

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/39926>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Реклама и PR

Содержание

Введение 3

1. Общая и организационно-экономической деятельности студии красоты 4

2. Анализ работы студии красоты «MsMo» с социальными сетями 8

Заключение 16

Список литературы 18

Приложения 19

. Общая и организационно-экономической деятельности студии красоты

Объектом исследования данной работы является салон красоты «MsMo» в Москве.

Студия красоты «MsMo» - маленький и уютный городской салон. В салоне предлагаются различные виды услуг, а именно: аппаратные и обычная косметологические услуги, маникюр, педикюр, наращивание ногтей, услуги солярия, пиллинг и эпиляция, услуги по макияжу.

Студия красоты «MsMo» имеет линейно-функциональную структуру управления (рисунок 1). Данная структура управления соответствует потребностям компании, а также дает возможность эффективного построения процесса оказания услуг в сфере красоты.

Рис. 1 - Организационная структура управления студии красоты «MsMo»

В основе организационной структуры лежат линейные подразделения. Преимуществами такой орг.структуры считаются простота и малое количество промежуточных звеньев. Все это делает такую структуру удобной для компании, которая подобна студии красоты «MsMo».

В компании высокий уровень централизации власти, поэтому все полномочия по решению основных вопросов деятельности компании сосредоточены в руках директора салона.

Директор салона решает стратегические и оперативные вопросы, поэтому качество стратегических решений, которые он принимает, находятся на низком уровне. Также происходит усложнение процесса расширения компании и диверсификации предлагаемых услуг.

На этом этапе определяется численность сотрудников и численность управленческого персонала. Система оплаты труда повременная для административного персонала, исходя из установленных окладов и сдельная (от выработки) для рабочего персонала. Штатное расписание студии красоты «MsMo» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Штатное расписание

Должность Численность, чел. Заработная плата, мес. Фонд оплаты труда в месяц, руб.

Директор салона 1 46500 46500

Бухгалтер 1 44000 44000

Массажист 2 35500 71000

Косметолог 4 39000 156000

Мастер Маникюра 2 42000 84000

Всего 10 401500

Таким образом, фонд заработной платы в месяц составляет 401500 руб.

Структура технологического процесса формирует требования к персоналу, выполняющему операции по функционированию студии красоты «MsMo».

Студия красоты «MsMo» предлагает своим клиентам следующие виды услуг:

- косметические услуги

- маникюр, педикюр и другие процедуры.
- услуги визажиста
- Spa-услуги. солярий.

Целевая аудитория студии красоты «MsMo» - женщины, в возрасте от 20 до 45 лет, представители среднего класса, для них, безусловно, важным для них является соотношение цены и качества услуги.

Покупательские предпочтения: мотивом посещения студии красоты является ожидание лечебного или косметического эффекта, возможность расслабиться и отдохнуть, стремление получить удовольствие и компенсировать неизбежные болевые ощущения комфортом (удобные кресла, приятная обстановка в кабинете), а также вежливым, доброжелательным обращением мастера-косметолога.

Проведем анализ основных технико-экономических показателей деятельности ИП Ефимова Е.В. за последние 2 года для того, чтобы выяснить эффективность деятельности предприятия в целом. Основные технико-экономические показатели, характеризующие хозяйственную деятельность ИП Ефимова Е.В. в 2016-2017 гг., приведены в таблице в Приложении 1.

В отчетном периоде в исследуемой компании наблюдается нестабильная динамика объема продаж, который в 2016-2017 гг. увеличился на 4156 тыс.руб. или на 30,4%, и составил 18354,4 тыс. руб. Это обусловлено такими факторами как рост объемов продаж и степень выполнения договорных отношений. Однако по итогам 2017 г. объем продаж снизился относительно 2016г. на 527,5 тыс.руб. или на 2,86%, что обусловлено снижением покупательского и платежеспособного спроса на товары и услуги в связи негативным влиянием мирового финансового кризиса. В 2017 г. объем продаж составил 17826,9 тыс. руб. В связи с ростом объемов продаж в 2016-2017гг. себестоимость реализации повысилась на 3302,7 тыс.руб. или на 38,07%, но не смотря на снижение объемов продаж, по итогам 2017 г. себестоимость увеличилась на 308,3 тыс.руб. относительно 2016 г. или на 2,57%. Данная тенденция является негативной. Следует отметить, что темпы роста себестоимости реализации (41,61%) превышают темпы роста выручки от реализации (30,40%), что обусловлено ростом затрат с 63 коп. на 1 рубль продаж в 2017г. до 69 коп. в 2016 г., т.е. на 0,5 коп.

Данный фактор негативно сказался на прибыли от продаж, которая снизилась в 2017 г по сравнению с 2016 г. на 835,8 тыс. руб. или на 13,11%, причем темпы ее роста в 2017 г. являются наименьшими по сравнению с выручкой от реализации услуг и себестоимостью продаж, что сказалось на снижении рентабельности продаж с 36,53 % в 2016г. до 31,07 % в 2017 г., т.е. на 5,46%.

Деятельность ИП Ефимова Е.В. осуществлялась в период 2016-2017 гг. на фоне продолжающейся инфляции, которая в связи с кризисным состоянием экономики страны обусловила сокращение стоимостных показателей: реализованной услуги, стоимости основных средств, полной себестоимости товарной продукции, фонда заработной платы, а также производных от этих показателей.

В целом можно отметить, что ИП Ефимова Е.В. является прибыльным и рентабельным предприятием, негативным моментом деятельности организации является снижение показателей рентабельности вследствие необоснованного роста расходов в анализируемом периоде времени, а также снижение показателей ликвидности в целом, т.е. увеличении финансового риска.

2. Анализ работы студии красоты «MsMo» с социальными сетями

На данный момент одними из самых популярных социальных сетей следует назвать такие, как Фейсбук, ВКонтакте, Твиттер, Одноклассники. Среди блогосферы наибольшей популярностью в настоящее время пользуется площадка ВордПресс и LiveJournal. Блогосфера предоставляет больше возможности для скрытой, прямой и вирусной рекламы продукции магазина, однако соцсети дают больший охват целевой аудитории, возможность точно осуществить выборку согласно целям продвижения.

Группы в соцсетях являются на данный момент наиболее перспективным инструментом продвижения, поскольку их природа базируется на принципе вирусного распространения информации – существует возможность накрутки пользователей, создания сети перепостов по ключевым хэш-тегам, использование которых позволяет пользователям сразу переходить на интересующую их страницу, есть возможность размещать публикацию о своей продукции в группах и на страницах, имеющих 100.000+ подписчиков, в специализированных группах, в которых наблюдается наибольшее количество целевой аудитории и т.п. Рассмотрим работу студии красоты «MsMo» с социальными сетями.

Салон на своих страницах в социальных сетях расписывает свои виды услуг, часто проводит разные акции, приглашает девушек на различные семинары, указывая там адрес и время проведения, делится полезными советами и выкладывает разные рекомендации. Все это сразу же способствует большому посещению группы.

На странице загружается много фотографий с цветными тюбиками разных кремов, шампуней, лосьонов, тоников с названием компании, а также фотоанонсы будущих акций салона. Так же в фотогалерее загружаются фотографии моделей и отзывы многих посетителей, которые остаются довольными работой компании и качеством продукции.

Социальная сеть дает огромную возможность сотрудникам и посетителям группы обмениваться сообщениями. Это очень удобно и просто для двух

Список литературы

1. Mostudiya Студия красоты [Электронные данные] . – Режим доступа: <https://www.instagram.com/mostudiya/>
2. MsMo студия красоты [Электронные данные] . – Режим доступа: <https://vk.com/mostudiya>
3. MS.MO (МИСС.МО) [Электронные данные] . – Режим доступа: <https://www.kleos.ru/cosmetic/msmo-studiya-krasoty/>
4. О нас[Электронные данные] . – Режим доступа: <http://mostudiya.ru/about/>
5. Салон красоты «MSMO» [Электронные данные] . – Режим доступа: <http://msk-beauty.ru/catalog/salon/galka-i-galyish-krivokolennyiy-pereulok-11-13s1/>
6. Студия красоты [Электронные данные] . – Режим доступа: https://www.facebook.com/pg/mostudiya/reviews/?ref=page_internal

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/39926>