



**УНИВЕРСИТЕТ
СИНЕРГИЯ**
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Факультет Спорта

Направление подготовки / специальность: 38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки / специальности)

Профиль / специализация: Спортивный менеджмент
(наименование профиля/специализации)

ОТЧЕТ

ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

(вид практики)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ (ПРОЕКТНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ)

ПРАКТИКЕ

(тип практики)

Обучающийся


_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

Москва 2026 г.

Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
Кейс-задача № 1	<p>Объектом исследования в работе является ООО «Энерджим».</p> <p>Основной вид деятельности по ОКВЭД: 96.04 - Деятельность физкультурно- оздоровительная.</p> <p>Юридический адрес предприятия: 660012, Красноярский край, город Красноярск, Ярыгинская наб., д. 27.</p> <p>Рассмотрим более подробно услуги, предоставляемые клуб ООО «Энерджим»:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Тренажерный зал:<ul style="list-style-type: none">- Силовые тренировки.- Персональный тренинг.- Кардиотренажеры.2. Групповые программы:<ul style="list-style-type: none">- Stretching.- Problem Zone.- Athletic Stretch.- Body Sculpt.- Body Balance.- Functional Step.- Hot Iron.- Pilates.- Бачата.- Zumba.- Tabata.- Step.- Yoga.

№ п/п	<p align="center">Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи</p>
	<p>3. Дополнительные услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Женские тренинги. - Индивидуальные занятия. - Марафоны. - Консультации. - Фитнес-бар. - Сауна. <p>Организационная структура фитнес-клуба ООО «Энерджим» представлена на рисунке 1.</p> <div style="text-align: center;">  <pre> graph TD GD[Генеральный директор] --> MK[Менеджер клуба (управляющий)] GD --> B[Бухгалтер] GD --> S[Секретарь] GD --> OK[Отдел кадров] MK --> AR[Администраторы ресепции] MK --> FT[Фитнес-бар] MK --> ST[Солярий сауна] MK --> OP[Обслуживающий персонал] AR --> PT[Персональные тренеры] </pre> </div> <p>Рисунок 1 - Организационная структура фитнес-клуба ООО «Энерджим»</p> <p>Генеральный директор имеет в своем подчинении других работников, несет всю полноту ответственности за состояние фитнес-клуба. Осуществляет руководство клубом. Его главная задача состоит в обеспечении оптимальной системы взаимоотношений с внешней средой, при которой фитнес-клуб может успешно работать и конкурировать. Он наделен полномочиями решать главные проблемы функционирования и</p>

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи																															
	<p>развития фитнес-клуба.</p> <p>Менеджер клуба несет прямую ответственность за работу исполнителей. Принимает оперативные решения, связанные с выполнением заданий и оптимизацией использования выделенных для этого ресурсов. Передает информацию сверху вниз и снизу вверх, поддерживает внутренние и внешние контакты.</p> <p>Проанализировав организационную структуру фитнес-клуба ООО «Энерджим», можно сказать, что она является линейно-функциональной. При линейно-функциональной структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий фитнес-клуб. Ему при разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов помогают функциональные звенья.</p> <p style="text-align: center;">Таблица 1 - SNW-анализ ООО «Энерджим»</p> <table border="1" data-bbox="462 1310 1524 2018"> <thead> <tr> <th data-bbox="462 1310 534 1630" rowspan="2">№</th> <th data-bbox="534 1310 949 1630" rowspan="2">Элемент внутренней среды</th> <th colspan="3" data-bbox="949 1310 1524 1438">Качественная оценка (поставьте «+»)</th> </tr> <tr> <th data-bbox="949 1438 1125 1630">S (сильная сторона)</th> <th data-bbox="1125 1438 1364 1630">N (нейтральная сторона)</th> <th data-bbox="1364 1438 1524 1630">W (слабая сторона)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="462 1630 534 1758">1</td> <td data-bbox="534 1630 949 1758">Организационная структура</td> <td data-bbox="949 1630 1125 1758"></td> <td data-bbox="1125 1630 1364 1758"></td> <td data-bbox="1364 1630 1524 1758">+</td> </tr> <tr> <td data-bbox="462 1758 534 1886">2</td> <td data-bbox="534 1758 949 1886">Квалификация персонала</td> <td data-bbox="949 1758 1125 1886">+</td> <td data-bbox="1125 1758 1364 1886"></td> <td data-bbox="1364 1758 1524 1886"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="462 1886 534 1960">3</td> <td data-bbox="534 1886 949 1960">Ассортимент услуг</td> <td data-bbox="949 1886 1125 1960"></td> <td data-bbox="1125 1886 1364 1960">+</td> <td data-bbox="1364 1886 1524 1960"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="462 1960 534 2018">4</td> <td data-bbox="534 1960 949 2018">Конкурентоспособность</td> <td data-bbox="949 1960 1125 2018"></td> <td data-bbox="1125 1960 1364 2018">+</td> <td data-bbox="1364 1960 1524 2018"></td> </tr> </tbody> </table>				№	Элемент внутренней среды	Качественная оценка (поставьте «+»)			S (сильная сторона)	N (нейтральная сторона)	W (слабая сторона)	1	Организационная структура			+	2	Квалификация персонала	+			3	Ассортимент услуг		+		4	Конкурентоспособность		+	
№	Элемент внутренней среды	Качественная оценка (поставьте «+»)																														
		S (сильная сторона)	N (нейтральная сторона)	W (слабая сторона)																												
1	Организационная структура			+																												
2	Квалификация персонала	+																														
3	Ассортимент услуг		+																													
4	Конкурентоспособность		+																													

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи												
		услуг											
5		Узнаваемость	+										
6		Репутация	+										
7		Отношение с органами власти и государственная поддержка		+									
8		Дополнительные услуги		+									
9		Месторасположение		+									
10		Финансы	+										
11		Официальный сайт и социальные сети		+									
12		Реклама и продвижение деятельности		+									
	<p>Таким образом, сильными сторонами ООО «Энерджим» являются: квалификация персонала, узнаваемость, репутация, финансы.</p> <p>Слабыми сторонами ООО «Энерджим» являются: организационная структура, месторасположение, официальный сайт и социальные сети и реклама и продвижение деятельности.</p>												
Кейс-задача № 2	<p>Таблица 1 - PEST-анализ ООО «Энерджим»</p> <table border="1" data-bbox="448 1709 1540 2029"> <thead> <tr> <th data-bbox="448 1709 531 1839">№</th> <th data-bbox="531 1709 1289 1839">Фактор внешней среды</th> <th data-bbox="1289 1709 1540 1839">Угроза / Возможность</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="448 1839 531 1904">1</td> <td data-bbox="531 1839 1289 1904">Политические факторы</td> <td data-bbox="1289 1839 1540 1904"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1904 531 2029">1.1</td> <td data-bbox="531 1904 1289 2029">Высокий уровень государственной поддержки спорта</td> <td data-bbox="1289 1904 1540 2029">Возможность</td> </tr> </tbody> </table>				№	Фактор внешней среды	Угроза / Возможность	1	Политические факторы		1.1	Высокий уровень государственной поддержки спорта	Возможность
№	Фактор внешней среды	Угроза / Возможность											
1	Политические факторы												
1.1	Высокий уровень государственной поддержки спорта	Возможность											

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи		
	1.2	Поддержка молодых тренеров со стороны государства	Возможность
	1.3	Создание оптимальных условий для обеспечения доступного и качественного спорта	Возможность
	1.4	Стимулирование местных инициатив, по социально-экономическому развитию региона или города	Возможность
	2. Экономические факторы		
	2.1	Спад в экономике страны	Угроза
	2.2	Уровень инфляции	Угроза
	2.3	Падение платёжеспособности населения	Угроза
	2.4	Низкий уровень безработицы	Угроза
	2.5	Падение уровня доходов населения	Угроза
	3. Социальные факторы		
	3.1	Высокий уровень образования населения	Возможность
	3.2	Повышение престижности образования	Возможность
	3.3	Сокращение количества клиентов из-за падения демографии в "нулевых" годах	Угроза
	3.4	Появление негосударственных клубов	Угроза
	4. Технологические факторы		
	4.1	Переход на новые спортивные стандарты	Угроза
	4.2	Повышение требований к качеству спортивного образования	Угроза
	4.3	Развитие информационных технологий	Возможность
	<p>Основные возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Высокий уровень государственной поддержки спорта 		

№ п/п	<p align="center">Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи</p>
	<ul style="list-style-type: none"> - Поддержка молодых тренеров со стороны государства - Создание оптимальных условий для обеспечения доступного и качественного спорта - Стимулирование местных инициатив, по социально-экономическому развитию региона или города - Высокий уровень образования населения - Повышение престижности образования - Развитие информационных технологий <p>Основные угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Спад в экономике страны - Уровень инфляции - Падение платёжеспособности населения - Низкий уровень безработицы - Падение уровня доходов населения - Сокращение количества клиентов из-за падения демографии в "нулевых" годах - Появление негосударственных клубов - Технологические факторы - Переход на новые спортивные стандарты - Повышение требований к качеству спортивного образования.
<p>Кейс-задача № 3</p>	<p>Услуга: занятия фитнесом в ООО «Энерджим».</p> <p>Место объекта в системе маркетинга спортивной организации: основной.</p> <p>Рыночное позиционирование объекта маркетинга.</p> <p>Основные спортивные услуги для посетителей ООО «Энерджим».</p> <p>Источники финансирования объекта маркетинга: собственные средства.</p>

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи																										
	<p>Ключевые целевые аудитории объекта маркетинга: клиенты ООО «Энерджим».</p> <p>Основные рыночные конкуренты объекта маркетинга: частные и государственные фитнес-центры.</p> <p>Таблица 1</p> <table border="1" data-bbox="464 667 1517 1480"> <thead> <tr> <th data-bbox="464 667 810 797">1. Базовый выгоды продукта</th> <th data-bbox="810 667 1230 797">2. Реальный продукт</th> <th data-bbox="1230 667 1517 797">3. Расширенный продукт</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="464 797 810 927">Фундаментальные потребности клиента:</td> <td data-bbox="810 797 1230 927">Конкретные характеристики и услуги:</td> <td data-bbox="1230 797 1517 927">Дополнительные сервисы и преимущества:</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 927 810 1012">- Улучшение здоровья</td> <td data-bbox="810 927 1230 1012">- Доступ в тренажерный зал</td> <td data-bbox="1230 927 1517 1012">- Персональные тренировки</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1012 810 1097">- Поддержание физической формы</td> <td data-bbox="810 1012 1230 1097">- Групповые занятия (йога, зумба)</td> <td data-bbox="1230 1012 1517 1097">- Сауна, хаммам, спа-зона</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1097 810 1182">- Снятие стресса, расслабление</td> <td data-bbox="810 1097 1230 1182">- Бассейн</td> <td data-bbox="1230 1097 1517 1182">- Парковка</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1182 810 1267">- Общение, социализация</td> <td data-bbox="810 1182 1230 1267">- Чистые раздевалки и душевые</td> <td data-bbox="1230 1182 1517 1267">- Детская комната</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1267 810 1352">- Повышение самооценки</td> <td data-bbox="810 1267 1230 1352">- График работы</td> <td data-bbox="1230 1267 1517 1352">- Анализ состава тела</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1352 810 1480"></td> <td data-bbox="810 1352 1230 1480">- Профессиональное оборудование</td> <td data-bbox="1230 1352 1517 1480">- Мобильное приложение для записи</td> </tr> </tbody> </table> <p>Уникальные конкурентные свойства – единственный клуб с олимпийским бассейном в радиусе 5 км, круглосуточный доступ.</p> <p>Направления совершенствования продукта с учетом тенденций развития спортивной индустрии, технологий и маркетинговой среды организации: введение дистанционных тренировок.</p> <p>Ценовая политика в отношении анализируемого продукта. Занятия платные для клиентов ООО «Энерджим».</p>			1. Базовый выгоды продукта	2. Реальный продукт	3. Расширенный продукт	Фундаментальные потребности клиента:	Конкретные характеристики и услуги:	Дополнительные сервисы и преимущества:	- Улучшение здоровья	- Доступ в тренажерный зал	- Персональные тренировки	- Поддержание физической формы	- Групповые занятия (йога, зумба)	- Сауна, хаммам, спа-зона	- Снятие стресса, расслабление	- Бассейн	- Парковка	- Общение, социализация	- Чистые раздевалки и душевые	- Детская комната	- Повышение самооценки	- График работы	- Анализ состава тела		- Профессиональное оборудование	- Мобильное приложение для записи
1. Базовый выгоды продукта	2. Реальный продукт	3. Расширенный продукт																									
Фундаментальные потребности клиента:	Конкретные характеристики и услуги:	Дополнительные сервисы и преимущества:																									
- Улучшение здоровья	- Доступ в тренажерный зал	- Персональные тренировки																									
- Поддержание физической формы	- Групповые занятия (йога, зумба)	- Сауна, хаммам, спа-зона																									
- Снятие стресса, расслабление	- Бассейн	- Парковка																									
- Общение, социализация	- Чистые раздевалки и душевые	- Детская комната																									
- Повышение самооценки	- График работы	- Анализ состава тела																									
	- Профессиональное оборудование	- Мобильное приложение для записи																									

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи																															
	<p style="text-align: center;">Таблица 2</p> <table border="1" data-bbox="464 412 1516 864"> <tr> <td data-bbox="464 412 700 539">PR</td> <td data-bbox="700 412 963 539">Реклама</td> <td data-bbox="963 412 1262 539">Стимулирование</td> <td data-bbox="1262 412 1516 539">Прямой маркетинг</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 539 700 667">Сайт</td> <td data-bbox="700 539 963 667">Наружная реклама</td> <td data-bbox="963 539 1262 667"></td> <td data-bbox="1262 539 1516 667">Телефонный маркетинг</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 667 700 864">Социальные сети</td> <td data-bbox="700 667 963 864">Печатная реклама в клубе</td> <td data-bbox="963 667 1262 864"></td> <td data-bbox="1262 667 1516 864"></td> </tr> </table> <p style="text-align: center;">Таблица 3</p> <table border="1" data-bbox="464 994 1516 1323"> <tr> <td data-bbox="464 994 1034 1059">Прямая продажа</td> <td data-bbox="1034 994 1516 1059">+</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1059 1034 1124">Продажа через интернет</td> <td data-bbox="1034 1059 1516 1124">+</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1124 1034 1189">Продажа через посредников</td> <td data-bbox="1034 1124 1516 1189">-</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1189 1034 1254">Продажа в своих магазинах</td> <td data-bbox="1034 1189 1516 1254">-</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1254 1034 1323">Другие каналы продаж</td> <td data-bbox="1034 1254 1516 1323">-</td> </tr> </table>				PR	Реклама	Стимулирование	Прямой маркетинг	Сайт	Наружная реклама		Телефонный маркетинг	Социальные сети	Печатная реклама в клубе			Прямая продажа	+	Продажа через интернет	+	Продажа через посредников	-	Продажа в своих магазинах	-	Другие каналы продаж	-						
PR	Реклама	Стимулирование	Прямой маркетинг																													
Сайт	Наружная реклама		Телефонный маркетинг																													
Социальные сети	Печатная реклама в клубе																															
Прямая продажа	+																															
Продажа через интернет	+																															
Продажа через посредников	-																															
Продажа в своих магазинах	-																															
Другие каналы продаж	-																															
Кейс-задача № 4	<p style="text-align: center;">Таблица 1</p> <table border="1" data-bbox="464 1391 1516 2033"> <thead> <tr> <th data-bbox="464 1391 523 1518"></th> <th data-bbox="523 1391 879 1518">Атрибуты</th> <th data-bbox="879 1391 1358 1518">Содержание атрибутов</th> <th data-bbox="1358 1391 1516 1518">Оценка (1-10)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="3" data-bbox="464 1518 1358 1583">Ядро бренда</td> <td data-bbox="1358 1518 1516 1583"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1583 523 1711">1</td> <td data-bbox="523 1583 879 1711">Функциональная сущность бренда</td> <td data-bbox="879 1583 1358 1711">Занятия фитнесом в ООО «Энерджим»</td> <td data-bbox="1358 1583 1516 1711">8</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1711 523 1776">2</td> <td data-bbox="523 1711 879 1776">Ценности бренда</td> <td data-bbox="879 1711 1358 1776">ЗОЖ, спортивные навыки</td> <td data-bbox="1358 1711 1516 1776">7</td> </tr> <tr> <td colspan="3" data-bbox="464 1776 1358 1841">Айдентика бренда</td> <td data-bbox="1358 1776 1516 1841"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1841 523 1973">3</td> <td data-bbox="523 1841 879 1973">Известное имя бренда</td> <td data-bbox="879 1841 1358 1973">Обучение осуществляется в ООО «Энерджим»</td> <td data-bbox="1358 1841 1516 1973">4</td> </tr> <tr> <td data-bbox="464 1973 523 2033">4</td> <td data-bbox="523 1973 879 2033">История бренда</td> <td data-bbox="879 1973 1358 2033">Клуб ведет свою историю с</td> <td data-bbox="1358 1973 1516 2033">4</td> </tr> </tbody> </table>					Атрибуты	Содержание атрибутов	Оценка (1-10)	Ядро бренда				1	Функциональная сущность бренда	Занятия фитнесом в ООО «Энерджим»	8	2	Ценности бренда	ЗОЖ, спортивные навыки	7	Айдентика бренда				3	Известное имя бренда	Обучение осуществляется в ООО «Энерджим»	4	4	История бренда	Клуб ведет свою историю с	4
	Атрибуты	Содержание атрибутов	Оценка (1-10)																													
Ядро бренда																																
1	Функциональная сущность бренда	Занятия фитнесом в ООО «Энерджим»	8																													
2	Ценности бренда	ЗОЖ, спортивные навыки	7																													
Айдентика бренда																																
3	Известное имя бренда	Обучение осуществляется в ООО «Энерджим»	4																													
4	История бренда	Клуб ведет свою историю с	4																													

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи		
			момента появления ООО «Энерджим» в 2016 г.
	5	Стандарты бренда	Логотип, цвет, графика
	Идентификаторы бренда		
	6	Ассоциации бренда	Спортивный и здоровый образ жизни
	7	Монетизация бренда	Занятия платные для клиентов ООО «Энерджим»
	8	Капитализация бренда	Функциональные, эмоциональные, социальные, психологические результаты от тренировок.
Кейс-задача № 5	<p>Тип корпоративной культуры: иерархия.</p> <p>Иерархические культуры полагаются на четко прописанные процессы и правила, которые обеспечивают надежные, стабильные и эффективные результаты. Они часто жестко структурированы с внутренним фокусом и четкими критериями лидерства.</p> <p>В такой культуре считается, что руководители эффективно решают проблемы, а сотрудники понимают свои роли, зная их достаточно хорошо, чтобы считаться экспертами в своем деле.</p> <p>В иерархической культуре важны единообразие и традиционные ценности, и имеют приоритет решения, не допускающие рисков.</p> <p>Плюсы для сотрудников</p>		

№ п/п	<p align="center">Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи</p>
	<p>Определенные роли и конкретные инструкции гарантируют, что сотрудники понимают свои обязанности. Сотрудники получают гарантированный статус и четкие перспективы благодаря самоотверженности и упорному труду.</p> <p>Минусы для сотрудников</p> <p>Очень медленный карьерный рост с высокой конкуренцией за доступные продвижения по службе. Команды могут быть «разрозненными», нередко не понимая, что делают другие отделы и плохо взаимодействуя с ними.</p> <p>Плюсы для организации</p> <p>Руководители и лидеры получают признание и дают твердое направление развития компании.</p> <p>Процессы производства (добычи), сбыта, логистики и другие предсказуемы и надежны.</p> <p>Решения принимаются только руководством без консультаций с подчиненными, что делает процесс принятия решений быстрее.</p> <p>Минусы для организации</p> <p>Коммуникация между отделами и через структуру управления может быть затруднена.</p> <p>Из-за многих уровней управления и иерархии сотрудников могут быть высокие затраты на зарплаты.</p> <p>Возможности для инноваций и роста могут быть снижены, поскольку компания медленно реагирует на изменения.</p> <p>Ценности организации:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вера в успех каждого; - честность; - обучение, ориентированное на клиента;

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
	<ul style="list-style-type: none"> - уважение; - ответственность; - сотрудничество. <p>Традиции: выезд на спортивные события.</p> <p>Три основных характеристики, которые иллюстрируют отличия реальной организационной культуры от декларируемой корпоративной культуры: система мотивации персонала, возможность прямых контактов с руководством, стиль руководства организацией.</p>

Дата¹: _____

_____ (подпись)

_____ (Ф.И.О. обучающегося)

¹ В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата последнего дня практики.