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.
Проанализируйте уставные документы, положения о структурных подразделениях, комиссиях и комитетах спортивной федерации, на базе которой вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления спортивной федерации, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

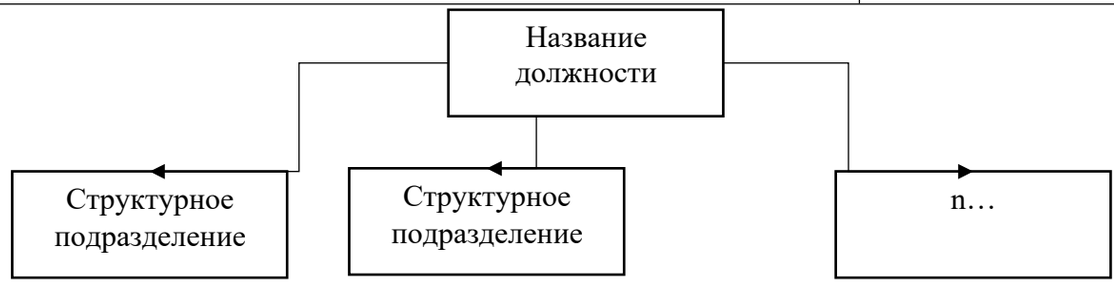
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения спортивной федерации</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления спортивной федерацией</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Необходимо показать за счет чего формируется бюджет спортивной федерации. Для этого необходимо описать основные источники доходов спортивной федерации. Ответьте на вопрос, может ли спортивная федерация получать бюджетные деньги? Необходимо описать основные статьи</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

расходов спортивной федерации.

2.3. **Кейс-задача № 3**.

1) Для проведения анализа целевых аудиторий спортивной федерации определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 ее основные маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбце таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные события** 1. Национальный чемпионат / Региональное первенство 2. Кубковые соревнования 3. Другие соревнования (детские, любительские и т.п.: 3.1 … 3.2 … 3.3 …	 1. …… 2. …… 3.1 …… 3.2 …… 3.3 ……
2	**Спортивные услуги** 1. Членство как услуга 2. Услуги спортивных школ и клубов, принадлежащих федерации	 …… ……
3	**Образовательные услуги** 1. Для тренеров 2. Для менеджеров	 1 …… 2 ……
4	**Консультационные услуги**	 ……
5	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1 …… 2 ……
6	**Услуги аренды** 1. Спортивные арендаторы 2. Коммерческие арендаторы	 1 …… 2 ……
7	**Информационные продукты** 1. Услуги для членов федерации 2. Сайт федерации 3. Аккаунты в соцсетях 4. Журнал федерации	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……

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

	5. Видео продукты федерации	5 ……
8	**Медиа права**	……
9	**Лицензионные права**	……
10	**Имиджевые права**	……
11	**Спортивные товары** 1 Экипировка 2 Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……
12	**Другие продукты (укажите)**	…… ……

4) Выберите одну из целевых аудиторий для последующего более глубокого анализа
5) Попробуйте определить следующие характеристики выбранной целевой группы:
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)
- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби, религиозность)
- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)
6) Результаты решения поставленной задачи представьте руководителю практики.

2.4. **Кейс-задача № 4.**

1. Для проведения анализа конкурентов спортивной федерации определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 ее основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов вашей спортивной федерации, проведите их поиск во внешней среде спортивной федерации.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 1.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Национальный чемпионат / Региональное первенство	1. ……	1. ……

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

		2. Кубковые соревнования 3. Другие соревнования (детские, любительские и т.п.: 3.1 … 3.2 … 3.3 …	2. …… 3.1 …… 3.2 …… 3.3 ……	2. …… 3.1 …… 3.2 …… 3.3 ……
	2	**Спортивные услуги** 1. Услуги спортивных школ и клубов, принадлежащих федерации	…… ……	…… ……
	3	**Образовательные услуги** 1. Для тренеров 2. Для менеджеров	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
	4	**Консультационные услуги**	……	……
	5	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
	6	**Услуги аренды** 1. Спортивные арендаторы 2. Коммерческие арендаторы	 1 …… 2 ……	 1 ……... 2 ……
	7	**Информационные продукты** 1. Сайт федерации 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал федерации 4. Видео продукты федерации	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……	 1 ……..… 2 ……...… 3 …… 4 ……
	8	**Медиа права**	……	……
	9	**Лицензионные права**	……	……
	10	**Имиджевые права**	……	……
	11	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
	12	**Другие продукты (укажите)**		

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

		……	……

4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов:
- позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с вашей спортивной федерацией.
- основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов
5. Разработайте предложения по возможным действиям вашей спортивной федерации, направленные на противодействие выявленным конкурентам.
6. Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов спортивной федерации. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
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.
Проанализируйте уставные документы и положения о структурных подразделениях профессиональной спортивной лиги, на базе которой вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления спортивной лиги, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

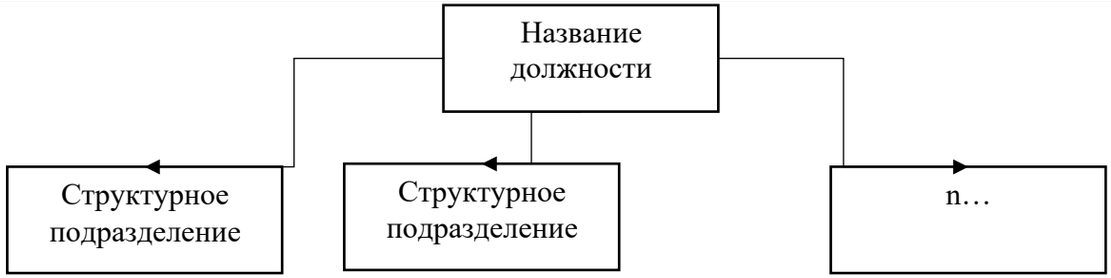
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения профессиональной спортивной лиги</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления профессиональной спортивной лиги</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Необходимо показать за счет чего формируется бюджет профессиональной спортивной лиги. Для этого необходимо описать основные источники доходов спортивной лиги. Ответьте на вопрос, может ли профессиональная спортивная лига получать бюджетные деньги? Необходимо описать основные статьи расходов профессиональной спортивной лиги. Какие из источников доходов являются ключевыми для лиги? Составьте диаграмму, в которой будут отражены доли каждого источника доходов в общем бюджете лиги.
Отдельно следует описать в каких отношениях находится лига с клубами и спортивной федерацией.</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

2.3. **Кейс-задача № 3**.

1) Для проведения анализа целевых аудиторий спортивной лиги определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 ее основные маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбце таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные события** 1. Главный турнир лиги 2. Другие соревнования (дивизионы)	 1…… 2……
2	**Спортивные услуги** 1. Участие (членство) в лиге 2. Услуги спортивных школ и клубов, принадлежащих лиге	 1…… 2……
3	**Образовательные услуги** 1. Для тренеров / судей 2. Для менеджеров	 1…… 2. ……
4	**Консультационные услуги**	 ……
5	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1. …… 2. ……
6	**Услуги аренды** 1. Спортивные арендаторы 2. Коммерческие арендаторы	 1. …… 2. ……
7	**Информационные продукты** 1. Сайт лиги 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал лиги 4. Видео продукты лиги	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
8	**Медиа права**	 ……
9	**Лицензионные права**	……
10	**Имиджевые права**	……

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

	11	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……
	12	**Другие продукты (укажите)**	……

4) Выберите одну из целевых аудиторий лиги для последующего более глубокого анализа
5) Определите следующие характеристики выбранной целевой аудитории лиги:
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- особое внимание следует обратить на целевые группы, относящиеся к категории в2в
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)
- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби, религиозность)
- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)
6) Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.4. **Кейс-задача № 4.**

1. Для проведения анализа конкурентов профессиональной спортивной лиги определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 ее основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов исследуемой профессиональной спортивной лиги, проведите их поиск во внешней среде спортивной лиги.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 2.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Главный турнир лиги 2. Другие соревнования (дивизионы)	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
2	**Спортивные услуги** 1. Участие (членство) в лиге 2. Услуги спортивных школ и клубов, принадлежащих лиге	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
3	**Образовательные услуги** 1. Для тренеров / судей 2. Для менеджеров	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……

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

	4	**Консультационные услуги**	…… ……	…… ……
	5	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
	6	**Услуги аренды** 1. Спортивные арендаторы 2. Коммерческие арендаторы	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
	7	**Информационные продукты** 1. Сайт лиги 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал лиги 4. Видео продукты лиги	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
	8	**Медиа права**	……	……
	9	**Лицензионные права**	……	……
	10	**Имиджевые права**	……	……
	11	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
	12	**Другие продукты (укажите)**	…… ……	…… ……
	4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов: - позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с исследуемой профессиональной спортивной лигой. - основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов - особое внимание следует обратить на конкурентов в сегменте в2в 5. Разработайте предложения по возможным действиям профессиональной спортивной лиги, направленные на противодействие выявленным конкурентам. 6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.			
2.5.	**Кейс-задача № 5.**			

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

	У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у профессиональной спортивной лиги. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

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.
Проанализируйте уставные документы и положения о структурных подразделениях любительской спортивной лиги, на базе которой вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления любительской спортивной лиги, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

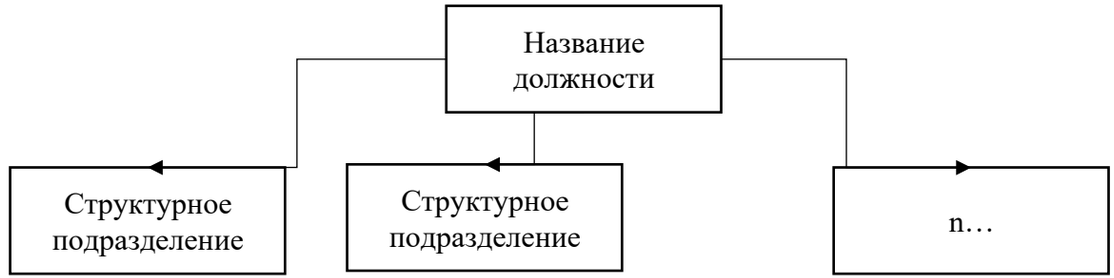
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения любительской спортивной лиги</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления любительской спортивной лиги</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Необходимо показать за счет чего формируется бюджет любительской спортивной лиги. Для этого необходимо описать основные источники доходов спортивной лиги. Ответьте на вопрос, может ли любительская спортивная лига получать бюджетные деньги? Необходимо описать основные статьи расходов любительской спортивной лиги. Какие из источников доходов являются ключевыми для нее? Составьте диаграмму, в которой будут отражены доли каждого источника доходов в общем бюджете лиги.
Отдельно следует описать в каких отношениях находится любительской лига с клубами и спортивными федерациями.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача № 3.</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

1) Для проведения анализа целевых аудиторий любительской спортивной лиги определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 ее основные маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбце таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные события** 1. Главный турнир лиги 2. Другие соревнования	 1…… 2……
2	**Спортивные услуги** 1. Участие в турнире лиги (членство)	 1……
3	**Образовательные услуги** 1. Для тренеров / судей 2. Для менеджеров	 1…… 2. ……
4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1. …… 2. ……
5	**Информационные продукты** 1. Сайт лиги 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал лиги 4. Видео продукты лиги	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
6	**Медиа права**	……
7	**Лицензионные права**	……
8	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……
9	**Другие продукты (укажите)**	……

4) Выберите одну из целевых аудиторий лиги для последующего более глубокого анализа. Обратите внимание на особую роль клубов, входящие в лигу.
5) Определите следующие характеристики выбранной целевой аудитории лиги:

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

	- примерное количество человек, входящих в эту группу - следует обратить внимание на целевые группы, относящиеся к категории в2в - географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории) - демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол) - психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби, религиозность) - поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта) 6) Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.
2.4.	**Кейс-задача № 4.** 1. Для проведения анализа конкурентов любительской спортивной лиги определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 ее основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов. 2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов исследуемой любительской спортивной лиги, проведите их поиск во внешней среде спортивной лиги. 3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 2. Таблица 3

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

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Главный турнир лиги 2. Другие соревнования	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
2	**Спортивные услуги** 1. Участие в турнире лиге (членство)	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
3	**Образовательные услуги** 1. Для тренеров / судей 2. Для менеджеров	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
5	**Информационные продукты** 1. Сайт лиги 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал лиги 4. Видео продукты лиги	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
6	**Медиа права**	……	……
7	**Лицензионные права**	……	……
8	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
9	**Другие продукты (укажите)**	……	……

4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов:
- позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с исследуемой любительской спортивной лигой.
- основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов
- особое внимание следует обратить на конкурентов в сегменте в2в

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

	5. Разработайте предложения по возможным действиям любительской спортивной лиги, направленные на противодействие выявленным конкурентам. 6. Результаты решения поставленной задачи изложите отдельным документом и представьте его руководителю практики.
2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у любительской спортивной лиги. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

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.
Проанализируйте уставные документы и положения о структурных подразделениях профессионального спортивного клуба в игровом виде спорта, на базе которого вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления спортивным клубом, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

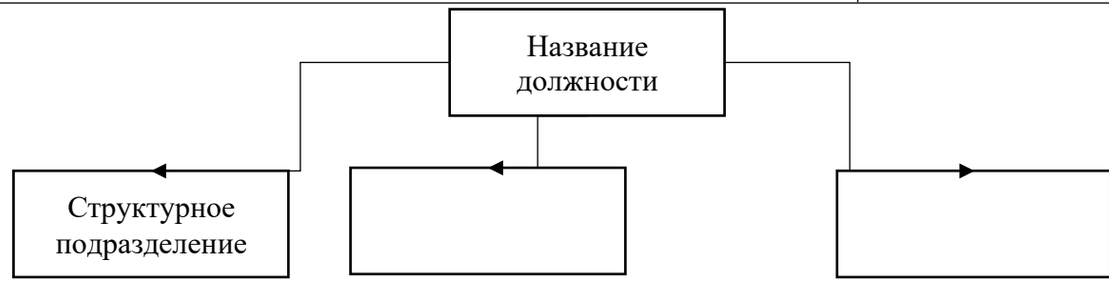
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения профессионального спортивного клуба</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления профессионального спортивного клуба</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Необходимо показать за счет чего формируется бюджет профессионального спортивного клуба. Для этого необходимо описать основные источники доходов профессионального спортивного клуба. Ответьте на вопрос, может ли профессиональный спортивный клуб получать бюджетные деньги? Необходимо описать основные статьи расходов профессионального спортивного клуба. Какие из источников доходов являются ключевыми для клуба? Составьте диаграмму, в которой будут отражены доли каждого источника доходов в общем бюджете 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

2.3.

Кейс-задача № 3.

1) Для проведения анализа целевых аудиторий профессионального спортивного клуба определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 его основные маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбце таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные события** 1. Официальные домашние матчи клуба 2. Другие соревнования (мемориальные, товарищеские, детские и т.п.)	 1…… 2. ……
2	**Спортивные услуги** Услуги спортивной школы / секций клуба	 ……
3	**Образовательные услуги** Для менеджеров	 ……..
4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1. …… 2. ……
5	**Услуги аренды** 1. Спортивные арендаторы 2. Коммерческие арендаторы	 1. …… 2. ……
6	**Информационные продукты** 1. Сайт клуба 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал клуба 4. Видео продукты клуба	 1 …… 2 ……..…… 3 …… 4 ……
7	**Лицензионные права**	……
8	**Имиджевые права**	……
9	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……
10	**Другие продукты (укажите)**	……

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

4) Выберите одну из целевых аудиторий клуба для последующего более глубокого анализа
5) Определите следующие характеристики выбранной целевой аудитории клуба:
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)
- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби)
- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)
6) Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.4.

Кейс-задача № 4.

1. Для проведения анализа конкурентов спортивного клуба определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 его основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов вашего спортивного клуба, проведите их поиск во внешней среде спортивного клуба.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 1.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Официальные домашние матчи клуба 2. Другие соревнования (мемориальные, товарищеские, детские и т.п.)	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
2	**Спортивные услуги** Услуги спортивной школы \ секций клуба	…… ……	…… ……

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

3	**Образовательные услуги** Для менеджеров	……	……
4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
5	**Услуги аренды** 1. Спортивные арендаторы 2. Коммерческие арендаторы	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
6	**Информационные продукты** 1. Сайт клуба 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал клуба 4. Видео продукты клуба	1 …… 2…….. 3 …… 4 ……	1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
7	**Лицензионные права**	……	……
8	**Имиджевые права**	……	……
9	**Спортивные товары** 1. Экипировка 1. Атрибутика и сувениры	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
10	**Другие продукты (укажите)**	…… ……	…… ……

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

	4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов: - позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с вашим спортивным клубом - основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов 5. Разработайте предложения по возможным действиям вашего спортивного клуба, направленные на противодействие выявленным конкурентам. 6. Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.
2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у профессионального спортивного клуба. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

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.
Проанализируйте уставные документы и положения о структурных подразделениях любительского спортивного клуба в игровом виде спорта, на базе которого вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления спортивным клубом, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

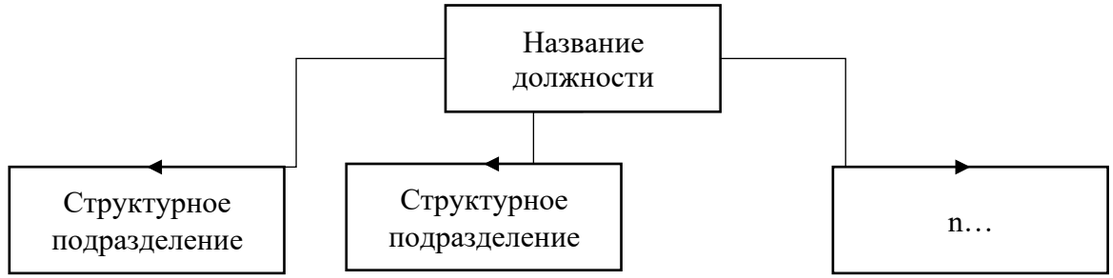
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения любительского спортивного клуба</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления любительского спортивного клуба</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Необходимо показать за счет чего формируется бюджет любительского спортивного клуба. Для этого необходимо описать основные источники доходов любительского спортивного клуба. Ответьте на вопрос, может ли любительского спортивный клуб получать бюджетные деньги? Необходимо описать основные статьи расходов любительского спортивного клуба. Какие из источников доходов являются ключевыми для клуба? Составьте диаграмму, в которой будут отражены доли каждого источника доходов в общем бюджете 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

2.3. **Кейс-задача № 3**.

1) Для проведения анализа целевых аудиторий любительского спортивного клуба определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 его основные маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбце таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные события** 1. Официальные домашние матчи клуба 2. Другие соревнования (мемориальные, товарищеские, детские и т.п.)	 1…… 2. ……
2	**Спортивные услуги** Тренировочные услуги для спортсменов клуба	 …… ……
3	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1. …… 2. ……
4	**Информационные продукты** 1. Сайт клуба 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал клуба 4. Видео продукты клуба	 1 …… 2 ……..…… 3 …… 4 ……
5	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……
6	**Другие продукты (укажите)**	…… ……

4) Выберите одну из целевых аудиторий клуба для последующего более глубокого анализа
5) Определите следующие характеристики выбранной целевой аудитории клуба:
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)

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

- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби)
- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)

6) Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.4. **Кейс-задача № 4.**

1. Для проведения анализа конкурентов спортивного клуба определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 его основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов вашего спортивного клуба, проведите их поиск во внешней среде спортивного клуба.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 1.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Официальные домашние матчи клуба 2. Другие соревнования (мемориальные, товарищеские, детские и т.п.)	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
2	**Спортивные услуги** Тренировочные услуги для спортсменов клуба	…… ……	…… ……
3	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
4	**Информационные продукты** 1. Сайт клуба 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал клуба 4. Видео продукты клуба	1 …… 2…….. 3 …… 4 ……	1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
5	**Спортивные товары** 1. Экипировка 1. Атрибутика и сувениры	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
6	**Другие продукты (укажите)**	…… ……	…… ……

4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов:
- позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с вашим спортивным клубом

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

	- основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов 5. Разработайте предложения по возможным действиям вашего спортивного клуба, направленные на противодействие выявленным конкурентам. 6. Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.
2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у любительского спортивного клуба в игровом виде спорта. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

Обучающийся индивидуальное задание получил

_____ _____
(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.
Проанализируйте уставные документы, стандарты качества работы сети фитнес-центров и положения о структурных подразделениях фитнес-центра или фитнес-клуба, на базе которого вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления конкретного фитнес-клуба в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

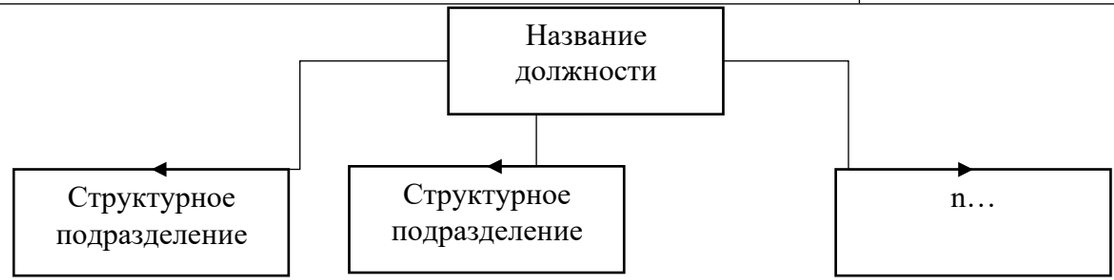
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><td>№</td><td>Наименование структурного подразделения фитнес-центра / фитнес-клуба</td><td>Краткая характеристика выполняемых функций</td></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления конкретного фитнес-клуба</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Попробуйте показать за счет чего формируется бюджет фитнес-клуба, который оказывает населению спортивно-оздоровительные услуги. Какие может назвать основные источники доходов фитнес-клуба? На что расходует в своей деятельности фитнес-клуб? Какие можно назвать статьи расходов?</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

2.3. **Кейс-задача № 3**.

1) Для проведения анализа целевых аудиторий фитнес клуба определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 ее основные маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбца таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные услуги** 1. Групповые занятия 2. Индивидуальные занятия	 1 …… 2 ……
2	**Спортивные события** (внутри клубные и межклубные соревнования)	…… ……
3	**Образовательные услуги** 1. Для тренеров 2. Для менеджеров	 1 …… 2 ……
4	**Консультационные услуги**	…… ……
5	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1 …… 2 ……
6	**Услуги аренды** 1. Спортивные арендаторы 2. Коммерческие арендаторы	 1 …… 2 ……
7	**Информационные продукты** 1. Сайт фитнес клуб 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал фитнес клуб 4. Видео продукты фитнес клуб	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
8	**Лицензионные права** (франчайзинг)	…… ……
9	**Имиджевые права**	…… ……
10	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……

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

	11	**Другие продукты (укажите)**	…… ……

4) Выберите одну из целевых аудиторий фитнес клуба для последующего более глубокого анализа
5) Определите следующие характеристики выбранной целевой группы:
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)
- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби, религиозность)
- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)
6). Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.4. **Кейс-задача № 4.**

1. Для проведения анализа конкурентов фитнес клуба определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 его основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов вашего спортивного клуба, проведите их поиск во внешней среде спортивного клуба.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 1.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Официальные домашние матчи клуба 2. Другие соревнования (мемориальные, товарищеские, детские и т.п.)	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
2	**Спортивные услуги** Услуги спортивной школы / секций клуба	…… ……	…… ……
3	**Образовательные услуги** Для менеджеров	……	……
4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
5	**Услуги аренды**		

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

		1. Спортивные арендаторы 2. Коммерческие арендаторы	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
	6	**Информационные продукты** 1. Сайт клуба 2. Аккаунты в соцсетях 3. Журнал клуба 4. Видео продукты клуба	 1 …… 2…… 3 …… 4 ……	 1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
	7	**Лицензионные права**	……	……
	8	**Имиджевые права**	……	……
	9	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……	 1 …… 2 ……
	10	**Другие продукты (укажите)**	……	…… …
	4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов: - позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с вашим фитнес-клубом - основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов 5. Разработайте предложения по возможным действиям вашего фитнес-клуба, направленные на противодействие выявленным конкурентам. 6. Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.			
2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у фитнес-клуба. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.			
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.			
4.	Оформление отчета о прохождении практики.			
5.	Защита отчета по практике.			

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.
Проанализируйте уставные документы и положения о структурных подразделениях спортивного агентства, на базе которого вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления данной организацией, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

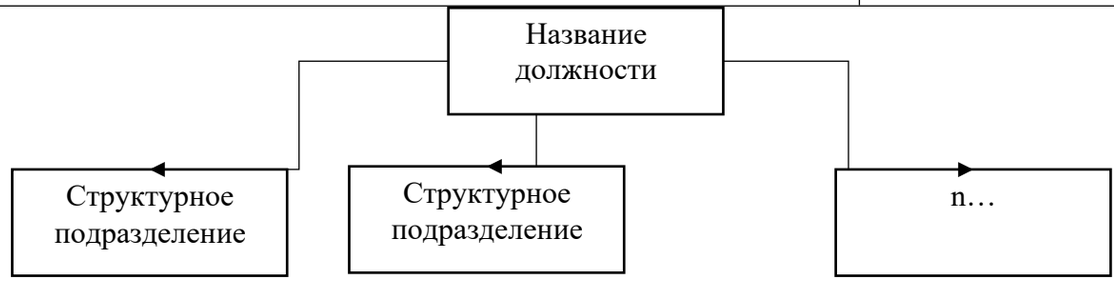
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения спортивного агентства</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления спортивным агентством</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Спортивное агентство оказывает спортивным организациям различные услуги. Попробуйте их назвать и покажите основные источники доходов спортивного агентство? На что тратит средства спортивное агентство и покажет основные статьи расходов?</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача № 3.
1) Для проведения анализа целевых аудиторий спортивного агентства определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 ее основные</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

маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбца таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные услуги** (проведение сборов, тренировочных лагерей)	……
2	**Агентская деятельность в отношении спортсменов**	……
3	**Спортивные события** 1. Собственные события 2. Организация и проведение событий по заказу	 1 …… 2 ……
4	**Образовательные услуги** 1. Собственные программы 2. Организация обучения по заказу	 1 …… 2 ……
5	**Консультационные услуги** 1. Стратегический консалтинг 2. Юридический консалтинг 3. Финансовый консалтинг	 1 …… 2 …… 3 ……
6	**Маркетинговые услуги** 1. Разработка предложений для спонсоров и рекламодателей 2. Рекламные услуги 3. Организация промо событий 4. Digital 5. Брендинг	 1 …… 2 …… 3 …… 4 …… 5 ……
7	**Информационные продукты** 1. Сайт спортивного агентства 2. Аккаунты в соцсетях 3. Видео продукты фитнес клуб	 1 …… 2 …… 3 ……
8	**Лицензионные права** 1. Разработка программ франчайзинга 2. Разработка лицензионных программ	 1 …… 2 ……

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

	9	**Имиджевые права** Услуги по разработке программ работы с имиджевыми правами	……
	10	**Спортивные товары** Услуги по разработке программ мерчандайзинга	……
	11	**Другие продукты (укажите)**	……

4) Выберите одну из целевых аудиторий спортивного агентства для последующего более глубокого анализа
5) Определите следующие характеристики выбранной целевой группы:
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)
- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби, религиозность)
- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)
6) Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.4. **Кейс-задача № 4.**

1. Для проведения анализа конкурентов спортивного агентства определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 его основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов вашего спортивного агентства, проведите их поиск во внешней среде.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 1.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные услуги** (проведение сборов, тренировочных лагерей)	……..……..……	…… ……
2	**Агентская деятельность в отношении спортсменов**	……	……
3	**Спортивные события** 1. Собственные события 2. Организация и проведение событий по заказу	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……

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

4	**Образовательные услуги** 1. Собственные программы 2. Организация обучения по заказу	 1 ..... 2	 1 ..... 2 .....
5	**Консультационные услуги** 1. Стратегический консалтинг 2. Юридический консалтинг 3. Финансовый консалтинг	 1 ..... 2 ..... 3	 1 ..... 2 ..... 3 .....
6	**Маркетинговые услуги** 1. Разработка предложений для спонсоров и рекламодателей 2. Рекламные услуги 3. Организация промо событий 4. Digital 5. Брендинг	 1..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5	 1 ..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5 .....
7	**Информационные продукты** 1. Сайт спортивного агентства 2. Аккаунты в соцсетях 3. Видео продукты фитнес клуба	 1 ..... 2 ..... 3	 1 ..... 2 ..... 3 .....
8	**Лицензионные права** 1. Разработка программ франчайзинга 2. Разработка лицензионных программ	 1 ..... 2	 1 ..... 2 .....
9	**Имиджевые права** Услуги по разработке программ работы с имиджевыми правами	....	....
10	**Спортивные товары** Услуги по разработке программ мерчандайзинга		 ....
11	**Другие продукты (укажите)**	....	....

4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов:
- позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с вашим спортивным агентством - основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов
5. Разработайте предложения по возможным действиям вашего спортивного агентства, направленные на противодействие выявленным конкурентам.

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

	6. Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.
2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у спортивного агентства. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

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.
Проанализируйте уставные документы и положения о структурных подразделениях муниципальной детской спортивной школы, на базе которого вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления спортивным клубом, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

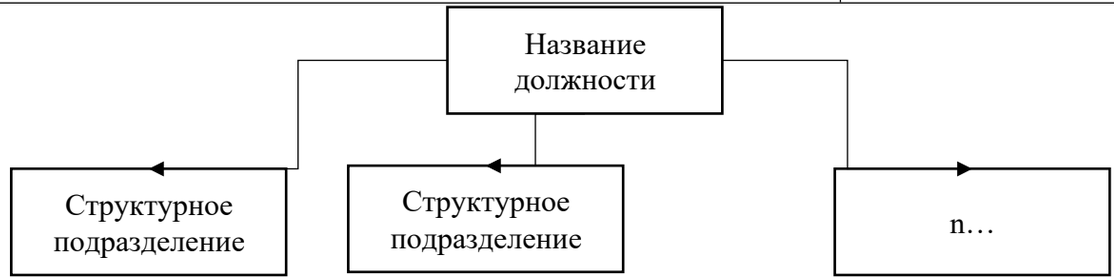
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения муниципальной детской спортивной школы</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления муниципальной детской спортивной школы</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Необходимо показать за счет чего формируется бюджет муниципальной детской спортивной школы. Для этого необходимо описать основные источники ее доходов. Ответьте на вопрос, в какой форме муниципальной детская спортивная школа получает бюджетные средства? Необходимо описать основные статьи расходов спортивной школы. Какие из источников доходов являются ключевыми для нее? Составьте диаграмму, в которой будут отражены доли каждого источника доходов в общем бюджете школы.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача № 3.</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

1) Для проведения анализа целевых аудиторий муниципальной детской спортивной школы определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 его основные маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбце таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные события** 1. Спортивные соревнования, проводимые школой	 1…… 2. ……
2	**Спортивные услуги** 1. Тренировочные услуги по государственному заданию 2. Коммерческие спортивные услуги	 …… ……
3	**Услуги аренды**	
4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1. …… 2. ……
5	**Информационные продукты** 1. Сайт школы 2. Аккаунты в соцсетях 3. Видео продукты школы	 1 …… 2 ……...…… 3 ……
6	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……
7	**Другие продукты школы (укажите)**	…… ……

4) Выберите одну из целевых аудиторий школы для последующего более глубокого анализа
5) Определите следующие характеристики выбранной целевой аудитории школы:
- особое внимание обратите на двойственный характер клиентов школы - родителей и детей
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)

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

- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби)
- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)

6) Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.4. **Кейс-задача № 4.**

1. Для проведения анализа конкурентов муниципальной детской спортивной школы определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 его основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов муниципальной детской спортивной школы, проведите их поиск в ее внешней среде.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 1.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Спортивные соревнования, проводимые школой	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
2	**Спортивные услуги** 1. Тренировочные услуги по государственному заданию 1. Коммерческие спортивные услуги	…… ……	…… ……
3	**Услуги аренды**		
4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
5	**Информационные продукты** 1. Сайт школы 2. Аккаунты в соцсетях 3. Видео продукты школы	1 …… 2…….. 3 …… 4 ……	1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
6	**Спортивные товары** 1. Экипировка 1. Атрибутика и сувениры	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
7	**Другие продукты (укажите)**	…… ……	…… ……

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

	4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов: - позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с вашей муниципальной детской спортивной школы - основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов 5. Разработайте предложения по возможным действиям вашего спортивного клуба, направленные на противодействие выявленным конкурентам. 6. Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.
2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у муниципальной детской спортивной школы. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

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.
Проанализируйте уставные документы и положения о структурных подразделениях частной детской спортивной школы, на базе которого вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления спортивным клубом, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.

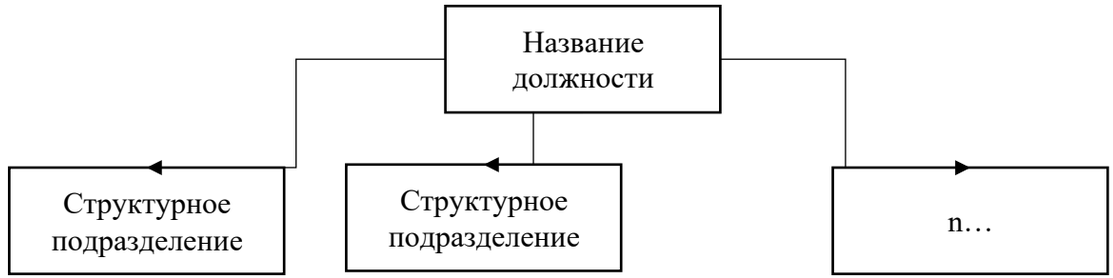
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения частной детской спортивной школы</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления частной детской спортивной школы</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Необходимо показать за счет чего формируется бюджет частной детской спортивной школы. Для этого необходимо описать основные источники ее доходов. Ответьте на вопрос, в какой форме частной детская спортивная школа получает бюджетные средства? Необходимо описать основные статьи расходов спортивной школы. Какие из источников доходов являются ключевыми для нее? Составьте диаграмму, в которой будут отражены доли каждого источника доходов в общем бюджете школы.</td></tr>
<tr><td>2.3.</td><td>Кейс-задача № 3.</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

1) Для проведения анализа целевых аудиторий частной детской спортивной школы определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 его основные маркетинговые продукты.
2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:
- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами
3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбце таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные события** 1. Спортивные соревнования, проводимые школой	 1…… 2. ……
2	**Спортивные услуги** 3. Тренировочные услуги по государственному заданию 4. Коммерческие спортивные услуги	 …… ……
3	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1. …… 2. ……
4	**Информационные продукты** 1. Сайт школы 2. Аккаунты в соцсетях 3. Видео продукты школы	 1 …… 2 ……..…… 3 ……
5	**Спортивные товары** 1. Экипировка 2. Атрибутика и сувениры	 1 …… 2 ……
6	**Другие продукты школы (укажите)**	…… ……

4) Выберите одну из целевых аудиторий школы для последующего более глубокого анализа
5) Определите следующие характеристики выбранной целевой аудитории школы:
- особое внимание обратите на двойственный характер клиентов школы - родителей и детей
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)
- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби)

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

- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)
6) Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.4. **Кейс-задача № 4.**

1. Для проведения анализа конкурентов частной детской спортивной школы определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 его основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов частной детской спортивной школы, проведите их поиск в ее внешней среде.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 1.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Спортивные соревнования, проводимые школой	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
2	**Спортивные услуги** 1. Коммерческие спортивные услуги	…… ……	…… ……
3	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
4	**Информационные продукты** 1. Сайт школы 2. Аккаунты в соцсетях 3. Видео продукты школы	1 …… 2…….. 3 …… 4 ……	1 …… 2 …… 3 …… 4 ……
5	**Спортивные товары** 1. Экипировка 1. Атрибутика и сувениры	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
6	**Другие продукты (укажите)**	…… ……	…… ……

4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов:
- позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с вашей частной детской спортивной школы
- основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов
5. Разработайте предложения по возможным действиям вашего спортивного клуба, направленные на противодействие выявленным конкурентам.

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

	6. Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.
2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у частной детской спортивной школы. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

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.
Проанализируйте уставные документы и положения о структурных подразделениях спортивного сооружения, на базе которого вы проходите практику, и дайте характеристику организационной структуры управления спортивным клубом, заполнив таблицу №1 и отразив структуру управления в виде схемы, выделив стратегические, тактические и оперативные уровни управления.
Начните анализ определения организационно-правовой формы сооружения и формы собственности.

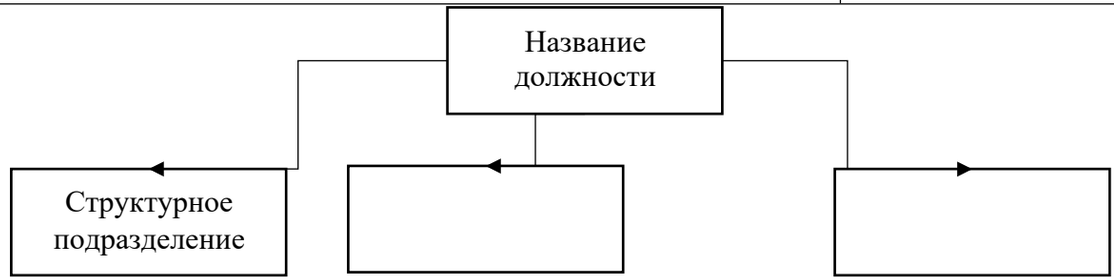
Таблица 1. Характеристика структурных подразделений
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование структурного подразделения спортивного сооружения</th><th>Краткая характеристика выполняемых функций</th></tr>
<tr><td>1.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>…</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>n</td><td></td><td></td></tr>
</table>


Рисунок №1. Пример структуры управления спортивного сооружения</td></tr>
<tr><td>2.2.</td><td>Кейс-задача № 2.
Необходимо показать за счет чего формируется бюджет спортивного сооружения. Для этого необходимо описать основные источники ее доходов. Ответьте на вопрос, в какой форме спортивного сооружения получает бюджетные средства? Необходимо описать основные статьи расходов спортивной школы. Какие из источников доходов являются ключевыми для нее? Составьте диаграмму, в которой будут отражены доли каждого источника доходов в общем бюджете школы.</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

2.3. **Кейс-задача № 3**.

1) Для проведения анализа целевых аудиторий спортивного сооружения определите с использованием данных 2 столбца таблицы 1 его основные маркетинговые продукты.

2) Для каждого вида продуктов определите основные целевые аудитории. При этом имейте в виду, что:

- один продукт может быть нацелен на несколько целевых групп;
- одни и те же целевые аудитории могут быть связаны с несколькими продуктами

3) Результаты этого этапа работы зафиксируйте в 3 столбце таблицы 1.

Таблица 2

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Целевые аудитории*
1	**Спортивные события** 1. Спортивные соревнования, проводимые штатным персоналом сооружения 2. Спортивные события, проводимые в партнерстве с арендаторами 3. Муниципальные спортивные события	1…… 2. ……
2	**Услуги аренды** 1. Аренда помещений для спортивных событий 2. Аренда помещений для неспортивных событий 3. Аренда помещений для тренировок 4. Коммерческая неспортивная аренда	
3	**Спортивные услуги** 1. Тренировочные услуги с участием штатного персонала 2. Тренировочные услуги, предлагаемые арендаторами 3. Коммерческие спортивные услуги	…… ……
4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	1. …… 2. ……
5	**Информационные продукты** 1. Сайт сооружения 2. Аккаунты в соцсетях 3. Видео продукты сооружения	1 …… 2 ……...…… 3 ……
6	**Другие продукты сооружения (укажите)**	…… ……

4)

Выберите одну из целевых аудиторий сооружения для последующего более глубокого анализа.

5) Определите следующие характеристики выбранной целевой аудитории сооружения:

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

- особое внимание обратите на клиентов категории в2в
- особое внимание обратите на якорных арендаторов
- примерное количество человек, входящих в эту группу
- географические характеристики (ареал проживания представителей целевой аудитории)
- демографические характеристики целевых аудиторий (возраст, образование, доходы, профессии, пол)
- психографические характеристики (ценности, мотивы покупок, кумиры, хобби)
- поведенческие характеристики (как находят информацию о продукте, как предпочитают делать покупки, что покупают вместе с продуктом, сколько готовы тратить денег и времени на покупку и потребление продукта)

6) Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.

2.4. **Кейс-задача № 4.**

1. Для проведения анализа конкурентов сооружения определите с использованием данных столбца 2 таблицы 1 его основные маркетинговые продукты. Затем для каждого вида продуктов определите основные группы клиентов.
2. Ориентируясь на то, что конкурентами являются организации, претендующие на деньги и время клиентов сооружения, проведите их поиск в ее внешней среде.
3. Результаты проведенного анализа занесите в таблицу 1.

Таблица 3

№	*Виды маркетинговых продуктов*	*Клиенты*	*Конкуренты*
1	**Спортивные события** 1. Спортивные соревнования, проводимые штатным персоналом сооружения 2. Спортивные события, проводимые в партнерстве с арендаторами 3. Муниципальные спортивные события	1 …… 2 ……	1 …… 2 ……
2	**Услуги аренды** **1.** Аренда помещений для спортивных событий **2.** Аренда помещений для неспортивных событий 3. Аренда помещений для тренировок 4. Коммерческая неспортивная аренда	…… ……	…… ……
3	**Спортивные услуги** 1. Тренировочные услуги с участием штатного персонала	1 ……	1 ……

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

		2. Тренировочные услуги, предлагаемые арендаторами 3. Коммерческие спортивные услуги	2 …… 3 ……	2 …… 3 ……
	4	**Рекламные услуги** 1. Предложения для спонсоров 2. Предложения для рекламодателей	 1 …… 2……..	 1 …… 2 ……
	5	**Информационные продукты** 1. Сайт сооружения 2. Аккаунты в соцсетях 3. Видео продукты сооружения	 1 …… 2 …… 3 ……	 1 …… 2 …… 3 ……
	6	**Другие продукты сооружения (укажите)**	…… ……	…… ……
	4. Дайте свою оценку степени опасности выявленных конкурентов: - позиции конкурента на соответствующем рынке по сравнению с вашей сооружения - основные сильные и слабые стороны выявленных конкурентов 5. Разработайте предложения по возможным действиям вашего спортивного клуба, направленные на противодействие выявленным конкурентам. 6. Результаты решения поставленной задачи изложите и представьте его руководителю практики.			
2.5.	**Кейс-задача № 5.** У каждой организации, работающей в индустрии спорта есть свои специфические продукты. Необходимо провести подробный анализ продуктов, которые могут быть только у сооружения. Кто является потребителем этих продуктов? Опишите каналы продвижения этих продуктов к конечному потребителю.			
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.			
4.	Оформление отчета о прохождении практики.			
5.	Защита отчета по практике.			

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