

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/316035>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Бренддинг

Часть 1 Информация о руководителях практики

Часть 2 Инструктажи по созданию безопасных условий прохождения практики обучающимся, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда

Часть 3 Краткая характеристика места практики

Часть 4 Выполнение индивидуального задания

Часть 5 Отчетные документы

1. Проведение SWOT-анализа маркетинговой деятельности и бренднга организации

Маркетинговый план ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ» устанавливает основные цели маркетинговых услуг и способы их достижения (описание методов использования маркетинговых ресурсов для достижения маркетинговых целей).

Маркетинговый подход к реализации услуг предполагает контроль над следующими основными элементами:

- возможности для реализации занятий карате и других видов спорта и дополнительных услуг ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ»;
- ценовая политика;
- методы продвижения услуг.

Основные принципы маркетинговой работы ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ»:

- реализация услуг, ориентированных на физическую культуру и спорт, должна соответствовать потребностям потенциальных пользователей (населения района), рыночной ситуации и возможностям ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ»;
- полное удовлетворение потребностей пользователей (населения района) и соответствие современному техническому уровню;
- присутствие в момент максимально эффективного возможного внедрения услуг;
- постоянное совершенствование реализуемых услуг физкультурно-спортивной направленности;
- единство стратегии и тактики для быстрого реагирования на меняющийся спрос. В среднесрочной перспективе следует активно использовать инструменты рекламы, пропаганды и стимулирования сбыта спортивно-оздоровительных и дополнительных услуг ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ».

Комплекс маркетинговых мероприятий ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ» включает оценку предлагаемых услуг и перспектив развития (исследование динамики спроса и предложения), а также анализ форм продаж спортивных и спортивно-ориентированных услуг и оценку используемых методов ценообразования.

Подготовка проектов и реализация соответствующих инициатив в рамках реализации маркетингового плана ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ», а также контроль за их исполнением возложены на администрацию. Необходимо разместить информацию о периоде и времени регистрации группы, о мероприятиях, проводимых ежемесячно, на информационных стендах ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ».

В рамках реализации маркетингового плана выполняется ряд функций: сбор, анализ и предоставление необходимой информации о физкультурно-оздоровительных услугах, продвижение и распространение информации в рекламных и пропагандистских целях относительно предлагаемых физкультурно-оздоровительных услуг, поиск потенциальных клиентов и установление соответствующих контактов с их, формируя и адаптируя предложение к потребностям клиентуры, включая предоставление дополнительных услуг.

В соответствии с этой методологией сильные и слабые стороны ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ», а также возможности и ограничения (угрозы) определяются из внешней среды. Каждая из этих сторон сравнивается друг с другом, в результате чего определяется стратегия действий в зависимости от того, в каком секторе матрицы они находятся. Таким образом, для каждого из квадратов SWOT-матрицы формируется стратегия, на основе которой затем разрабатывается общая стратегия действий (механизмы реагирования) ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ».

Общая стратегия действий ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ» должна основываться на стратегических целях:

- всестороннее удовлетворение потребностей в спорте и фитнесе, повышение уровня общей физической подготовки жителей;
- организация и проведение спортивно-массовой работы с населением. Основные сильные и слабые стороны спортивно-оздоровительных комплексов, а также возможности и ограничения (угрозы) со стороны внешней среды:

Сильные стороны ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ»:

- высококвалифицированные тренеры и инструкторы;
- разнообразие предоставляемых услуг;
- доступная стоимость услуг (цена при обеспечении качества услуг);
- удобство расположения (в большинстве случаев - "пешеходная" доступность по местоположению);
- наличие спортивного инвентаря;
- график работы;
- наличие системы скидок;
- хорошее техническое состояние ГАУ СО «РЦФКС КАРАТЭ»;
- возможность заниматься различными видами спорта в одном месте.

Слабые стороны:

- известность/репутация спортивных комплексов;
- отсутствие профессионального маркетинга и рекламы;
- удобство расположения (несоблюдение принципа "шаговой доступности");
- нехватка квалифицированного персонала;
- наличие дополнительных услуг.

Возможности:

-

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/316035>