САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**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.

1. **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.

1. **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.

1. **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.

1. **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.

1. **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.

1. **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.

1. **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.

1. **Вопросы для защиты**

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

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

1. **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