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 Спорта

Направление подготовки/ специальность: 38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: Спортивный менеджмент
(наименование профиля/специализации)

УТВЕРЖДАЮ
Академический директор
факультета Спорта
Университета «Синергия»
_____
О.В. Антоненко

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ
(вид практики)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ (ПРОЕКТНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ) ПРАКТИКУ
(тип практики)

обучающегося группы_____ _____.
(Шифр и № группы) (Ф.И.О обучающегося)

Место прохождения практики:

_____
(наименование Профильной организации/ профильного структурного подразделения Образовательной 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:[1]

Вариант №1

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента спортивной федерации, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность спортивной федерации с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – спортивной федерации.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.

<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

[1]Выбор соответствующего варианта индивидуального задания на производственную (технологическую (проектно-технологическую)) практику осуществляется в зависимости от места прохождения практики.

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

	Возможности	*Угрозы*
Внешние факторы		

Рис. 1 Матрица SWOT анализа спортивной федерации

2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** вашей спортивной организации, обратив внимание на следующие аспекты:

- наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении федерации, необходимых для успешного осуществления своей деятельности
- наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов спортивной федерации, необходимых для успешного осуществления своей деятельности
- достижение высоких спортивных результатов
- наличие уникальных продуктов
- способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты)
- оригинальные, креативные коммуникации
- положительный образ, репутация федерации
- налаженная система продаж
- наличие базы данных клиентов
- высокая лояльность клиентов и т.п.

Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать.

3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** вашей спортивной федерации, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для спортивной федерации

Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них.

4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** вашей спортивной федерации. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития спортивной федерации.

Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL:

- политические
- экономические
- социальные
- технологические
- экологические
- правовые

К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии.

Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние:

- клиентов
- поставщиков

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>- конкурентов
- маркетинговых посредников
- контактные аудитории
Помните, что нельзя путать возможности, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями спортивной федерации.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании.
5. Тщательно проанализируйте угрозы – факторы внешней среды, создающие негативные условия для спортивной федерации. Используете для этого рекомендации по анализу макро и микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды спортивной федерации, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов спортивной федерации необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта спортивной федерации. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта спортивной федерации. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашей федерации

Таблица 1
<table>
<tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr>
<tr><td rowspan="4"></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета спортивной федерации, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы федерация получает из бюджетных средств? Какие статьи доходов можно назвать рыночными? Кто является основным потребителем продуктов и услуг вашей спортивной федерации?</td></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития спортивной федерации, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для спортивной федерации, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать спортивной федерации, в особенности:
- проведение соревнований;
- продвижение сборной команды;
- работа с потребителями (зрители, медиа-аудитория, спонсоры);
- работа с органами государственной власти.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- популярность вида спорта;
- выступление спортсменов по виду спорта на международных и/или национальных соревнованиях.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
</table>

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
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[2]

[2] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №2

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента профессиональной спортивной лиги, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность спортивной лиги с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – спортивной лиги.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.

<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа спортивной лиги</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** вашей спортивной организации, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении лиги, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов спортивной лиги, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация лиги - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** профессиональной спортивной лиги, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для профессиональной спортивной лиги Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** вашей спортивной лиги. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития профессиональной спортивной лиги. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями спортивной лиги. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании. 5. Тщательно проанализируйте ***угрозы*** – факторы внешней среды, создающие

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>негативные условия для спортивной лиги. Используете для этого рекомендации по анализу макро и микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды профессиональной спортивной лиги, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов спортивной лиги необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта спортивной лиги. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта спортивной лиги. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашей лиги

Таблица 1
<table>
<tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr>
<tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
</table>

5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета спортивной лиги, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы лига получает из бюджетных средств? Какие статьи доходов можно назвать рыночными? Кто является</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>основным потребителем продуктов и услуг профессиональной спортивной лиги?</td></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>
Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития профессиональной спортивной лиги, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для профессиональной спортивной лиги, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать профессиональную спортивную лигу, в особенности:
- коммерциализация соревнований;
- расширение географии участников;
- работа с потребителями (зрители, медиа-аудитория, спонсоры);
- повышение качества мероприятий / услуг.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- экономическая эффективность соревнований;
- продвижение и популярность соревнований.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[3]

[3] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №3

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента любительской спортивной лиги, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность спортивной лиги с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – спортивной лиги.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.

<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа спортивной лиги</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** вашей спортивной организации, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении лиги, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов спортивной лиги, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация лиги - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** любительской спортивной лиги, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для любительской спортивной лиги Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** вашей спортивной лиги. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития любительской спортивной лиги. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями спортивной лиги. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании. 5. Тщательно проанализируйте ***угрозы*** – факторы внешней среды, создающие

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>негативные условия для спортивной лиги. Используете для этого рекомендации по анализу макро и микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды любительской спортивной лиги, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов спортивной лиги необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта спортивной лиги. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта спортивной лиги. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашей лиги

Таблица 1
<table><tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr><tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>
5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета спортивной лиги, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы лига получает из бюджетных средств? Какие статьи доходов можно назвать рыночными? Кто является</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>основным потребителем продуктов и услуг любительской спортивной лиги?</td></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>
Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития любительской спортивной лиги, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для любительской спортивной лиги, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать любительскую спортивную лигу, в особенности:
- коммерциализация соревнований;
- расширение географии участников;
- работа с потребителями (зрители, медиа-аудитория, спонсоры);
- повышение качества мероприятий / услуг.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- экономическая эффективность соревнований;
- продвижение и популярность соревнований.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[4]

[4] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №4

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента профессионального спортивного клуба, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность профессионального спортивного клуба с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – профессиональному спортивному клубу.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.
<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа спортивного клуба</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** вашей спортивной организации, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении клуба, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов профессионального спортивного клуба, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация клуба - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** вашего спортивного клуба, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для профессионального спортивного клуба Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** вашего профессионального спортивного клуба. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития спортивного клуба. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями профессионального спортивного клуба. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании.

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>5. Тщательно проанализируйте угрозы – факторы внешней среды, создающие негативные условия для профессионального спортивного клуба. Используете для этого рекомендации по анализу макро и микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды профессионального спортивного клуба, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов профессионального спортивного клуба необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта профессионального спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта профессионального спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашего клуба.

Таблица 1
<table>
<tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr>
<tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
</table>
5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета профессионального спортивного клуба, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы клуб получает из бюджетных средств (если получает)? Какие статьи доходов</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>можно назвать рыночными? Кто является основным потребителем продуктов и услуг профессионального спортивного клуба?</td></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>
Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития профессионального или любительского спортивного клуба, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для профессионального или любительского спортивного клуба, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать профессиональному спортивному клубу, в особенности:
- качество проводимых домашних матчей;
- совершенствование структуры управления клуба;
- работа с потребителями (зрители, медиа-аудитория, спонсоры);
- работа с государственными и общественными организациями.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- посещаемость матчей / медиа-аудитория;
- коммерциализация деятельности клуба.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[5]

[5] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №5

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента любительского спортивного клуба, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность любительского спортивного клуба с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – любительскому спортивному клубу.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.
<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа спортивного клуба</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** вашей спортивной организации, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении клуба, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов любительского спортивного клуба, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация клуба - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** вашего спортивного клуба, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для любительского спортивного клуба Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** вашего любительского спортивного клуба. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития спортивного клуба. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями любительского спортивного клуба. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании.

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>5. Тщательно проанализируйте угрозы – факторы внешней среды, создающие негативные условия для любительского спортивного клуба. Используете для этого рекомендации по анализу макро и микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды любительского спортивного клуба, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов любительского спортивного клуба необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта любительского спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта любительского спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашего клуба.

Таблица 1
<table><tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr><tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета любительского спортивного клуба, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы клуб получает из бюджетных средств (если получает)? Какие статьи доходов можно</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>назвать рыночными? Кто является основным потребителем продуктов и услуг любительского спортивного клуба?</td></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>
Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития профессионального или любительского спортивного клуба, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для профессионального или любительского спортивного клуба, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать любительскому спортивному клубу, в особенности:
- качество проводимых домашних матчей;
- совершенствование структуры управления клуба;
- работа с потребителями (зрители, медиа-аудитория, спонсоры);
- работа с государственными и общественными организациями.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- посещаемость матчей / медиа-аудитория;
- коммерциализация деятельности клуба.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[6]

[6] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №6

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента спортивно-оздоровительного или фитнес-клуба, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность спортивно-оздоровительного или фитнес-клуба с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – фитнес клубу.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.
<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа фитнес клуба</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** вашей спортивной организации, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении клуба, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов фитнес клуба, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация клуба - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** вашего фитнес клуба, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для фитнес клуба. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** вашего фитнес клуба. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития фитнес клуба. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями фитнес клуба. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании. 5. Тщательно проанализируйте ***угрозы*** – факторы внешней среды, создающие негативные условия для фитнес клуба. Используете для этого рекомендации по анализу

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>макро и микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды спортивного клуба, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов спортивного клуба необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашего клуба.

Таблица 1
<table>
<tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr>
<tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
</table>

5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета фитнес-клуба, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы фитнес-клуб получает из бюджетных средств, если получает? Кто является основным потребителем продуктов и услуг фитнес-клуба?</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>
Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития спортивно-оздоровительного или фитнес-клуба, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для фитнес-клуба, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать фитнес-клуб, в особенности:
- расширение или корректировка ассортимента услуг;
- продвижение фитнес-клуба;
- работа с потребителями (частные и корпоративные клиенты);
- совершенствование структуры управления.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- клиентская база;
- экономические критерии (прибыльность, окупаемость, рентабельность).
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[7]

[7] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №7

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента спортивного агентства, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность спортивного агентства с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – агентству.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.
<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа агентства</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** спортивного агентства, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении агентства, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов агентства, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация агентства - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** спортивного агентства, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для агентства Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** спортивного агентства. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития агентства. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями агентства. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании. 5. Тщательно проанализируйте ***угрозы*** – факторы внешней среды, создающие негативные условия для агентства. Используете для этого рекомендации по анализу макро и

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды спортивного агентства, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов спортивного клуба необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашего клуба.

Таблица 1
<table><tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr><tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>
5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета спортивного агентства, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы спортивного агентства получает из бюджетных средств? Какие статьи доходов можно назвать рыночными? Кто является основным потребителем продуктов и услуг спортивного агентства?</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>
Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития спортивного агентства, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для агентства или частного бизнеса в области спорта, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать спортивного агентства, в особенности:
- ассортимент услуг / товаров;
- повышение конкурентоспособности;
- работа с потребителями;
- продвижение и реклама организации.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- социальные критерии;
- экономические критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[8]

[8] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №8

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента муниципальной детской спортивной школы, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность муниципальной детской спортивной школы с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – агентству.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.
<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа агентства</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** муниципальной детской спортивной школы, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении агентства, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов агентства, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация агентства - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** муниципальной детской спортивной школы, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для агентства Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** муниципальной детской спортивной школы. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития агентства. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями агентства. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании. 5. Тщательно проанализируйте ***угрозы*** – факторы внешней среды, создающие негативные условия для агентства. Используете для этого рекомендации по анализу макро и

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды муниципальной детской спортивной школы, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов спортивного клуба необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашего клуба.

Таблица 1
<table><tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr><tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>
5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета спортивного агентства, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы муниципальной детской спортивной школы получает из бюджетных средств? Какие статьи доходов можно назвать рыночными? Кто является основным потребителем продуктов и услуг спортивного агентства?</td></tr>
<tr><td>2.5</td><td>Кейс-задача №5.</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>.</td><td>
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития муниципальной детской спортивной школы, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для агентства или частного бизнеса в области спорта, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать муниципальной детской спортивной школе, в особенности:
- ассортимент услуг / товаров;
- повышение конкурентоспособности;
- работа с потребителями;
- продвижение и реклама организации.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- социальные критерии;
- экономические критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[9]

[9] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №9

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента частной спортивной школы, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность частной спортивной школы с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – агентству.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.
<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа агентства</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** частной спортивной школы, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении агентства, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов агентства, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация агентства - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** частной спортивной школы, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для агентства Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** частной спортивной школы. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития агентства. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями агентства. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании. 5. Тщательно проанализируйте ***угрозы*** – факторы внешней среды, создающие негативные условия для агентства. Используете для этого рекомендации по анализу макро и

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды частной спортивной школы, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов спортивного клуба необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашего клуба.

Таблица 1
<table><tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr><tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>
5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета спортивного агентства, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы частной спортивной школы получает из бюджетных средств? Какие статьи доходов можно назвать рыночными? Кто является основным потребителем продуктов и услуг спортивного агентства?</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>
Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития частной спортивной школы, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для агентства или частного бизнеса в области спорта, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать частной спортивной школе, в особенности:
- ассортимент услуг / товаров;
- повышение конкурентоспособности;
- работа с потребителями;
- продвижение и реклама организации.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- социальные критерии;
- экономические критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[10]

[10] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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

Вариант №10

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (технологической (проектно-технологической)) практики</td></tr>
<tr><td>2.1.</td><td>Кейс-задача №1.
Дайте характеристику менеджмента спортивного сооружения, места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:
- организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);
- организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);
- характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);
- основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);
- основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность спортивного сооружения с указанием области их регулирования (в виде перечня).</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача №2.
1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации – агентству.
Помните, что сильные и слабые стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А возможности и угрозы – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).
Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.

<table>
<tr><td></td><td>Позитивное влияние</td><td>Негативное влияние</td></tr>
<tr><td></td><td>Сильные стороны</td><td>Слабые стороны</td></tr>
<tr><td>Внутренние факторы</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>Возможности</td><td>Угрозы</td></tr>
<tr><td>Внешние факторы</td><td></td><td></td></tr>
</table>
Рис. 1 Матрица SWOT анализа агентства</td></tr>
</table>

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
	2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** спортивного сооружения, обратив внимание на следующие аспекты: - наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении агентства, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов агентства, необходимых для успешного осуществления своей деятельности - достижение высоких спортивных результатов - наличие уникальных продуктов - способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты) - оригинальные, креативные коммуникации - положительный образ, репутация агентства - налаженная система продаж - наличие базы данных клиентов - высокая лояльность клиентов и т.п. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать. 3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** спортивного сооружения, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для агентства Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них. 4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** спортивного сооружения. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития агентства. Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL: - политические - экономические - социальные - технологические - экологические - правовые К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии. Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние: - клиентов - поставщиков - конкурентов - маркетинговых посредников - контактные аудитории Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями агентства. Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании. 5. Тщательно проанализируйте ***угрозы*** – факторы внешней среды, создающие негативные условия для агентства. Используете для этого рекомендации по анализу макро и

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td></td><td>микросреды, изложенные в предыдущем п.4.
Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача №3.
1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды спортивного сооружения, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. Конкурентами являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время наших клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.
2. Для проведения анализа конкурентов спортивного клуба необходимо выбрать один из ее продуктов:
- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары
Зафиксируйте свой выбор в таблице 1.
3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта спортивного клуба. Зафиксируйте результаты в таблице 1.
Для этого:
- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)
- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.
- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашего клуба.

Таблица 1
<table><tr><th>Продукт</th><th>Клиенты</th><th>Конкуренты</th></tr><tr><td rowspan="5"></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>
5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.</td></tr>
<tr><td>2.4.</td><td>Кейс-задача №4.
Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета спортивного агентства, применимо к объекту преддипломной практике. Какие доходы спортивного сооружения получает из бюджетных средств? Какие статьи доходов можно назвать рыночными? Кто является основным потребителем продуктов и услуг спортивного агентства?</td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Виды работ</th></tr>
<tr><td>2.5.</td><td>
Кейс-задача №5.
На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы №1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития спортивного сооружения, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:
1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для агентства или частного бизнеса в области спорта, места прохождения практики.
2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления деятельности, которые следует развивать спортивного сооружения, в особенности:
- ассортимент услуг / товаров;
- повышение конкурентоспособности;
- работа с потребителями;
- продвижение и реклама организации.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:
- социальные критерии;
- экономические критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Бизнес-процесс / функциональное направление</th><th>Критерии</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).
5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.
<table>
<tr><th>№</th><th>Описание риска / угрозы</th><th>Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Оформление отчета о прохождении практики.</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Защита отчета по практике.</td></tr>
</table>

Обучающийся индивидуальное задание получил(а)

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___» _____ 20__г.[11]

[11] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

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