**СОДЕРЖАНИЕ**

**ВВЕДЕНИЕ.................................................................................................................3**

**Характеристика компании......................................................................................4**

**Описание практической деятельности.................................................................5**

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.........................................................................................................7**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1......................................................................................................8**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2......................................................................................................9**

**ВВЕДЕНИЕ**

Данная работа является отчётом о прохождении учебной практики в организации ООО «Контраст-Тверь», которая является специализированным торговым предприятием.

В соответствии с учебным планом, практика пройдена в период с 4 по 31 декабря 2017 года.

Цельюпрохождения учебной практики являлось более глубокое усвоение практических знаний на основе теоретических знаний, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин.

Основные задачи учебной практики:

1. Закрепление знаний по дисциплинам, которые изучаются в рамках учебного плана.

2. Проверка умения использовать полученные знания и навыки, работать в публичной сфере.

3. Участие в работе рекламных подразделений.

4. Составление представления о механизмах работы рекламных подразделений и отделов по связям с общественностью.

5. Повышение информационно-коммуникативного уровня.

 В ходе прохождения учебной практики проведено ознакомление с компанией ООО «Контраст-Тверь», изучены механизмы управления данной организацией, объёмы и особенности её деятельности, а также собраны материалы, необходимы для подготовки отчёта по практике.

**Характеристика компании**

Объектом прохождения учебной практики послужила организация − ООО «Контраст-Тверь».

Общество с ограниченной ответственностью "Контраст-Тверь" зарегистрировано 12 октября 2004 года по адресу 170023, Тверская обл., г. Тверь, пр-кт Ленина, 27.

Основным видом деятельности данной компании (по ОКВЭД) является розничная торговля в специализированных магазинах. Также организация имеет ещё несколько профилей деятельности, среди которых: деятельность в области фотографии, розничная торговля электротоварами, аудио- и видеотехникой, а также непродовольственными потребительскими товарами.

Директором компании является Шмелёв Андрей Алексеевич.

Главной задачей ООО «Контраст-Тверь» является получение прибыли, а также удовлетворение потребности клиентов в своевременном предоставлении интересующей их информации и товарной продукции.

Предприятие является юридическим лицом, пользуется правами и выполняет обязанности, связанные с его деятельностью.

Управление предприятием осуществляется на базе определенной организационной структуры, которую можно охарактеризовать как функциональную.

На настоящий момент в компании работают 7 штатных сотрудников, однако организация стремится к расширению. Во время проведения некоторых мероприятий, данного количества людей не хватает, поэтому компания нанимает дополнительных сотрудников. Преимущественно это фото- и видеооператоры, а также посредники и курьеры.

**Описание практической деятельности**

В ходе прохождения учебной практики были выполнены многие разноплановые задания, в процессе работы над которыми прошло знакомство с внутренней структурой организации, проанализированы конкуренты и целевая аудитория, а также осуществлены практические наработки по улучшению работы компании.

Основной обязанностью на период прохождения практики было определено грамотное ведение страниц организации в социальных сетях, в частности: «ВКонтакте» и «Instagram», а также обновление информации на портале объявлений «Avito».

На начальном этапе, было проведено ознакомление с основным контентом, который размещает организация. После выявления интересов аудитории и повышения статистики сообщества путём размещения актуальной и интересной для клиентов информации, частичное ведение группы в социальной сети «ВКонтакте» стало ежедневной задачей.

Касательно страницы в «Instagram» было выявлено, что разнообразия информации и видов её предоставления недостаточно для значительного успеха в привлечении аудитории. Поэтому руководству компании было предложено провести волновую рекламную кампанию, что особенно актуально в преддверии праздничных дней. Предложение было одобрено и учтено.

 Для лучшего понимания нюансов работы при общении с клиентами была изучена целевая аудитория организации. Этому способствовало изучение статистики участников группы в социальной сети «ВКонтакте», анализ клиентской базы и разнообразные наводящие вопросы при индивидуальном общении с покупателями.

В ходе коммуникации с клиентами организации, было принято во внимание частое пожелание создания базы предварительных заказов с ориентацией на конечного потребителя, что было успешно реализовано во время прохождения практики. Также была высказана идея о создании видеоконтента, благодаря чему был создан информационно-развлекательный ролик о консольных играх прошлого поколения с демонстрацией ассортимента магазина. Впоследствии идея с созданием небольших видео прижилась, и было создано ещё несколько роликов, благодаря которым возросла активность участников группы.

Для повышения уровня коммуникации с участниками сообщества в социальной сети «ВКонтакте» был осуществлён ряд технических нововведений, среди которых можно выделить оформление основного меню и размещение индикатора активности руководства компании.

Необходимым фактором для увеличения количества клиентов является изучение рынка конкурентов и разработка различных путей обособления от них. В процессе проведения анализа, были выявлены существенные различия в способах предоставления информации, частоте её размещения и графической реализации; благодаря этому, руководству был отправлен ряд предложений по повышению активности сообществ.

Близость новогодних праздников – существенный повод для оформления специальных предложений. Несколько дней практики были посвящены продумыванию и реализации Новогодней кампании, основными позициями которой были введение праздничных цен и различных комплексных акционных предложений, а также проведение нескольких конкурсов; всё это весьма заинтересовало клиентов.

Отдельным пунктом при планировании Новогодней кампании была съёмка рекламного ролика с анонсом акций. Нестандартная подача информации о специальных предложениях, а также интересная графическая обработка материала существенно повысили покупательскую активность.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Согласно учебному плану, практика в организации ООО «Контраст-Тверь» была пройдена в период с 4 по 31 декабря 2017 года.

В данный период была достигнута основная цель прохождения учебной практики, заключавшаяся в усвоении практических знаний на основе теоретических знаний, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин.

Благодаря особенностям работы в торговом предприятии, практикантом были получены и закреплены ценные профессиональные знания и навыки, которые были своевременно применены и оценены.

В ходе реализации предложенных заданий, практикантом были применены умения и навыки из различных областей профессиональной деятельности, что позволило ему ознакомиться с особенностями и нюансами работы всех отделов компании.

В целом, состояние компании можно описать как стабильное, способное удовлетворять потребности целевой аудитории. На протяжении всего периода прохождения практики, наблюдался существенный рост продаж и числа новых клиентов.

Предложения практиканта по улучшению работы различных механизмов организации высоко оценены и применены на практике.

Общие впечатления о результатах проделанной работы, как со стороны руководителя практики от организации, так и со стороны практиканта, крайне положительные.