

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЩОДЕННИК ПРАКТИКИ

виробничої

(вид і назва практики)

Студента

Воробйова Артема Віталійовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

Факультет

економічний

Напрямок підготовки (спеціальність) 075 – маркетинг

4 курс, група 6.0751

База практики

Торговий Дім «Меблі Сова»

(назва)

Керівник практики від ЗНУ

д.е.н., проф. Андросова О. Ф.

(посада, прізвище та ініціали)

Керівник практики від підприємства

дир. Савченко В. П.

(посада, прізвище та ініціали)

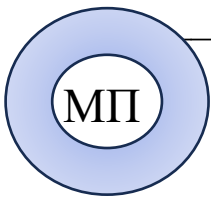
Студент Воробйов Артем Віталійович
(прізвище, ім'я, по батькові)

Направляється на виробничу практику
(вид практики)

на Торговий Дім «Меблі Сова»
(назва підприємства)

Термін практики: з 18.11.24 по 15.12.24

Керівник практики від кафедри д.е.н., проф. Андросова О. Ф.
(посада, прізвище та ініціали)



Декан д. е. н., професор Череп А. В.
(підпис, прізвище та ініціали)

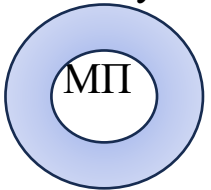
Прибув на підприємство, організацію, установу

МП
підприємства, організації, установи „18” листопада 2024 року

(підпис)

(посада, прізвище та ініціали відповідальної особи)

Вибув з підприємства, організації, установи



підприємства, організації, установи “13” грудня 2024 року


(підпис)

дир. Савченко В. П.
(посада, прізвище та ініціали відповідальної особи)

Календарний графік проходження практики

№ з/п	Назви робіт	Тижні проходження практики					Відмітки про виконання
		1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Ознайомлення з підприємством, правилами внутрішнього розпорядку, інструктаж з охорони праці.	+					Виконано
2	Вивчення організаційної структури підприємства, основних напрямків його діяльності.	+					Виконано
3	Ознайомлення з основними видами продукції та послуг, що надаються підприємством.		+				Виконано
4	Спостереження за роботою відділу маркетингу. Вивчення основних бізнес-процесів.	+					Виконано
5	Участь у виконанні простих завдань під керівництвом наставника (наприклад, обробка замовлень, внесення даних у базу тощо).		+				Виконано
6	Вивчення методів організації складування та логістики.		+				Виконано
7	Виконання завдань, пов'язаних із підготовкою звітності або документації.			+			Виконано
8	Аналіз маркетингової стратегії компанії, вивчення рекламних заходів.		+				Виконано
9	Ознайомлення із системою	+					Виконано

	ціноутворення на підприємстві.						
10	Виконання індивідуального завдання від керівника практики (наприклад, розробка презентації, підготовка пропозицій щодо покращення роботи відділу тощо).			+			Виконано
11	Підготовка до звітування про результати практики.			+			Виконано

Керівники практики:

від закладу вищої освіти _____ Андросова О. Ф.
(підпис) (прізвище та ініціали)

від підприємства, організації, установи Савченко В. П.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Робочі записи під час практики

День 1 (18.11.24) 9:00-10:00 – Прибув на практику та ознайомився з підприємством, його історією, місією та цілями. **10:00-12:00** – Ознайомився з організаційною структурою підприємства. Керівник практики провів інструктаж з техніки безпеки та ознайомив з основними вимогами до робочого місця. **12:00-14:00** – Ознайомився з розпорядком дня і внутрішнім документообігом. **14:00-17:00** – Обговорив очікування від практики, розподіл завдань.

День 2 (19.11.24) 9:00-11:00 – Прибув на практику та почав вивчення внутрішньої документації підприємства. Ознайомився з основними нормативними актами та регламентами діяльності. **11:00-13:00** – Проаналізував організаційну структуру підприємства, розглянув основні підрозділи і їх функції. **13:00-14:00** – Пішов на обід. **14:00-17:00** – Проаналізував основних напрямків діяльності компанії, ознайомлення з ключовими проектами. **День 3 (20.11.24) 9:00-11:00** – Прибув на практику та ознайомився з асортиментом продукції компанії. Почав вивчення основних груп товарів, їх характеристик. **11:00-13:00** – Ознайомився з популярними товарами та їх особливостями. **13:00-14:00** – Пішов на обід.

14:00-17:00 – Почав вивчення цільових аудиторій для різних груп товарів, виявлення тенденцій попиту. **День 4-5 (21.11.24 - 22.11.24) 9:00-12:00** – Прибув на практику та почав спостереження за роботою відділу маркетингу. Вивчив процеси планування та проведення маркетингових досліджень.

12:00-13:00 – Пішов на обід. **13:00-17:00** – Ознайомився з методами збору та обробки даних, проаналізував результати маркетингових досліджень.

День 6-7 (25.11.24 - 26.11.24) 9:00-12:00 – Прибув на практику та допомагав співробітникам відділу маркетингу у виконанні рутинних завдань. Підготовка звітів, оновлення бази даних клієнтів. **12:00-13:00** – Пішов на обід. **13:00-17:00** – Ознайомився з CRM-системою, обробкою клієнтських запитів та формування відповіді. **День 8 (27.11.24) 9:00-12:00** – Прибув на практику та ознайомився з логістичними процесами підприємства. Вивчив систему зберігання товарів на складі. **12:00-13:00** – Пішов на обід. **13:00-17:00** – Проаналізував принципи роботи складу, контроль обігу продукції та взаємодію з іншими підрозділами підприємства. **День 9-10 (28.11.24 - 29.11.24) 9:00-12:00** – Прибув на практику та допомагав в оформленні фінансових та аналітичних звітів, використання програмного забезпечення для створення таблиць і діаграм. **12:00-13:00** – Пішов на обід. **13:00-17:00** – Проаналізував дані та підготував звітність для подальшого обговорення з керівництвом. **День 11 (02.12.24)**

9:00-12:00 – Прибув на практику та почав вивчення рекламних кампаній компанії. Ознайомився з результатами проведених рекламних заходів. **12:00-13:00** – Пішов на обід. **13:00-17:00** – Обговорив з керівником маркетингу можливі шляхи покращення ефективності рекламних кампаній. **День 12 (03.12.24)**

9:00-12:00 – Прибув на практику та ознайомився з ціноутворенням компанії, почав вивчення принципів встановлення цін. **12:00-13:00** – Пішов на обід.

13:00-17:00 – Брав участь у розрахунках цін для нового товару, аналіз знижок і акцій. День 13-14 (04.12.24 - 05.12.24) 9:00-12:00 – Прибув на практику та допоміг в розробці пропозицій для вдосконалення рекламних кампаній. Підготовка кількох ідей і концепцій. 12:00-13:00 – Пішов на обід. 13:00-17:00 – Презентував ідеї керівництву, отримав рекомендації та уточнення для доопрацювання. День 15 (06.12.24) 9:00-12:00 – Прибув на практику та готував матеріали для звіту про проходження практики. Систематизація всіх робочих записів. 12:00-13:00 – Пішов на обід. 13:00-17:00 – Допомагав у формулюванні основних висновків з практики та розробці плану звіту. День 16 (09.12.24) 9:00-12:00 – Прибув на практику та готував результати практики, готував звіт та пропозиції. 12:00-13:00 – Пішов на обід. 13:00-17:00 – Обговорив результати з керівником та отримав позитивний відгук. День 17-20 (10.12.24 - 12.12.24) 9:00-12:00 – Прибув на практику та завершив роботу над звітом, узгодив всі матеріали з керівником. 12:00-13:00 – Пішов на обід. 13:00-17:00 – Остаточо перевірів документи і підготував до подання в університеті. День 21 (13.12.24) 9:00-12:00 – Прибув на практику та передав звіт керівнику підприємства, отримав підсумкову характеристику. 12:00-13:00 – Пішов на обід. 13:00-17:00 – Оформив заключні документи для університету та підсумував результати практики.

Відгук і оцінка роботи студента на практиці

Торговий Дім «Меблі Сова»

(назва підприємства, організації, установи)

Практика студента (п. Ім'я студента) відбулася в період з 18.11.24 по 15.12.24 в Торговому Домі «Меблі Сова». Під час проходження практики студент продемонстрував високу зацікавленість у роботі підприємства та здобутті практичних навичок у сфері маркетингу.

Студент активно залучався до всіх етапів роботи, що йому були поставлені, і виконував завдання з високою відповідальністю. Протягом практики він ознайомився з організаційною структурою компанії, провів детальний аналіз асортименту продукції, а також ознайомився з внутрішніми процесами підприємства. Зокрема, студент брав участь у розробці рекламних кампаній, аналізував ефективність маркетингових заходів і розробляв пропозиції для їх вдосконалення.

Одним із ключових аспектів роботи студента було участь у роботі з CRM-системою, обробці клієнтських запитів та оновленні бази даних клієнтів. Студент показав високі організаційні навички, а також вміння працювати з програмним забезпеченням для аналізу даних, створення звітів і діаграм. Усі завдання були виконані вчасно, з урахуванням вимог та стандартів.

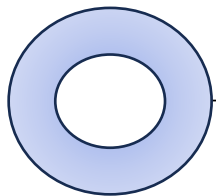
Також хочу відзначити активну участь студента у підготовці звітів, аналізі цінової політики компанії та формуванні пропозицій щодо вдосконалення маркетингових стратегій. Студент проявив ініціативу, самостійно розробляючи ідеї для покращення рекламних кампаній, що було схвалено керівництвом.

Узагалі, студент показав себе як відповідальний, активний і націлений на результат фахівець. Його здобуті навички та знання у сфері маркетингу, а також уважність до деталей, свідчать про високий рівень професіоналізму.

Студент продемонстрував високу якість роботи, показав хорошу ініціативу та здобув практичні навички, які будуть корисні для подальшої професійної діяльності.

Керівник практики від підприємства, організації, установи

Торговий Дім «Меблі Сова»



(підпис)

Савченко В. П.
(прізвище та ініціали)

Печатка

«13» грудня 20 24 року

Відгук осіб, які перевіряли проходження практики

Під час виробничої практики студент отримав практичні навички і компетентості. За період виробничої практики проявив високий рівень відповідальності, дисциплінованості та професіоналізму. Він швидко адаптувався до робочих умов підприємства, ефективно виконував поставлені завдання та продемонстрував ініціативність у вирішенні робочих питань.

Висновок керівника практики від закладу вищої освіти про проходження практики

Дата складання заліку „_____” _____ 20____ року

Оцінка:

за національною шкалою _____
(словами)

кількість балів _____
(цифрами і словами)

за шкалою ECTS _____

Керівник практики від кафедри

(підпис)

(прізвище та ініціали)