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

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Факультет E-commerce

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

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

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

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

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ
(вид практики)

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА
(тип практики)

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

Место прохождения практики:

_____
(наименование Профильной организации)

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

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

Содержание индивидуального задания на практику:

№ п/п	Виды работ
1.	Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.
2.	Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственная (профессионально-творческая практика) практики. (вид практики, тип практики)
2.1.	Кейс-задача № 1 Проведите анализ рынка e-commerce на примере любой ниши. При анализе рынка оцениваем: ➔ Объем рынка и его характеристики (темы роста, география) ➔ Крупных игроков на рынке ➔ Ключевые сегменты на рынке (товары или услуги) ➔ Общий портрет аудитории ➔ Модели работы Где смотреть: ➔ Исследования консалтинговых компаний (BCG, McKinsey, Neilsen, NDP) ➔ Открытые источники (Retail.ru, E-pepper, Data Insight и прочие) ➔ Данные в Apple Store и Play Market (скачивания, отзывы, оценки) ➔ Сайты и приложения конкурентов ➔ Условия доставки конкурентов Например: Рынок e-commerce в России: Объем рынка составил 3,221 трлн.рублей в 2020 году. В 2020 рынок вырос на 58,5%, но темпы роста замедляются. В 2022 году прогноз роста год к году на уровне 20% Крупные игроки на рынке: Wildberries, Ozon, AliExpress, Сбермаркет, Яндекс.Маркет, М.Видео, DNS, Ситилинк, Яндекс.Еда, Delivery Club, Vprok, Магнит и другие Ключевые сегменты на рынке (товары или услуги): Одежда и обувь, Техника, Детские товары Продукты питания и готовая еда – текущие драйверы роста: Алкоголь и лекарства станут новыми драйверами роста Общий портрет аудитории: Больше половины покупателей – трудоспособные женщины, живущие, в основном, в населенных пунктах с менее чем 100 тыс. жителей (36%) Модели работы: Доставка на следующий день, доставка день в день, express доставка (до 2 часов) и самовывоз
2.2.	Кейс-задача № 2 Задача: ➔ Определите целевую аудиторию вашего продукта ➔ Выделите сегменты среди вашей ЦА ➔ Составьте максимально подробные портреты ЦА ➔ Проведите custdev интервью с 5 вашими клиентами/представителями вашей ЦА, чтобы оценить актуальность вашего продукта Где брать данные: ➔ открытые источники

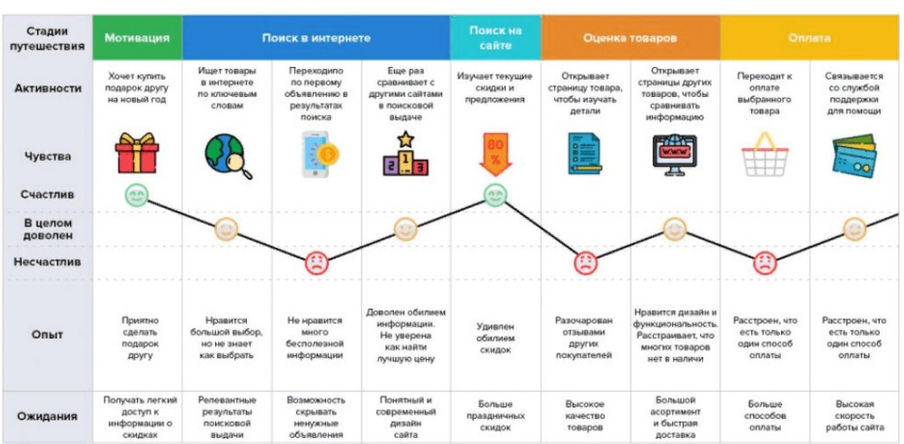
Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

№ п/п	Виды работ
	➔ Метрики сайта (Яндекс.Метрика, Google Analytics) ➔ Опросы ◆ email-рассылки ◆ соц.сети ◆ телефонные обзвоны Например: Определяем целевую аудиторию зоомагазина бренда X 1. Портрет - Мужчины и женщины от 21 лет до 55 лет. Владельцы кошек. 2. Пол - мужчины 36 % женщины 64% ➔ Возраст - до 20 лет 5 % ◆ 21-30 лет 35% ◆ 31-45 лет 42 % ◆ 46-60 лет 18 % ➔ Род деятельности - различный род деятельности ➔ Должность - служащие 49% ◆ пенсионеры 33% ◆ студенты 6% ◆ предприниматели 4% ◆ безработные 8% ➔ Сфера работы - различные сферы ➔ Семейное положение - семейные, одинокие ➔ Дети - с детьми и без ➔ Уровень дохода- с низкими доходами 56 % ◆ со средними доходами 33 % ◆ с высокими доходами 11 % ➔ Образование - высшее 47 % ◆ неполное высшее 35 % ◆ сред. спец. 10 % ◆ среднее 8 % ➔ Географические характеристики - Россия, Челябинск, все районы города ➔ Интересы - кошки ➔ Хобби - кошки ➔ Как проводит свободное время - Спокойный отдых дома ➔ Отношения и вид путешествия - Путешествия не более, чем на 3 дня ➔ Ценности - Бережное отношение к животным. ➔ Страхи - Болезнь питомца. ➔ Публичные личности, за которыми следит- ◆ Эксперты в области ветеринарии и фелинологии. ◆ Зоопсихологи. По отношению к товару ➔ Мотивация к покупке - В качестве факторов, влияющих на выбор корма для животных, были выделены: ◆ рекомендации ветеринарного врача; ◆ рекомендации заводчика; ◆ рекомендации продавца зоомагазина или ветеринарной аптеки; ◆ рекомендации друзей, знакомых;

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
	◆ реклама в средствах массовой информации (специализированные журналы); ◆ другое (аннотации на корма, специализированные справочники, другая литература и т.д.). При этом около половины покупателей принимают решение о покупке самостоятельно, остальные осуществляют покупку по рекомендации ветеринарного врача, заводчика или продавца зоомагазина (ветеринарной аптеки). ➔ Срочность покупки - Срочно ➔ Повод приобретения - Заканчивается корм для питомца ➔ Частота покупки - 1 раз в месяц. 1 раз в 3 месяца ➔ Отношения к бренду ◆ Выбор на основе соотношения цена-качество. Цена наряду с основными свойствами (эффективностью и безопасностью) является одним из наиболее важных факторов, влияющих на выбор покупателя корма. При этом мнения потребителей разделились: одна часть респондентов (более половины) рассматривает цену как показатель эффективности, комплексности и качества корма; ◆ другая – учитывает цену как решающий фактор при совершении покупок только потому, что вынуждена экономить денежные средства. Распределение степени важности для покупателей отдельных параметров кормов для животных: ➔ цена; ➔ состав (комплектность); ➔ производитель; ➔ тип упаковки; ➔ известность марки; ➔ безопасность; ➔ внешнее оформление; ➔ количество корма в упаковке.
2.3.	Кейс-задача № 3 **З**адача: ➔ Проанализируйте визуальные решения конкурентов в вашей нише ➔ Выберите свою целевую палитру, напишите почему вы выбрали именно такой цвет. Пример: Разные цвета несут в себе разные посылы, однако можно выделить несколько важных факторов при выборе цветовой гаммы: ➔ зеленый - цвет “органики” и экологичности ➔ белый - цвет чистоты и натуральности ➔ синий - цвет “доверия” ➔ оранжевый и желтый могут ассоциироваться с бытовой техникой и электроникой Приложение ВкусВилл ➔ Что продают? ➔ Продукты питания ➔ В чем их особенность? ➔ Фокус на экологичность и натуральность ➔ Какие цвета выбраны?

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
	➔ Матовые зеленый, белый, синий ➔ С чем ассоциируются? ➔ С натуральностью, природой, эколог Онлайн-магазин DNS ➔ Что продают? ➔ Электронику и технику ➔ В чем их особенность? ➔ Низкие цены, регулярные скидки, широкий ассортимент ➔ Какие цвета выбраны? ➔ Оранжевый, черный, белый ➔ С чем ассоциируются? ➔ С большим разнообразием
2.4.	Кейс-задача № 4 Задача: постройте CJM, впишите в CJM 1-2 механики лояльности Пример: HARD-инструменты (деньги) ➔ Дисконтные программы ➔ Накопительные программы ➔ Статусы (VIP,GOLD) ➔ Акции с призами Пример: SOFT-инструменты (не деньги) ➔ Предзаказы/бронирования ➔ Персональное сопровождение ➔ Индивидуальное обслуживание ➔ Персонализация Механика: ➔ Покупка на крупную сумму ➔ Покупка определенных товаров ➔ Покупка в определенные часы ➔ Привлечение друга ➔ Положительное действие в сети (отзыв, подписка в соц. сетях) **Карта путешествия клиента интернет-магазина** 
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

№ п/п	Виды работ
	Задача: Организация работы отдела продаж. Выполните следующие задания для организации работы отдела продаж в вашем будущем интернет-магазине или в еком компании ➔ Определите какая структура отдела продаж вам будет подходить ➔ Определите целесообразность колл-центра на аутсорсе ➔ Опишите мотивации отдела продаж, которые вы будете использовать ➔ Подумайте, какие вопросы от клиентов являются самыми часто задаваемыми Придумайте обоснованные ответы на вопросы и аргументы против возражений и зафиксируйте их. ➔ Определите формат проводимого в будущем обучения для сотрудников ➔ Определите критерии оценки качества работы сотрудников ➔ Определите какие сервисы и системы необходимы вам для осуществления контроля качества работы сотрудников отдела продаж Пример: Структура отдела продаж, как правило, строится по одноуровневой, двухуровневой или трехуровневой модели. Для небольших магазинов с, относительно**,** невысоким потоком заказов, подойдет **одноуровневая структура**. Если в компании наблюдается большой поток заказов, звонков или других заявок, а менеджеры уже не в состоянии осуществлять полный цикл обслуживания клиента, то пора переходить на **двухуровневую структуру**. Существует, также, **трехуровневая структура**. В данном случае, клиенты сначала проверяются и обрабатываются через колл-центр, после чего сделка переходит в отдел продаж до момента заключения. К преимуществам организации колл-центра на аутсорсе можно отнести: ➔ Достаточно быстрый запустить с нуля. ➔ Отдел на аутсорсе просто и оперативно масштабируется. ➔ Оплата, в данном случае, происходит за конкретные совершенные действия (принятые звонки; обработанные заказы и лиды; время разговора и т.д). Преимущества штатного отдела: ➔ Проще контролировать качество; ➔ Сотрудники работают в вашей crm/учётной системе, что упрощает бизнес-процессы; ➔ Дешевле аутсорса при правильной организации и постоянной распределенной загрузке. Одной из самых распространенных и эффективных мотиваций является выплата менеджеру процента от продаж. В идеале это должен быть процент от прибыли с продажи, а не от выручки. Также можно устраивать различные конкурсы между сотрудниками и мотивировать их подарками Например, почти каждый сотрудник отдела продаж сталкивается с возражением “у вас дорого”, необходимо отработать это возражение, например, в сравнение с похожим продуктом Каждые 3-6 мес. можно устраивать курсы повышения квалификации для сотрудников, приглашать кучей. Критерии оценки могут быть как качественные, так и количественные. Удобно пользоваться CRM системой для оценки результата работы сотрудника. Качество работы сотрудников можно отслеживать, например, с помощью сервис

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
	речевой аналитики. Данный сервис оцифровывает все разговоры, то есть переводит их в текстовый формат. Что, в свою очередь, позволяет проанализировать большое количество разговоров, выделить все потенциально некачественные и пометить их для более тщательного анализа.
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

Обучающийся индивидуальное задание получил

_____ _____

(ФИО) (Подпись)

«___»_____ 20__г.

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

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

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Факультет E-commerce

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

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

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

ОТЧЕТ

ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(вид практики)

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА
(тип практики)

Обучающийся _____ (ФИО) _____ (подпись)

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

Москва 20__г.

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

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

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

Дата: _____ _____ _____

(подпись) (ФИО обучающегося)

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

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

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

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

СПРАВКА[1]

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

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

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

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

_____ _____
(Ф.И.О.) *(подпись)*

«___» _____ 20__ г.

[1] Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации

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

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся _____ 2 _____ курса _____очно-заочной _____ формы обучения
(указать курс) *(очной, очно-заочной, заочной)*

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

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

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

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

I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание обучающимся (нужное отметить √):

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

Владение материалом (нужное отметить √):
Обучающийся:

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

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

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

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

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

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

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

Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):

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

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

- отчет о прохождении практики оформлен неверно;

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими профессиональными компетенциями:

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

Примечание:

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

II. Показатели и критерии оценивания результатов практики

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

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

материалов, данных для решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики		
Итоговая оценка:	100	

Замечания руководителя практики от Университета:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____.

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

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