

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/149688>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Реклама и PR

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 5

1. Общая характеристика деятельности салона-парикмахерской «Красотка» 7
 - 1.1 История организации 7
 - 1.2. Организационно-правовая форма и ее особенности 8
 - 1.3 Миссия организации 9
 - 1.4. Приоритетные направления деятельности (специализация) организации 9
 - 1.5 Организационная структура организации 11
 - 1.6 Основные социально-экономические показатели организации 12
 - 1.7 Характеристика места и роли организации во внешней среде 14
 2. Организация рекламной деятельности и деятельности по связям с общественностью в студии красоты «Красотка» 17
 - 2.1 Характеристика условий, влияющих на рекламную и PR- деятельность 17
 - 2.2. Состав и принципы построения подразделения по рекламе и связям с общественностью. Его место и роль в организации 18
 - 2.3 Основные направления деятельности службы рекламы и PR-службы 18
 - 2.4. Профессионально-квалификационная структура 19
 - 2.5. Функциональные обязанности рекламной службы и PR-службы 20
 3. Технологии производства информационных материалов и формы их подачи 21
 4. Характеристика рекламных и PR-кампаний (проектов) студии красоты «Красотка» 23
 - 4.1. Рекламные и PR-кампании (проекты) студии красоты «Красотка» 23
 - 4.2. Характеристика организации и управления проведением отдельных рекламных и PR-кампаний (проектов) 24
 5. Проблемы в рекламной деятельности и деятельности по связям с общественностью в студии красоты «Красотка» 30
- Заключение 31
- СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 33

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность рекламной деятельности и пиар в индустрии красоты является бесспорной, так как визуальное оформление работ мастеров, демонстрация их мастерства, умений и навыков является неотъемлемой частью эффективной работы организаций данного вида деятельности.

Практика проходила в студии красоты «Красотка», г. Новосибирск.

Целью организационно-управленческой/производственной практики является углубление и закрепление полученных теоретических знаний, методов исследований, современного стратегического анализа и тенденций, управления организационными изменениями в сфере рекламы и связей с общественностью в организациях различных форм собственности и уровней управления; подготовка к самостоятельной управленческой, аналитической и исследовательской деятельности.

Задачами организационно-управленческой/производственной практики являются:

1. закрепление теоретических знаний и практических навыков, полученных в процессе теоретического обучения;
2. изучение системы управления в организации, организационной структуры;
3. знакомство с основными социально-экономическими показателями работы организации, с историей и направлениями развития организации, изучение нормативно-справочных документов;
4. рассмотрение функций и обязанностей специалистов по рекламе и связям с общественностью, а также функциональных связей с работниками других служб организации;

5. изучение специфики управления деятельностью специалистов по рекламе и связям с общественностью;
6. приобретение конкретных знаний по решению организационных и управленческих задач в сфере рекламы и связей с общественностью в организации;
7. изучение проектной деятельности организации с позиции принятия и исполнения проектных решений
8. приобретение навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности;
9. обобщение, систематизация полученных данных, представление их в форме отчета.

1. Общая характеристика деятельности салона-парикмахерской «Красотка»

1.1 История организации

Салон-парикмахерская «Красотка» расположена по адресу: г. Новосибирск, ул. Б. Богаткова, д. 190. Салон работает с 2016 г. и успел себя хорошо зарекомендовать среди постоянных клиентов.

При создании использовалась технология удаленного консалтинга, когда собственника снабдили планом помещения и разведанными о конкурентной ситуации вокруг выбранного помещения. Предполагалось создание салона красоты среднего уровня.

Салон красоты получился очень уютным, по-домашнему располагающим. Несмотря на то, что в интерьере и атмосфере салона нет никакой роскоши, просто в зале дизайнер на стенах вылепила рельеф и расписала бамбук. Соответственно везде стиль теплый, природный. Преобладают бежевые и нежно зеленые тона. Мебель деревянная, светлая. В любой момент на ресепшн клиенту сделают чай, кофе, сливки и шоколад. У салона есть парковка.

На сегодняшний день специалисты салона готовы предложить посетителям салона широкий спектр парикмахерских услуг, а также профессиональный уход за ногтями. Женщины и мужчины могут воспользоваться эксклюзивными предложениями в сфере эстетической косметологии. Главной концепцией нашего салона является высокий профессионализм мастеров, безупречный вкус и тонкое понимание красоты. При работе с клиентами мастера используют косметические препараты всемирно известных брендов, качество которых проверено годами, а также лучшее оборудование. Благодаря приложенным усилиям всем клиентам будет гарантирована большая радость от преображения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг: учебник для бакалавров / М. В. Акулич. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 352 с.
2. Алексунина, В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / Под ред. В.А. Алексунина. - М., 2013. - 516с.
3. Аесэль, Г. Маркетинг: Принципы и стратегия. Учебник для вузов / Г. Аесэль. - М.: ИНФРА-М., 2016. – 410 с.
4. Багиев, Г. Л. Маркетинг: Учебник для вузов 3-е изд. / Под общ. Ред. Г. Л. Багиева. - СПб: Питер, 2017. – 736 с.
5. Бобик, В. Информационно-коммуникационный менеджмент в глобальном обществе: психология, технологии, техника публичных рилейшнз: монография/В. Бобик. – М: Изд-во: МАУП, 2016. – 438 с.
6. Вирин, Ю. Ф. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов / Ю. Ф. Вирин. – Москва: Изд-во «Эксмо», 2019. – 224 с.
7. Гемогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации / Л.Ю. Гемогенова. – М.: Руспартнер, 2012. – 358 с.
8. Денисенко, А. Рентабельность маркетинговой деятельности предприятия. // Справочник экономиста. - 2011. - № 9. - С. 21-27.
9. Докторов, Б.З. Реклама и опросы общественного мнения в США: История зарождения. Судьбы творцов: учеб. Пособие /Б.З. Докторов – М. : ЦСП, 2017. – 628 с.
10. Красильников, О. Ю. Теоретические основы Интернет-экономики /О. Ю. Красильников, Е. В. Красильникова. – Саратов : Изд-во «Научная книга», 2017. – 461 с.
11. Марков, А.П. Проектирование маркетинговых коммуникаций: Рекламные технологии. Связи с общественностью. Спонсорская деятельность / А.П. Марков. – СПб.: СПбГУП, 2017. – 380 с.
12. Мокшанцев, Р.И. Психология рекламы: Учебное пособие. – М: Инфра-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2016. – 228 с.
13. Мудров, А. Н. Основы рекламы : учебник. - 2-е изд.. перераб. и доп/ А.Н. Мудров. - М.: Магистр, 2017. – 397 с.
14. Пискунова, Н. Интернет-маркетинг и продажи. Как заставить сайт продавать / Н. Пискунова, М.

Горбачев, А. Веселов. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2014. – 224 с.

15. Психологические аспекты рекламы: все основные рекламные модели мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/modeli-reklamy-vnimanie-interes-dejstvie-tovar-obrashhenie-psihologija/>- Дата обращения: 24.01.2021.

16. Ромат, Е.В. Реклама: учеб. для вузов (7-е изд.) / Е.В.Ромат. - Санкт-Петербург: - Питер, 2018. – 512 с.

17. Саенко, М. Г. Стратегия предприятия:учебник / М. Г. Саенко. – Тернополь: «Экономическая мысль», 2016. - 390 с.

18. Соловьев, Д. Интернет-магазин без правил / Д. Соловьев, А. Писарев. – Санкт-Петербург: Из-во Питер, 2016. – 340 с.

19. Федько В. П. Основы маркетинга / В. П. Федько. - Ростов н/Д.: Феникс, 2017. - 568 с.

20. Феофанов, О. Реклама: новые технологии в России /О. Феофанов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://polbu.ru/feofanov_advert/ch03_all.html. – Дата обращения: 24.01.2021.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/149688>