

**Рецензия**  
**на выпускную квалификационную работу бакалавра**  
**на тему**  
**«Анализ ключевых показателей работы каналов привлечения**  
**трафика в интернет-магазин»,**

Румянцева Мария Александровна  
ФИО студента

ООП ВО «Бизнес-информатика»  
по направлению «Бизнес-информатика»

**1. Четкость постановки целей и задач исследования**

Имея богатый релевантный опыт, по факту успешного прохождения преддипломной практики в интернет-магазине [www.maxidom.ru](http://www.maxidom.ru), Мария качественно определила стоящую перед ней цель и грамотно сформировала пул задач необходимый для ее достижения. Поэтому как результат - поставленные цели и задачи во введении были полностью реализованы и подробно описаны в квалификационной работе.

**2. Обоснованность структуры и логики исследования**

Дипломная работа состоит из двух Глав и охватывает как теоретический пласт исследований, так и значительный практический анализ текущих показателей эффективности. Правильным решением оказалось разделение их между собой по главам, что подчеркивает хороший навык Марии логически и поступательно структурировать и использовать полученные данные и опыт.

**3. Наличие вклада автора в результаты исследования**

Автор не только досконально изучил теоретическую часть, но и в значительной мере привнес новизну в подходе еще в ходе прохождения преддипломной практики, которая выразилась в методике решения поставленных задач в процессе написания второй Главы работы.

**4. Новизна и практическая значимость исследования**

Исходя из поставленных задач, вторая часть квалификационной работы воплотилась в хорошее руководство к действию для начинающего интернет-магазина и обладает полным набором достаточным для подробного анализа текущего состояния и перспектив развития интернет-магазина. Новизной работы является объединение всех показателей воедино и комплексная оценка всех каналов привлечения трафика интернет-магазина.

**5. Корректность использования методов исследования и анализа экономической информации**

Все методы, примененные в ходе написания квалификационной работы, были абсолютно корректны и отображают реальную картину анализа эффективности каналов привлечения интернет-магазина и обоснования выбора ключевых для увеличения маркетинговой активности.

## **6. Актуальность используемых информационных источников**

Квалификационная работа написана на основе анализа большого количества авторитетных трудов специалистов интернет-коммерции и отраслевых интернет порталов, посему в полной мере подчеркивает ее актуальность.

## **7. Достоинства работы**

Наиболее сильной стороной работы является её практическая часть: сравнения, выводы и обоснования по эффективности каналов привлечения трафика реального интернет-магазина. Что, как уже упоминалось выше, является наглядным систематизированным пособием для начинающего интернет-проекта.

## **8. Замечания и недостатки работы**

В качестве недостатков работы следует отметить лишь ошибочную позицию с выводами по пиковым дням продаж. Но стоит отметить, что ошибочное мнение было порождено исключительно отсутствием календаря маркетинговой активности за прошедший год и нехваткой вводной информации для его анализа. Однако это не снижает общего благоприятного впечатления от квалификационной работы, поскольку цели и задачи достигнуты, структура логична, а практические выводы и данные подтверждены верными расчетами.

## **9. Вопросы для защиты**

Имеет ли смысл в условиях активной экспансии интернет-магазина на рынке использовать все каналы привлечения трафика или только экономически обоснованные?

Так ли важен коэффициент конверсии в контекстной рекламе для многоканального игрока рынка на примере интернет-магазина Максидом?

## **10. Допуск к защите и оценка работы**

Исходя из вышеизложенного считаю, что квалификационная работа заслуживает оценку А - "отлично" и может быть допущена к защите.

А – отлично, В – оч. хорошо, С-хорошо, D- удовлетворительно, Е – посредственно, F – неудовлетворительно

**Ананьев Евгений Викторович**  
Директор по дистанционной торговле  
ООО "Максидом"  
[www.maxidom.ru](http://www.maxidom.ru)  
26.05.2016

