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»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор
по среднему профессиональному
и школьному образованию
Университета «Синергия»
_____
Н.В. Бельченко

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Индивидуальное задание

по производственной практике

по профессиональному модулю ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга

обучающегося группы _____
шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
1.	**Ознакомительное совещание (встреча), включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации – базы практики, на котором практикант ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточняет правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	*Первый день практической подготовки*
2.	**Общая организационная характеристика торгового предприятия – объекта практики.** Охарактеризовать торговое (оптовое/розничное) предприятие – базу практики по следующим признакам: наименование и организационно-правовая форма предприятия как юридического лица (или краткая характеристика ИП); место	*Со второго предпоследний день практической подготовки*

[1] Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком.

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

	расположения торгового предприятия (склада, распределительного центра); вид экономической деятельности и основные коды регистрации в ЕГРЮЛ по ОКВЭД. Рекомендуется описать тип организационной структуры торговой организации, кратко описать функции структурного подразделения (магазина, склада) в организационной структуре предприятия (представить схему организационной структуры на рисунке). Проанализировать и описать тип и преимущества организационной структуры торговой организации. Изучить деятельность магазина (склада, описать рабочее место практики и раскрыть задачи и функции менеджера склада.	
3.	**Исследовательская часть.** **3.1. Провести анализ используемых инструментов интернет-маркетинга:** ○ **SEO (поисковая оптимизация).** Изучить, какие методы используются для продвижения сайта в поисковых системах. Проанализировать структуру сайта, наличие ключевых слов, качество контента, внешние ссылки. ○ **Контекстная реклама.** Описать используемые платформы *(например, Яндекс.Директ, Google Ads)*. Проанализировать структуру рекламных кампаний, ключевые запросы, бюджеты, показатели эффективности (*CTR*, стоимость клика). ○ **SMM (маркетинг в социальных сетях):** определить, в каких соцсетях присутствует компания. Проанализировать контент-стратегию, частоту публикаций, вовлечённость аудитории. ○ **Email-маркетинг.** Изучить, как собираются базы подписчиков, какие рассылки отправляются *(новости, акции, персонализированные предложения)*. Оценить показатели открываемости и кликабельности писем. ○ **Контент-маркетинг.** Проанализировать виды публикуемого контента: статьи, блоги, видео, инфографика. Оценить его качество и соответствие интересам целевой аудитории. **3.2. Провести исследование целевых сегментов и поведения потребителей:** ○ **Целевые сегменты рынка в интернете.** Описать основные группы онлайн-покупателей: по возрасту, полу, доходу, географии, интересам. Выявить, какие сегменты являются приоритетными для предприятия. ○ **Характеристика сегмента рынка предприятия.** Дать описание типичного клиента компании в интернете: его потребности, мотивация к покупке, каналы поиска информации. ○ **Анализ поведения потребителей.** Изучить путь клиента от первого контакта до покупки: какие сайты посещает, как выбирает товар, что влияет на решение. Выявить основные потребности и «боли» онлайн-покупателей. **3.3. Методы изучения и прогнозирования спроса.** **Описать используемые методы.** Анализ поисковых запросов *(Яндекс.Вордстат, Google Trends)*. Использование веб-аналитики (*Яндекс.Метрика*, *Google Analytics*). Проведение онлайн-опросов и анкетирования. Мониторинг отзывов и обсуждений в соцсетях.	

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

	○ **Прогнозирование спроса.** Изучить, как на предприятии прогнозируют спрос на товары/услуги в интернете: используются ли исторические данные, сезонные тренды, анализ конкурентов. **3.4. Подготовить макет анкеты для онлайн-опроса клиентов** **Разработать анкету.** Включить вопросы о демографических данных клиента. Узнать, как клиент узнал о компании и почему выбрал именно её. Спросить о впечатлениях от сайта/приложения, удобстве покупки. Предложить оценить качество обслуживания и ассортимент. Добавить открытые вопросы для предложений по улучшению.	
4.	**Аналитическая часть.** **4.1. Анализ эффективности интернет-маркетинга** Проанализировать основные показатели эффективности (KPI) используемых инструментов: для SEO: видимость сайта, трафик из поиска; для контекстной рекламы: CTR, стоимость клика (CPC), конверсия; для SMM: охват, вовлечённость (ER), рост подписчиков; для email-маркетинга: открываемость (Open Rate), кликабельность (CTR). Оценить эффективность работы с сайтом: скорость загрузки, удобство мобильной версии, конверсию в покупку. **4.2. Анализ конкурентной среды в интернете** Выявить основных онлайн-конкурентов предприятия. Проанализировать их сайты, активность в социальных сетях, ценовую политику и рекламные кампании. Сравнить их стратегии с анализируемым предприятием. **4.3. Анализ технологического оборудования торговой организации.** Исследовать и описать цифровые технологии, применяемые в торговой организации, с применением современного ПО, например, «1С: Управление торговлей». Изучить и проанализировать имеющееся оборудование для идентификации поступающего товара. Проанализировать порядок идентификации товаров, поступающих на предприятие и составить схему процессов. Если на склад поступают товары с обязательной маркировкой в системе «Честный знак», изучить технологию отслеживания товаров и их идентификацию в данной системе.	
5.	**Экспериментальная часть** **5.1. Анализ клиентского опыта (UX/UI).** Провести оценку удобства сайта или мобильного приложения с точки зрения пользователя. Составить карту пути клиента (Customer Journey Map) от первого клика до оформления заказа. Выявить «болевые точки» и барьеры на пути к покупке. **5.2. Анализ ценообразования и акций** Изучить стратегии ценообразования в интернет-магазине. Проанализировать действующие акции, скидки и программы	

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

	лояльности. Оценить их привлекательность для целевой аудитории. **5.3. Разработка маркетингового макета** Подготовить макет продающей страницы (landing page) или поста для социальной сети для одного из товаров предприятия. **5.4. Разработка рекомендаций по улучшению интернет-маркетинга** На основе проведённого анализа сформулировать 3–5 конкретных предложений по улучшению сайта, рекламных кампаний или работы в социальных сетях.	
6.	**Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ полученной информации по профессиональному модулю ПМ.03 «Организация и осуществление интернет-маркетинга», в том числе: **6.1. Разработать рекомендации и предложения по совершенствованию системы интернет-продвижения и инструментов цифрового маркетинга**; на основе комплексного анализа, проведённого в ходе практики, разработать пакет обоснованных рекомендаций по улучшению маркетинговой деятельности предприятия в цифровой среде. 1. Структура рекомендаций Предложения должны быть сгруппированы по ключевым направлениям интернет-маркетинга: Совершенствование сайта (SEO и UX/UI): рекомендации по улучшению структуры, скорости загрузки, удобства мобильной версии, оптимизации контента для поисковых систем. Оптимизация рекламных кампаний: предложения по корректировке настроек таргетинга, изменению семантического ядра, переработке рекламных объявлений для повышения CTR и снижения стоимости клика. Развитие SMM и контент-маркетинга: идеи по изменению контент-плана, форматов публикаций, увеличению вовлечённости аудитории и привлечению новых подписчиков. Повышение эффективности email-маркетинга: предложения по сегментации базы, персонализации рассылок и улучшению открываемости писем. 2. Требования к оформлению Каждая рекомендация должна быть представлена в формате: Проблема: чёткое описание выявленного недостатка или «узкого места» (например, «высокий показатель отказов на странице товара», «низкая вовлечённость в соцсетях»). Предложение: конкретное, измеримое и выполнимое действие для решения проблемы (например, «добавить видеообзор товара», «запустить конкурс с механикой репоста»). Обоснование: аргументация, основанная на данных анализа, с прогнозом ожидаемого эффекта (например, «это повысит время нахождения на странице и снизит отказы, что положительно скажется на ранжировании в поиске»). **6.2. По результатам анализа сформулировать и**	*Предпоследний день практической подготовки*

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

	обосновать предложения по совершенствованию работы сайта, повышению эффективности рекламных кампаний и оптимизации взаимодействия с аудиторией в социальных сетях; на основе комплексного анализа, проведённого в ходе практики, необходимо сформулировать, обосновать и оформить в виде таблицы конкретные предложения по улучшению работы предприятия в цифровой среде. 1. Структура анализа и предложений Ваши рекомендации должны быть сгруппированы по трём ключевым направлениям: Совершенствование сайта (SEO/UX): повышение удобства использования, скорости загрузки и видимости в поисковых системах. Повышение эффективности рекламных кампаний: оптимизация настроек, бюджетов и текстов объявлений для увеличения отдачи от вложений. Оптимизация взаимодействия в социальных сетях (SMM): улучшение контент-стратегии для роста вовлечённости и лояльности аудитории. 2. Требования к оформлению (Таблица) Все предложения необходимо свести в единую таблицу. Это обеспечит наглядность и логичность представления материала для руководителя практики. **6.3. разработать предложения по улучшению клиентского опыта (UX/UI) и повышению конверсии на онлайн-площадках предприятия**.	
7.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Университета «Синергия» на платформе lms.synergy.ru руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	*Последний день практической подготовки*

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____ _____
(подпись) (расшифровка)

«____» _____ 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