

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/89529>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Экономика

Введение 3

1 Краткое описание выпускной квалификационной работы 5

2. Характеристика деятельности организации 6

3. Анализ электронной коммерции 12

4. Направления оптимизации электронной коммерции 14

Заключение 18

Список использованной литературы 20

ВВЕДЕНИЕ

Целью написания отчета о прохождении преддипломной практики является анализ теоретических источников литературы по теме выпускной квалификационной работы и исследование особенностей развития конкретной организации с учетом полученных теоретических знаний и выводов, а также разработка рекомендаций по совершенствованию объекта исследования.

Задачи преддипломной практики:

научно-исследовательская деятельность:

- ☐ разработка рабочих планов и программ проведения научных исследований и разработок, подготовка заданий для групп и отдельных исполнителей;
 - ☐ подготовка данных для составления обзоров, отчетов и научных публикаций;
 - ☐ сбор, обработка, анализ и систематизация информации по теме исследования, выбор методов и средств решения задач исследования;
 - ☐ организация и проведение научных исследований, в том числе статистических обследований и опросов;
 - ☐ разработка теоретических и эконометрических моделей исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к сфере профессиональной деятельности, оценка и интерпретация полученных результатов;
- проектно-экономическая деятельность:

- ☐ подготовка заданий и разработка методических и нормативных документов, а также предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ;
- ☐ составление экономических разделов планов предприятий и организаций различных форм собственности;
- ☐ разработка стратегии поведения экономических агентов на различных рынках;

аналитическая деятельность:

- ☐ разработка и обоснование социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, и методик их расчета;
- ☐ поиск, анализ и оценка источников информации для проведения экономических расчетов;
- ☐ проведение оценки эффективности проектов с учетом фактора неопределенности;
- ☐ анализ существующих форм организации управления; разработка и обоснование предложений по их совершенствованию;
- ☐ прогнозирование динамики основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом.

Объект исследования – ИП Переплетчикова Татьяна Евгеньевна

1 КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Ключевые слова: коммерция, электронная торговля, предприятие, эффективность, инструменты, образовательное учреждение.

Выпускная квалификационная работа на тему «Оценка эффективности использования инструментов

электронной коммерции в сфере образования» представляет собой научное исследование, направленное на выявление современных особенностей развития электронной коммерции в сфере образования и определении наиболее эффективных инструментов продвижения и достижения коммерческих результатов конкретного предприятия в данной сфере.

В работе проводится теоретический анализ понятий электронная коммерция, электронная торговля, а также исследуются технологии и методы их осуществления в соответствии с действующим законодательством и сложившейся практикой.

Также в работе проводится анализ деятельности организации, оказывающей образовательные услуги и осуществляющей электронную коммерцию и выявляется потенциал совершенствования данного направления деятельности с возможностью применения современных инструментов и методов.

2.ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Индивидуальный предприниматель И.П. Переплетчикова Т.Е. представляет сеть центров изучения иностранных языков «Go!English», которые работают по франшизе. И.П. «Переплетчикова Т.Е.» зарегистрирован в 2008 году. В России данная сеть центров была создана в 2002 году и сейчас представлена 18 филиалами в разных городах: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Ярославль, Самара и т.д. ИП «Переплетчикова Т.Е.» имеет лицензию на образовательную деятельность № 3408.

Центры изучения иностранных языков «Go! English» представляют широкий спектр образовательных услуг:

- обучение английскому языку людей всех возрастов и уровней подготовки,
- обучение немецкому и испанскому языку людей всех возрастов и уровней подготовки,
- проведение тестирований на уровень знаний,
- подготовка в сдаче экзаменов по английскому языку ОГЭ, ЕГЭ, сдаче экзаменов на подтверждение уровня знания английского языка TOEFL и других.

Предоставление услуг оказывается в разных форматах:

- безлимитный английский на месяц,
- безлимитный английский на год,
- индивидуальные и групповые занятия английским языком.

Для привлечения новых клиентов и стимулирования продаж услуг центров периодически проводятся акции. Например, 3 месяца английского покупаешь - три месяца в подарок.

В 2017 году в организации работало 43 человека, большая часть которых – преподаватели английского языка (16 чел.).

Организационная структура предприятия представлена в виде дивизиональной структуры, которая оптимально подходит для организаций, имеющих представительства на разных территориях и предоставляющих ограниченный спектр услуг узкого профиля в соответствии с рисунком 1.

Рис.1 – Организационная структура управления в ИП «Переплетчикова Т.Е.»

Согласно представленной на рис. 2.1 организационной структуре, возглавляет организацию Генеральный директор И.П. Переплетчикова Т.Е., который осуществляет:

- стратегическое планирование развития деятельности организации,
- осуществляет подбор и оценку персонала,
- организует деятельность структурных подразделений и центров,
- осуществляет финансовый и методический контроль,
- согласовывает расписание занятий,
- осуществляет финансовое планирование и контроль,
- представляет интересы организации перед другими организациями, органами власти и управления, клиентами и целевой аудиторией.

Ассистент организации осуществляет следующие функции:

- обеспечение информацией руководителя для принятия решений,
- документооборот,
- планирование рабочего графика руководителя,
- обеспечение эффективных коммуникаций Центров и специалистов.

Методический отдел, в который входит 7 сотрудников, выполняет следующие функции:

- разработка методических программ,

- составление тестовых и учебных материалов,
- проведение открытых уроков,
- контроль работы преподавателей,
- обеспечение взаимодействия с партнерскими организациями, осуществляющими возможность тестирования учеников и выдачи Сертификатов, подтверждающих уровень знания языка.

Бухгалтерия осуществляет весь бухгалтерский учет организации, обеспечивает своевременную и качественную подготовку отчетностей для налоговой инспекции и других контрольных организаций, начисление и выплату заработной платы, взаиморасчеты с клиентами.

На 01.01.2018 в компании работало 11 преподавателей, которые оформлены по совместительству. Таким образом, ключевыми направлениями развития компании занимаются Генеральный директор и маркетолог.

Финансовое состояние компании достаточно стабильное, о чем свидетельствуют динамика расходов, доходов и прибыли в соответствии с рисунками 2, 3, 4,5.

Рис. 2 – Расходы ИП Переpletчикова Т.Е. за 2019 год

Согласно рисунку 2, расходы ИП «Переpletчикова Т.Е.» за 2019 года составили 3 890 726,50 руб., большая часть которых составляет заработная плата специалистов и содержание офисов.

Следует отметить, что в структуре расходов достаточно высокую долю составляют расходы на рекламу и маркетинг 295 870 руб., что составляет порядка 10% от всех расходов компании.

Далее рассмотрим доходную часть бюджета ИП Переpletчикова Т.Е. за 2019 год в соответствии с рисунком 3.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – СПС ГАРАНТ, 2019.
2. ФЗ «О рекламе» 13 марта 2006 года № 38-ФЗ. – СПС ГАРАНТ, 2019.
3. Закон РФ № 2124-1 «О средствах массовой информации» в ред. Федеральных законов от 13.01.95 N 6-ФЗ- СПС ГАРАНТ, 2019.
4. Багиев Г.Л. Маркетинг взаимодействия: Учебник для вузов. – СПб.: Астерион, 2018.
5. Борушко, Н. В. Маркетинговые коммуникации: курс лекций / Н. В. Борушко. - Минск: БГТУ, 2017. - 306 с.
6. Вводный курс по электронной коммерции [Электронный ресурс] // STUDYDOC.RU. URL: <http://studydoc.ru/doc/318642/vvodnyj-kurs-po-e-lektronnoj-kommercii---portal> (дата обращения: 19.09.2017).
7. Все о системах коммерции on-line [Электронный ресурс] // KOMER.RU. URL: <http://www.komer.ru/art0036.html> (дата обращения: 24.09.2017).
8. Гитомер Дж. Бизнес в социальных сетях. Как продавать, ликвидировать и побеждать. Изд-во.: Пи тер, 2018 г.
9. Годин, А. М. Маркетинг: учебник для экономических вузов по направлению "Экономика" и специальности "Маркетинг" / А. М. Годин. – Москва: Дашков и К^о, 2018. – 671 с.
10. Горева М.А Электронная торговля как эффективный канал сбыта розничной компании // Интернет-маркетинг, 2013. - №2. – С.15-17
11. Дашков А. П., Памбухчианц В. К. Коммерция и технология торговли. — М.: Дашков и Ко, 2016.
12. К вопросу формирования понятийно-категориального аппарата электронной коммерции [Электронный ресурс] // Кафедра электронной коммерции ПГУТИ. URL: <http://elcom.psuti.ru/content/other/?ID=737> (дата обращения: 27.09.2019).
13. Кобелев, О. А. Электронная коммерция: учебное пособие для студентов / О. А. Кобелев. - Москва: Дашков и К^о, 2017. – 682 с.
14. Кондратьева К. В. Электронная коммерция в России // Молодой ученый. — 2018. — №50. — С. 148-150. — URL <https://moluch.ru/archive/236/54700/> (дата обращения: 13.01.2020).
15. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 4-е европейское издание. – М.: «КноРус», 2017. – 1200 с.
16. Литвин Е. Как заработать на блоге. Изд-во.: Пи тер, 2017 г.
17. Маркетинг: Учебник. / Под ред. Проф. Т. Н. Парамоновой. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2017. – 360 с.
18. Маркетинговые исследования: учебное пособие для студентов / Т. Г. Зорина, М. А. Слонимская. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2017. – 410 с.
19. Павлова К.А. Анализ основных форм электронной коммерции // Международный студенческий научный

вестник. – 2017. – № 6.;

URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=17988> (дата обращения: 13.01.2020).

20. Прохорова М.В., Коданина А.Л. Организация работы интернет-магазина. Изд-во: Дашков, 2016 г.

21. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование Учебное пособие.- М.: Статут, 2014. - 543 с.

22. Сердобольская И.О. Практикум по курсу «Маркетинг-менеджмент услуг». Для магистрантов II курса направления «Менеджмент» программы «Маркетинг» / И.О. Сердобольская. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016.

23. Сидорова О.В. Виды и организационные модели электронной коммерции // Креативная экономика. — 2012. — № 1 (61). — с. 95-100. — <http://old.creativeconomy.ru/articles/15318/>

24. Скиба О. Д. Правовое регулирование электронной коммерции в международном праве [Текст] / О. Д. Скиба // Молодой ученый. — 2014. — №11.1. — С. 58-62.

25. Ульяновский А. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума М.: ИНФРА-М, 2013, С.48

26. Умаров М.Ю. Новая реклама. // Маркетинг услуг. – 2010. - № 1. – С. 19.

27. Управление маркетингом: [учебник для вузов: перевод с английского] / Н. Капон, В. Колчанов, Дж. Макхалберт. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Лидер, 2010. – 832 с.

28. Шевченко Д.А. Электронная торговля: стартап Интернет-магазина детской одежды // Маркетинг розничной торговли – 2013. - №2. – С.21-24

29. Щепилова Г.Г. Критерии классификации радиорекламы/Г.Г. Щепилова //Медиаскоп. – 2010. – № 1.- С. 2-20.

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/89529>