкой и улучшить впечатления. |
| 2.5. | Кейс-задача № 5<br>**Задача:**<br>Научиться проводить оценку продвижения товара в соц.сетях.<br>Необходимо прописать связку:<br>1. Цели<br>2.Задачи<br>3. KPI для своего бизнеса в соц.сетях<br>**Например:**<br>**1. Цели**<br>➔ Увеличение узнаваемости бренда.<br>◆ Сделать бренд более видимым и узнаваемым среди целевой аудитории в социальных сетях.<br>➔ Увеличение трафика на онлайн-магазин.<br>◆ Привлечь больше посетителей из социальных сетей на сайт онлайн-магазина.<br>➔ Увеличение конверсии и продаж.<br>◆ Увеличить количество покупок, совершаемых через социальные сети.<br>**2. Задачи**<br>➔ Создание качественного контента.<br>◆ Регулярное создание привлекательного контента (посты, сторис, видео) для соцсетей. |



**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

| № п/п | Виды работ |
|---|---|
| | ➔ Увеличение аудитории.<br>◆ Привлечение новых подписчиков с помощью таргетированных рекламных кампаний и активного взаимодействия с сообществом.<br>➔ Повышение вовлеченности аудитории.<br>◆ Стимулирование лайков, комментариев, репостов, общения с подписчиками.<br>➔ Проведение акций и конкурсов.<br>◆ Организация акций, скидок, конкурсов для повышения интереса и вовлеченности аудитории.<br>➔ Мониторинг и анализ результатов.<br>◆ Постоянный мониторинг показателей и анализ эффективности действий в соцсетях.<br>**3. KPI (Key Performance Indicators):**<br>➔ Увеличение числа подписчиков.<br>◆ Цель - X новых подписчиков в месяц.<br>➔ Увеличение трафика на сайт.<br>◆ KPI - Y переходов на сайт из соцсетей ежемесячно.<br>➔ Конверсия из соцсетей.<br>◆ KPI - Z количество покупок, совершаемых через соцсети ежемесячно.<br>➔ Уровень вовлеченности.<br>◆ Количество лайков, комментариев, репостов в соцсетях. KPI - A% увеличение вовлеченности аудитории за квартал.<br>➔ ROI от социальных медиа кампаний.<br>◆ Мониторинг общей отдачи от инвестиций в рекламу в соцсетях. |
| 3. | Систематизация собранного нормативного и фактического материала. |
| 4. | Оформление отчета о прохождении практики. |
| 5. | Защита отчета по практике. |

Обучающийся индивидуальное задание получил

_____ _____

(ФИО) (Подпись)

«___»_____ 20__г.



**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**
**«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»**

Факультет E-commerce

**Направление подготовки /специальность:** 38.03.06 Торговое дело
(код и наименование направления подготовки /специальности)

**Профиль/специализация:** Электронная коммерция
(наименование профиля/специализации)

**Форма обучения:** Очно-заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

# ОТЧЕТ

# ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(вид практики)

# ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА
(тип практики)

**Обучающийся** _____ (ФИО) _____ (подпись)

**Ответственное лицо**
**от Профильной организации**
М.П. (при наличии) _____ (ФИО) _____ (подпись)

**Москва 20__г.**



**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

**Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики**

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|---|---|
| Кейс-задача № 1 | |
| Кейс-задача № 2 | |
| Кейс-задача № 3 | |
| Кейс-задача № 4 | |
| Кейс-задача № 5 | |

Дата: _____ _____ _____

(подпись) (ФИО обучающегося)

**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

Декану факультета
E-commerce
Университета «Синергия»
Жданов Э.Р.

от _____
*(Ф.И.О. ответственного лица от Профильной организации)*

# СПРАВКА[1]

Дана _____ в том, что
*(Ф.И.О. обучающегося полностью)*
он(а) действительно проходил(а) **производственную (торгово-экономическая практика)____ практику** _____
*(наименование вида и типа практики)*
**(_____ 6 _____ недель)** в
*(количество недель)*
_____
*(наименование Профильной организации)*

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.
Обучающийся(аяся) _____ успешно прошел(а)
*(фамилия, инициалы обучающегося)*
инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

**Ответственное лицо от Профильной организации**
М.П. (при наличии)

_____ _____
*(Ф.И.О.)* *(подпись)*

«___» _____ 20__ г.

[1] Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации



**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

# Аттестационный лист

_____,
*(Ф.И.О. обучающегося)*

обучающий(ая)ся _____ 3 _____ курса _____очно-заочной _____ формы обучения
*(указать курс)* *(очной, очно-заочной, заочной)*

группы _____ по направлению подготовки/ специальности 38.03.06 Торговое дело,
*(шифр группы)* *(код, наименование направления подготовки/ специальности)*

профиль/ специализация Электронная коммерция _____,
*(наименование профиля/ специализации)*

успешно прошел(ла) производственную (торгово-экономическая практика) практику _____
*(наименование вида и типа практики)*

с «____» _____ 20_ года по «____» _____ 20_ года

## I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

**Индивидуальное задание обучающимся (нужное отметить √):**

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

**Владение материалом (нужное отметить √):**
**Обучающийся:**

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

**Задачи, поставленные на период прохождения практики, обучающимся (нужное отметить √):**

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

**Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики профилю соответствующей образовательной программы (нужное отметить √):**

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

**Ответы на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающийся (нужное отметить √):**

- дает аргументированные ответы на вопросы;
- дает ответы на вопросы по существу;
- дает ответы на вопросы не по существу;
- не может ответить на вопросы;

**Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):**

- отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен неверно;

**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими профессиональными компетенциями:**

| Код | Содержание компетенции | Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)* |
|---|---|---|
| **Общепрофессиональные компетенции** | | |
| ОПК-2 | Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности; | • высокий<br>• средний<br>• низкий |
| ОПК-6 | Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности. | • высокий<br>• средний<br>• низкий |
| **Профессиональные компетенции** | | |
| ПК-1 | Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами | • высокий<br>• средний<br>• низкий |
| ПК-2 | Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий | • высокий<br>• средний<br>• низкий |
| ПК-3 | Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах | • высокий<br>• средний<br>• низкий |

Примечание:

- Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
- Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

## II. Показатели и критерии оценивания результатов практики

| Оценочный критерий | Максимальное количество баллов | Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах) |
|---|---|---|
| Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики | 30 | |
| Оценка степени самостоятельности проведенного решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 30 | |
| Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных для решения практических кейсов-задач, | 40 | |



**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

| | | |
|---|---|---|
| необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | | |
| **Итоговая оценка:** | 100 | |

Замечания руководителя практики от Университета:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____.

Руководитель практики от Университета _____ _____
(подпись) (ФИО)



**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru