

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский университет аэрокосмического приборостроения»

КАФЕДРА № 82

ОТЧЕТ
ЗАЩИЩЕН С ОЦЕНКОЙ
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

ассистент

А.Д. Килимова

должность, уч. степень, звание

подпись, дата

инициалы, фамилия

ОТЧЕТ О ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ №4

по курсу: ИНФОРМАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛ

СТУДЕНТ ГР. №

М023

подпись, дата

Красников Б.Ю.

инициалы, фамилия

Санкт-Петербург, 2023

Задания:

1. Выбрать сферу деятельности Вашей организации;
2. Создать схему, отражающую структуру и функционал CRM-системы (из каких разделов состоит, что должно туда входить, какие процессы происходят);
3. Создать 3 кликбейт заголовка для повышения конверсии объявлений в Вашей CRM.

Ход работы:

1. Выбор сферы деятельности:

Основным моим предприятием будет магазин кроссовок «SneaK», соответственно, *сфера деятельности моей организации – продажа кроссовок в розницу.*

2. Создание схемы, отражающей структуру и функционал CRM:

Созданная схема показана на Рис. 1



Рисунок 1 – Схема структуры и функционала CRM

CRM-система составлена для организации продаж на базе оффлайн-магазина, поэтому учтена работа не только с продажами и поставщиками, а также с арендодателями и сотрудниками.

Создание трех кликбейт заголовков:

- Вы ещё не видели ТАКОЙ скорости! Усэину Болту и не снилось, а надо всего лишь... (купить наши кроссовки);
- Комфорт, ласка, наслаждение... Хочешь попробовать? (Если да – достаточно надеть наши кроссовки!)
- С помощью ЭТОГО Владимир Забегайлов побил очередной рекорд и получил миллион. Теперь твоя очередь! Заходи, сделай правильный выбор!... (и купи наши кроссовки)

Вывод: В результате работы была составлена схема, отражающая структуру и функционал CRM- системы. Было показано, из каких разделов состоит система, что туда входит и какие процессы происходят. Так же были сформулированы кликбейт-заголовки.