**Секция «Маркетинг»**

**Задание 1.**

**Задача 1.**

Рассмотрите следующий перечень услуг: пассажирские перевозки, бухгалтерские услуги, образование, услуги прачечной, химчистка, операции с ценными бумагами, реклама, услуги психолога, рестораны, музыкальные концерты, бензозаправка, юридические услуги, салоны красоты, медицинские услуги, гостиничные услуги, религиозные услуги, благоустройство территории, грузовые перевозки, ремонт и техническое обслуживание оборудования, телевидение. Разделите эти услуги на типы в зависимости от объекта воздействия и осязаемости. Результаты оформите в таблице.

**Пример выполнения задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Характер действия** | **Объект воздействия** | |
| **Услуги, направленные на тело человека** | **Услуги, направленные на товары и другие физические объекты** |
| **Осязаемые действия** | Кафе | Переработка вторсырья |
|  | **Услуги, направленные на сознание человека** | **Услуги, направленные на товары и другие физические объекты** |
| **Неосязаемые действия** | Музеи | Услуги по обработке данных |

**Таблица для выполнения заданий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Характер действия** | **Объект воздействия** | |
| **Услуги, направленные на тело человека** | **Услуги, направленные на товары и другие физические объекты** |
| **Осязаемые действия** |  |  |
|  | **Услуги, направленные на сознание человека** | **Услуги, направленные на товары и другие физические объекты** |
| **Неосязаемые действия** |  |  |

**Задание 2.**

**Задача 2**

Каков процент выполнения плана по объему продукции, если известны следующие плановые и фактические данные по выпуску продукции?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продукция | Выпуск, млн.руб. | |
| По плану | фактически |
| Изделие А | 81,45 | 80,23 |
| Изделие Б | 92,73 | 93,5 |
| Изделие В | 44,8 | 44,8 |
| Изделие Г | - | 20,32 |
| Изделие Д | 31,6 | - |
| Изделие Е | 26,85 | 47,34 |

**Задание 3.**

**Задача 3**

Фитнес клуб города запустил несколько рекламных кампаний с разными условиями покупки карт для безлимитного посещения клуба:  
 1) только до 3 сентября купи карту за 17 000 руб. и посещай клуб до конца года (31.12.2013);

2) покупая карту сегодня на 6 мес. за 28 000 руб. получаешь один месяц в подарок;

3) только три дня скидка на покупку карты на год (12мес), стоимость карты 33000 руб.

4) ходи полгода по доступной цене - 24 500 руб.

Какое из озвученных предложений наиболее выгодно для потребителя?

**Задание 4.**

**Кейс 1. Продвижение сайта туристической компании**

Сайт одной из туристических фирм Хабаровска существует уже 3 года. Он находится на бесплатном сервере. Посещаемость сайта в среднем 11 человек в день. На сайте имеется база данных поиска туров, подключенная к одной из баз данных и форма заказа.

На данный момент для подготовки к туристическому сезону лето 2014, компания планирует провести мероприятия по совершенствованию сайта и сделать лучший туристический проект в Хабаровском крае с хорошей маркетинговой поддержкой.

**Задания к кейсу:**

1. Дайте характеристику интернет-аудитории туристических сайтов.
2. Какие новые функции (кроме названных в кейсе) должен иметь туристический корпоративный сайт? Какие еще усовершенствования можно произвести на сайте?
3. Каким образом Вы бы увеличили посещаемость сайта?

**Задание 5.**

**Кейс 2. Изменение имиджа промышленного предприятия**

Завод по производству фанеры долгое время сливал отходы производства в местную речку. Из-за этого компромата завод потерял внушительное количество клиентов, восстановил против себя общественность, приобрел отрицательную известность. После чего руководство установило очистные фильтры. Больше речку отходами завод не загрязняет, но репутация испорчена, клиент не идет, инвесторов завод потерял, местная пресса настроена очень против завода.

**Задание к кейсу:**

Необходимо разработать этапы и необходимые меры по восстановлению репутации предприятия, возможные пути привлечения новых инвесторов и клиентов.