



## VALUTAZIONE DI STAGE A CURA DELL'AZIENDA

Nome e Cognome del tirocinante: ANNA GIORDANO

Nato/a il:

Area/funzione aziendale: MARKETING

Nome e Cognome, posizione aziendale del tutor: ANDREA GUANCI

Periodo di svolgimento dello stage/laboratorio *Set-Dic 19*

Durata in mesi:

### VALUTAZIONE DEL PROGETTO FORMATIVO STAGE / LABORATORIO

*Indicatori di valutazione*

*voto in decimi*

Puntualità	8	10
Operosità/senso di responsabilità	6	10
Senso pratico	7	10
Socievolezza/relazioni con colleghi e superiori	8	10
Capacità di lavorare in gruppo	8	10
Disponibilità all'ascolto e all'apprendimento	8	10
Motivazione	7	10
Comprensione delle attività dell'area	6	10
Capacità di analisi e spirito critico	7	10
Capacità di sintesi	7	10
Capacità di decisione e spirito di iniziativa	6	10
Interesse/curiosità per le attività svolte	7	10
Disponibilità a modificare le proprie idee	7	10
Autonomia nello svolgimento dei compiti assegnati	7	10
Utilizzo di metodo di lavoro/di gestione del tempo	6	10
Livello di conoscenze tecniche di base	6	10
Livello di conoscenze tecniche acquisite	6	10
Livello di efficienza raggiunto	7	10
<b>VOTO FINALE (MEDIA)</b>	<b>7</b>	<b>10</b>

### NOTE

Eventuali aspetti positivi/negativi emersi in modo particolare e degni di nota

Data

Firma tutor aziendale



*[Handwritten signature]*

PROVA DI FINE STAGE

MSC CROCIERE SPA

Data: 20/01/20

Nome e Cognome della tirocinante: Anna Giordano

**DOMANDA 1: Evidenzia la differenza fra visita nave, roadshow e fam trip e delinea il processo di trade marketing dalla richiesta di blocco spazio fino alla fatturazione del servizio.**

ATTRAVERSO LA PIATTAFORMA SURVEYMONKEY E' POSSIBILE RACCOGLIERE LE ADESIONI PER EVENTUALI ROAD SHOW, VISITE NAVE, FAM TRIP. <sup>(\*)</sup> ATTRAVERSO LA CREAZIONE DI UN LINK CHE PERMETTE AI PARTECIPANTI DI COMPIRE IL FORM CON I PROPRI DATI PERSONALI. PRECEDE QUESTO PRODOTTO, QUARANTENITE, LA RICHIESTA DI BLOCCO SPAZIO ~~E LA~~ <sup>E LA</sup> VALUTAZIONE DELL'OCCUPAZIONE DELLE CABINE, DI FATTO, OGNI FORM GENERATO RICHIEDE UN NUMERO MASSIMO DI ADESIONI, RACCHIUSO QUESTO NON E' PIU' POSSIBILE APERIRE ALL'EVENTO. LE ADESIONI VENGONO RACCOLTE TRAMITE LA PIATTAFORMA SURVEYMONKEY, ESPORTANDO I DATI ~~PER~~ <sup>SU UN FILE EXCEL</sup> ~~SVOLTO A BORDO O IN UNA CITA'~~.

<sup>(\*)</sup> IL ROAD SHOW E' UN TIPO DI EVENTO ~~SVOLTO A BORDO O IN UNA CITA'~~ <sup>SVOLTO A BORDO O IN UNA CITA'</sup> IN CUI VIENE LANCIATO UN NUOVO PRODOTTO O UN NUOVO SERVIZIO SUL MERCATO, IL FAM TRIP, INVECE, E' UN TOUR OFFERTO GRATUITAMENTE O AD UN PREZZO ESIGUO AGLI OPERATORI TURISTICI. L'OBBIEITIVO E' QUELLO DI FAR CONOSCERE IL PRODOTTO/<sup>SERVIZIO</sup> MSC CROCIERE ED INSERIRLO NELLA PROGRAMMAZIONE DEI POTENZIALI BUYER, LA VISITA NAVE OFFRE LA POSSIBILITA' DI CONOSCERE E VEDERE IL PRODOTTO CROCIERA SENZA FINI PROMUZIONALI.

L'OBBIEITIVO DEL ROADSHOW E' LA MASSIMA PROMOZIONE DEL PRODOTTO/ SERVIZIO E DEL MARCHIO, DI FATTO, ~~SI~~ <sup>SI</sup> E' SOLITI FARE USO DI STAND, PUNTEGGIO: SPONSOR CHE PERMETTONO DI FORTIFICARE L'IMMAGINE AZIENDAL

0 (senza risposta); 1 (insufficiente); 2 (quasi sufficiente); 3 (sufficiente); 4 (buono); 5 (ottimo)

NOTE

## PROVA DI FINE STAGE

MSC CROCIERE SPA

Data:

Nome e Cognome della tirocinante: Anna Giordano

**DOMANDA 2:** Descrivi le varie fasi di un progetto, portando esempi pratici dall'esperienza acquisita con il progetto Digital Tools.

IL PROGETTO DIGITAL TOOLS VIENE PRESENTATO ATTRAVERSO UN WEBINAR ED UN MANUALE DOVE SONO INDICATE LE FUNZIONALITÀ E I MODI DI UTILIZZO DEI DISPOSITIVI (OCULUS GO, BEACON). LE ADV SELEZIONATE PER LA PARTECIPAZIONE AL PROGETTO DERIVANO DA UNA SUDDIVISIONE IN CLUSTER. I CONTENUTI PRESENTI NELL'OCULUS GO PERMETTONO ALE ADV DI MOSTRARE LA REALTÀ VIRTUALE DI UNA CROCIERA AI PROPRI CLIENTI, ~~QUESTA POSSIBILITÀ~~ PER QUESTO ~~HA~~ È STATO IMPORTANTE AVVALGERSI OGNI SINGOLA LECTURE AFFINCHÉ FOSSE TUTTO FUNZIONANTE.

OGNI SETTIMANA SONO STATE EFFETTUATE DELLE ANALISI RIGUARDANTI IL NUMERO DELLE VISUALIZZAZIONI DELLE LECTURE RILEVATE AL FINE DI VERIFICARNE L'UTILIZZO. IN SEQUITO SONO STATI EFFETTUATI DEI RECALL ALE ADV QUALE UTILIZZO RISULTAVA ESSER BASSO O ADDIRITTURA NULO. CI SIAMO IMPEGNATI AD INFORMARE LE ADV SULL'ISTALLAZIONE <sup>E L'ASSISTENZA</sup> LA PROMOZIONE DEL PRODOTTO, ABBIAMO FORNITO ESPOSITORI E MATERIALI DA PUBBLICARE SUI SOCIAL AFFINCHÉ IL PRODOTTO ACQUISISSE VISIBILITÀ, CI SIAMO OCCUPATI DI INFORMARE LE ADV SUI NUOVI CONTENUTI ~~CARICATI~~ DA POTER SCARICARE SUL DISPOSITIVO (EX. OCEAN COY).

INFINE, ABBIAMO ~~PER~~ IDEATO UNA SURVEY CON UN QUESTIONARIO PER LE ADV, NEL QUALE SE RICHIEDE UN FEEDBACK SU TUTTO IL PROGETTO, A PARTIRE DAL PRIMO MANUALE RICEVUTO, FINO AL ~~SE~~ DISPOSITIVO.

PUNTEGGIO: STESSO.

0 (senza risposta); 1 (insufficiente); 2 (quasi sufficiente); 3 (sufficiente); 4 (buono); 5 (ottimo)

NOTE:

HA DATO MODO DI  
LA CREAZIONE DELLA SURVEY ~~HA DATO MODO DI~~ ~~STATA DI RAPPRESENTAZIONE~~ ~~IN QUANTO E~~ CONOSCERE I LATI POSITIVI E NEGATIVI ~~DEL~~ PROGETTO AL FINE DI MIGLIORARE E PERFEZIONARE SEMPRE DI PIÙ OGNI SINGOLO ASPETTO DEL PRODOTTO E TUTTO CHE SI DI CONTINUAR AD ESSERE