

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://studservis.ru/gotovye-raboty/doklad/43812>

Тип работы: Доклад

Предмет: Реклама и PR

-

Здравствуйте! Тема моей ВКР – «Продвижение стартапа через социальные сети». Актуальность темы исследования состоит в том, что продвижение стартапа предполагает качественную проработку обеих идей. Работа с идеей рынка – это маркетинг стартапа и во многом от него зависит успех. Если проработать только идею стартапа, но не проработать идею рынка, тогда с вероятностью 99% будет провал. В 1% случаев могут просто благоприятно сложиться обстоятельства, и тогда стартап ждет успех. Почти все стартаперы надеются на то, что именно они попадут в этот 1% и редко когда занимаются продвижением, что и являются причиной их неудачи. Таким образом, актуальность проблемы определяется также ее недостаточной изученностью.

Объектом является ИП Ефимова Е.В. «Салон Красоты «Маленькие Радости».

Предмет работы – продвижение стартапа.

Цель данной работы – разработать предложения по использованию социальных сетей для продвижения стартапа салона красоты ИП Ефимова Е.В. «Салон Красоты «Маленькие Радости».

Задачи:

1. Изучить теоретические основы использования социальных сетей для продвижения стартапа.
- 2
2. Описать и проанализировать продвижение и обоснование эффективности стартапа салона красоты «Маленькие радости» через социальные сети.
3. Разработать предложения по использованию социальных сетей для продвижения стартапа салона красоты ИП Ефимова Е.В. «Салон Красоты «Маленькие Радости».

Объектом исследования данной работы является салон красоты «Маленькие радости, который находится в Москве.

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

Организационная структура управления салона «Маленькие радости» представлена на рисунке. Изучив динамику реализации услуг за 2016 – 2017гг., можно сделать вывод о том, что деятельность предприятия имеет негативную тенденцию роста объемов реализации услуг. Данные представлены в таблице.

Из таблицы видно, что за отчетный период план по реализации услуг перевыполнен на 4,93%. Однако при общем выполнении плана, мы видим, что были недовыполнение планового задания по отдельным направлениям, таким как: услуги мастеров педикюра, маникюра и услуги завивки. Судя по величине этого коэффициента, произошли существенные изменения в ассортиментной политике предприятия: значительно увеличился процент услуг мастеров маникюра и визажистов, при этом сократился процент косметологических услуг и СПА

-
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://studservis.ru/gotovye-raboty/doklad/43812>