

Отзыв на выпускную квалификационную работу

на тему: «Маркетинг услуг электронной торговли»,

выполненную

Ван Япэй

По направлению «38.04.01 Экономика»

Профиль «Экономика фирмы – Управление инновациями»

1. Соответствие цели, задач и результатов исследования требованиям образовательного стандарта СПбГУ и образовательной программы в части овладения установленными компетенциями. Цель, задачи и результаты исследования в целом соответствуют требованиям образовательного стандарта СПбГУ и образовательной программы в части овладения установленными компетенциями. Однако по причине языкового барьера у автора, имеются некоторые погрешности в их формулировке.

2. Обоснованность структуры и логики исследования. Материал изложен достаточно логично. Работа неплохо структурирована.

3. Наличие вклада автора в результаты исследования с учетом результатов проверки ВКР на предмет наличия/отсутствия неправомерных заимствований. Можно отметить значительный вклад автора в результаты исследования:

Первая глава посвящена теоретическим аспектам маркетинга электронной торговли. Автор в начале работы рассматривает понятия «услуги» и «интеллектуальные услуги», дает их классификацию. Далее приводятся определение и классификация услуг электронной торговли, структура услуг электронной торговли и роль потребителя в этом процессе. Автор также дает обоснование ключевых инструментов продвижения и каналов сбыта в сфере электронной торговли.

Во второй главе Ван Япэй представила результаты эмпирического исследования потребителей в части эффективности использования игровой формы совершения покупок. Определены особенности игровой формы совершения покупок, а также анализ потребителей в части участия в игровой форме совершения покупок. Разработана анкета, проведен эмпирический анализ, а также сделаны выводы на основе результатов полевого исследования о том, что геймификация оказывает положительное влияние на восприятие брендов потребителями.

В третьей главе автор говорит о разработке модифицированной маркетинговой модели в сфере электронной торговли и апробации ее на рынке Китая.

4. Новизна и практическая значимость исследования. Научная новизна и практическая значимость может быть сведена к следующим положениям:

- Исследованы понятия услуг, интеллектуальных услуг, приведен ряд определений и классификаций, касающихся услуг электронной торговли и геймифицированного маркетинга.
- Проведено исследование востребованности использования игровой формы совершения покупок. Исследованы несколько авторских гипотез, а также определены корреляционные связи между полученными данными.
- Проведено авторское исследование геймифицированного маркетинга, рассмотрены модели принятия онлайн-покупок и интернет-магазинов, а также специфические потребности в геймификационном маркетинге интернет-магазина «деловой дружбы».

5. Корректность использования методов исследования и анализа экономической информации. Автор в целом показала умение использовать научную методологию и современные инструменты анализа экономической информации. Методологическая база исследования включает общенаучные методы анализа и синтеза, классификации и системного подхода. В работе также использовалась аналитическая информация специализированных отчетов, актуальная для данного исследования.

Однако из-за языковых неточностей не все методы исследования и анализа являются понятными.

6. Актуальность используемых информационных источников. В работе использованы актуальные источники информации, часть из которых на иностранном языке, в том числе много китайских источников литературы. Практическая часть работы основана на аналитических методах обработки и систематизации информации, а также на привлечении программного обеспечения.

7. Соответствие предъявляемым требованиям к оформлению ВКР. Имеются некоторые нарушения в оформлении ВКР.

8. Соблюдение графика выполнения ВКР. Требования к соблюдению графика выполнения ВКР соблюдены.

9. **Допуск к защите и оценка работы.** Работа допущена к защите. Рекомендуемая оценка: «хорошо» «С» при соответствующей защите.

Научный руководитель,

к.э.н., старший преподаватель



/Муравьева О.С./

21.05.2022