

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

Одобрено
решением Ученого совета
от «29» июля 2023г.
протокол № 2



УТВЕРЖДАЮ
Ректор Института бизнеса
и инновационных технологий

А.И. Садыкова

«29» июля 2023 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Маркетинг»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Управление проектами
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Вологда 2023

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	10
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	17

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 970.

Изучение дисциплины «Маркетинг» ориентировано на получение обучающимися знаний о комплексе вопросов, в совокупности составляющих основу маркетинговой деятельности в рамках собственного бизнеса: основы маркетинговой деятельности для предпринимателей, сегментирование потребительских рынков и выбор целевой аудитории, позиционирование ценности для целевой аудитории, разработка маркетинговых коммуникаций и оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность. Особое внимание при изучении дисциплины уделяется вопросам цифровизации маркетинговой деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать знания, умения применять методы анализа данных, необходимых для решения поставленных задач маркетинговой деятельности и разработки организационно-управленческих решений.
- использовать маркетинговые инструменты, применяемые в предпринимательской деятельности с целью получения конкурентных преимуществ и дифференцирования торгового предложения.
- сформировать знания, умения и практический опыт выявлять новые рыночные возможности для осуществления собственной предпринимательской деятельности и формировать новые бизнес-модели, учитывая потребности целевой аудитории;
- сформировать знания, умения и практический опыт осуществления управления собственным бизнесом с использованием современных маркетинговых инструментов при продвижении ценности и привлечения клиентов
- сформировать знания, умения и практический опыт работы с со специализированными программами для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования.
- сформировать знания, умения и практический опыт проведения сбора, обработки и анализа информации посредством проведения маркетинговых

исследований, сегментирования рынка для выявления рыночных ниш с целью подготовки сбалансированных управленческих решений по разработке позиционирования собственного бизнеса, используя современные маркетинговые технологии, оценивая эффективность инвестиций в маркетинговую деятельность.

- формирование уровня знаний, умений, практического опыта, опыта деятельности в рамках программы подготовки кадров к Цифровой Экономике, построенных на основе Программы «Цифровая экономика России».

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной динамичной среды и оценивать их последствия	ОПК-3	ОПК-3.1. Разрабатывает организационно-управленческие решения для планирования, организации и реализации операционной и маркетинговой деятельности и содействует их реализации в условиях сложной и динамической среды, оценивая их последствия	методы анализа данных, необходимых для решения поставленных задач маркетинговой деятельности и разработки организационно-управленческих решений	оценивать варианты управленческих решений в сфере маркетинговой деятельности в условиях сложной динамической среды; разрабатывать и обосновывать управленческие решения в сфере маркетинговой деятельности, оценивая их последствия	разработки, оценки и обоснования организационно-управленческих решений по совершенствованию маркетинговой деятельности в условиях сложной динамической среды	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа:</u>
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4	ОПК-4.1. Выявляет и оценивает новые рыночные возможности, применяя методы и инструменты маркетинга для развития новых направлений деятельности организации	маркетинговые методы, инструменты и способы сбора и обработки данных, обобщения, анализа информации для выявления и оценки рыночных возможностей	собирать, анализировать и интерпретировать необходимую информацию, содержащуюся в различных формах отчетности, вторичных источниках информации и прочих отечественных и зарубежных источниках; проводить самостоятельные сбор первичной информации путем проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней	оценки рыночных возможностей на основе собранной маркетинговой информации для поиска новых направлений деятельности организации; опыт использования современных средств управления маркетинговой информацией	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа:</u>

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
				среды организации		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая	Из них в форме практической подготовки		
<i>Очно-заочная форма</i>											
<i>Раздел 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей.</i>	1	2								12	семинар в диалоговом режиме /10 отчет по практическому домашнему заданию/10
<i>Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории</i>	1									12	семинар в диалоговом режиме /10 отчет по практическому домашнему заданию /10
<i>Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории</i>	2	2								12	семинар в диалоговом режиме /10 отчет по практическому домашнему заданию /10
<i>Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций</i>	2	2								12	семинар в диалоговом режиме /10 отчет по практическому домашнему заданию /10
<i>Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность</i>	2	2								8	семинар в диалоговом режиме /10 отчет по практическому домашнему заданию /10
Всего:	8	8								56	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей

Рассмотрение основных понятий маркетинга. Цели, задачи и современные виды маркетинга. Составляющие маркетинг-микса. Содержание маркетинговой деятельности. Исследование маркетинговой среды. Маркетинговая среда. Методы исследования маркетинговой среды. Маркетинговые исследования понятия, значение и сущность маркетинговой информации. Сбор информации для проведения маркетинговых исследований. Вторичная и первичная информация. Где брать информацию. Маркетинговые исследования рыночной ситуации.

Оценка размера рынка. Определение тенденций на рынке, оценка и прогнозирование спроса. Определение емкости рынка. Выявление основных конкурентов в зависимости от рыночного предложения (товара).

Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории

Понятия сегментации. Процесс и основные этапы сегментации рынка. Классификация видов сегментирования. Уровни сегментации рынка. Условия для выделения рыночного сегмента. Сегментирование потребительских рынков по основным переменным. Поиск сегментов и рыночных ниш. Методы определения и выбора целевой аудитории. Понятие «целевая аудитория», численность целевой аудитории. Признаки целевой аудитории. Первичная (основная) и вторичная (косвенная) целевая аудитория. Выбор целевой аудитории: определение цели, для которой подбирается целевая аудитория (под существующий продукт, под «выгодную» целевую аудиторию); определение сегмента рынка (B2B, B2C); определение того, что продавать и где продавать; распределение клиентов на группы (характеристики клиента); портрет клиента; определение месторасположения целевой аудитории; определение посыла (обращения) к целевой аудитории). Определение целевой аудитории методикой 5W. Интернет-инструменты сегментирования целевой аудитории. Инструменты сегментирования рынка с помощью Google AdWords, Yandex Direct. Принципы настройки Google AdWords, Yandex Direct. Поведенческие факторы в выдаче поисковиков. Определение текущих клиентов. Поиск новых клиентов. Рынок контекстного продвижения. Определение целевой аудитории сайта. Целевая аудитория сайта / группы соцсети: использование поисковиков; использование «Alexa» для исследования конкурентов; Инструменты для исследования посетителей сайта (посетителей сайта конкурентов); Интернет-сервисы для определения целевой аудитории; использование соцсетей для исследования интересов целевой аудитории.

Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории

Создание уникального торгового предложения. Этапы разработки УТП. Ошибки в создании УТП. Ложные (псевдо) УТП. Формулировка выгоды для целевой аудитории.

Бренд-менеджмент: формирование марочного капитала. Источники марочного капитала. Элементы торговой марки (бренда). Разработка создания и продвижения бренда. Решения в сфере брендинга.

Разработка концепции позиционирования бренда. Предложение ценности. Точки сходства, точки отличия. Установление принадлежности к товарной категории. Разработка стратегии дифференцирования.

Анализ здоровья бренда. Основные методы диагностики. Ключевые показатели здоровья бренда.

Маркетинговое управление ценами. Маркетинговые методы и этапы ценообразования. Особенности восприятия цен потребителями. Ценообразование на различных типах рынка. Жизненный цикл товара. Ценообразование на различных этапах жизненного цикла товара.

Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций

Основы маркетинговых коммуникаций. Понятие маркетинговых коммуникаций. Цели и задачи маркетинговых коммуникаций. Основные виды маркетинговых коммуникаций. Современные способы продвижения. Маркетинговые коммуникации в сети Интернет как основная форма продвижения. Корпоративный сайт как средство маркетинговой коммуникации. Роль сайта в создании образа торговой марки. Виды и структура веб-сайтов для организации электронной торговли. Разработка маркетинговой стратегии в сети Интернет. Ценовые стратегии интернет-маркетинга. Влияние корпоративного сайта на потребителей. Привлечение и удержание клиентов в сети Интернет. Лидогенерация и воронка продаж в Интернет: что дает, как работает, из чего состоит. Ключевые элементы воронки продаж. Составление и настройка воронки продаж. KPI воронки продаж. Методы увеличения конверсии воронки продаж. Маркетинговые коммуникации и методы продвижения продукции в Интернете. Оптимизация Интернет-коммуникаций. Поисковый маркетинг SEO для привлечения целевых посетителей. Поисковый маркетинг (SEM). Оптимизация под социальные сети (SMO). Роль социальных сетей как современного инструмента коммуникации с целевыми аудиториями. SMM-продвижение. Стратегии SMM-продвижения. Инструменты для работы с соцсетями.

Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность и маркетинг взаимоотношений с клиентами

Показатели эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность. Распределение маркетинговых инвестиций. Стоимость привлечения клиентов. Период окупаемости инвестиций в маркетинговую деятельность. Конверсия. Коэффициент совершения покупки. Коэффициент адвокации бренда. Показатели эффективности Интернет-коммуникаций. Веб-аналитика как инструмент повышения эффективности интернет-маркетинга. Маркетинговый аудит сайта. Аналитический отчет как элемент оценки рекламных кампаний в сети Интернет. Показатели эффективности рекламы в Интернет. Особенности оценки эффективности контекстной рекламы и

поисковой оптимизации сайтов. Показатели оценки эффективности PR-работы в социальных сетях. Маркетинг баз данных. Формирование и хранилище баз данных. Поддержание контактов с клиентами. Работа с данными клиентов. Классификация клиентов по уровню доходности. Оценка значимости покупателей. Оценка пожизненной доходности покупателей. Совокупная ценность покупателей. Уровень текучести клиентов. ABC-анализ. RFM-анализ. Корректировка затрат на продвижение при распределении маркетинговых инструментов. Маркетинг взаимоотношений с клиентами. Определение ключевых клиентов. Организация работы с ключевыми клиентами. Управление взаимоотношений с клиентами. Организация эффективной коммуникации с ключевыми клиентами. Стимулирование повторных покупок. Разработка программ удержания клиентов. Формирование лояльности. Индивидуальное обслуживание клиентов. Клиентоориентированность.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, семинары, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся для подготовки к занятиям семинарского типа (семинар в диалоговом режиме)

При подготовке и работе во время проведения занятий семинарского типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний.

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач практического занятия, техники безопасности при работе с приборами, веществами.

Начиная подготовку к занятию семинарского типа, необходимо ознакомиться с тематикой занятия и вопросами, выносимыми на обсуждение, прочитать соответствующие разделы лекционного материала, разделы учебной и научной литературы, чтобы получить общее представление о предметной области изучаемой темы. Затем следует поработать с дополнительной литературой, подготовить ответы на вопросы, что позволит систематизировать информацию, содержащуюся в учебной и научной литературе, а также будет способствовать превращению чтения в активный процесс, активизируя, наряду со зрительной, и моторную память.

При подготовке к занятию семинарского типа выделяют следующие этапы работы:

- изучение лекционного материала, учебников, рекомендованной литературы и источников;
- знакомство с хрестоматией (сборником документов), отбор материала, содержащего сведения, относящиеся к раскрываемому вопросу;
- составление плана раскрытия вопроса;
- составление ответа.

Работа во время проведения учебного занятия семинарского типа включает несколько моментов:

- консультирование студентов преподавателями с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач, ознакомление с правилами техники безопасности при работе в лаборатории;
- самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной учебной программой тематики;

Обработка, обобщение полученных результатов работы проводится обучающимися самостоятельно или под руководством преподавателя (в зависимости от степени сложности поставленных задач). В результате оформляется индивидуальный отчет в виде презентации. Подготовленная к сдаче на контроль и оценку презентация сдается преподавателю путем размещения в электронной информационно-образовательной среде. Главным результатом в данном случае служит получение положительной оценки по каждой работе/практическому заданию. Это является необходимым условием при проведении рубежного контроля и допуска к экзамену. При получении

неудовлетворительных результатов обучающийся имеет право в дополнительное время пересдать преподавателю работу до проведения промежуточной аттестации.

В ходе выполнения заданий необходимо следовать инструкциям и методическим указаниям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов семинарского занятия.

При подготовке отчета (в виде презентации): изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Методические указания для обучающихся по выполнению практического домашнего задания

Практические задания используются для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины.

Выполнение практического задания осуществляется обучающимися в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы

Пример практического задания по одной из тем курса имеется в разделе 7 настоящей Программы.

Выполненные практические задания по теме/темам дисциплины сдаются обучающимися на проверку преподавателю на предпоследнем практическом занятии. На последнем занятии, при подведении итогов ТКУ, преподаватель возвращает обучающимся проверенные задания с проставленными на них баллами.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей</i>	Проведение опроса потребителей по исследованию потребительских предпочтений с применением Google form, опросов в соцсетях	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Семинар в диалоговом режиме отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории</i>	Исследование целевой аудитории: 1) Сайта; 2) Исследование с помощью интернет-аналитики 3) Исследование ЦА в соцсетях	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Семинар в диалоговом режиме отчет по практическому домашнему заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории</i>	Определение уникального торгового предложения, предложение ценности, создание лендинга	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к практическому занятию (семинару), выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Семинар в диалоговом режиме отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций</i>	Выбор инструментов интернет-маркетинга для продвижения собственного бизнеса; Планирование продвижения в Интернет	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к практическому занятию (семинару), выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Семинар в диалоговом режиме отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность</i>	1. Оценка затрат на организацию маркетинговой деятельности; 2. Маркетинговый бюджет	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к практическому занятию (семинару), выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Семинар в диалоговом режиме отчет по практическому домашнему заданию

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Калужский, М.Л. Маркетинг: учебник: [16+] / М.Л. Калужский. – Изд. 2-е. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. – 217 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598991> – ISBN 978-5-4499-1657-0. – DOI 10.23681/598991. – Текст: электронный.

2. Цахаев, Р.К. Маркетинг: учебник / Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева. – 5-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 550 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573172> . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03478-7. – Текст: электронный.

Дополнительная литература:

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг: учебник / М.В. Акулич. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 352 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573342> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02474-0. – Текст : электронный.

2. Электронная торговля: учебник: [16+] / Р.Р. Дыганова, Г.Г. Иванов, В.А. Матосян, Р.Р. Салихова. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 150 с.: ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600300> . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04172-3. – Текст: электронный.

3. Царелашвили, Р.А. Электронная торговля : практическое пособие / Р.А. Царелашвили. – Москва : Лаборатория книги, 2012. – 97 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=143082> . – ISBN 978-5-504-00519-5. – Текст : электронный.

4. Ким, С.А. Маркетинг : учебник / С.А. Ким. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 258 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573437> – Библиогр.: с. 254 - 255. – ISBN 978-5-394-03200-4. – Текст : электронный.

6.2 Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ пп	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Российская ассоциация маркетинга	http://www.ram.ru
2.	Гильдия маркетологов	http://www.marketologi.ru
3.	Энциклопедия маркетинга	http://www.marketing.spb.ru
4.	Бизнес-портал aup.ru: менеджмент и маркетинг в бизнесе	http://www.aup.ru

6.3. Описание материально-технической базы

<p><i>Специализированная многофункциональная учебная аудитория № 2 для проведения учебных занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной/ итоговой аттестации (с возможностью обучения лиц с ОВЗ), в том числе для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования:</i></p> <p>Письменные столы обучающихся; Стулья обучающихся; Столы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Стулья для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Письменный стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Кафедра; Магнитно-маркерная доска; Мультимедийный проектор; Экран; Ноутбук с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 2 (25,2 кв.м.)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p><i>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года</i> (Ссылка на файл договора)</p>
<p><i>Специализированная многофункциональная учебная аудитория № 4 для проведения учебных занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной/ итоговой аттестации (с возможностью обучения лиц с ОВЗ), в том числе для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования:</i></p> <p>Письменные столы обучающихся; Стулья обучающихся; Столы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Стулья для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Письменный стол</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Вологда, ул Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 4 (21,6 кв.м.)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p><i>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года</i> (Ссылка на файл договора)</p>

<p>педагогического работника; Стул педагогического работника; Кафедра; Магнитно-маркерная доска; Мультимедийный проектор; Экран; Ноутбук с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>				
<p><i>Специализированная многофункциональная учебная аудитория № 5 для проведения учебных занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной/ итоговой аттестации (с возможностью обучения лиц с ОВЗ), в том числе для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования:</i> Письменные столы обучающихся; Стулья обучающихся; Стол для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Стулья для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Письменный стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Кафедра; Магнитно-маркерная доска; Мультимедийный проектор; Экран; Ноутбук с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Вологда, ул Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 5 (19,6 кв.м)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p><i>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года</i> (Ссылка на файл договора)</p>
<p><i>Специализированная многофункциональная учебная аудитория № 6 для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной/ итоговой аттестации (с возможностью обучения лиц с ОВЗ), в том числе для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования:</i> Компьютерные столы обучающихся;</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Вологда, ул Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 6 (18 кв..м.)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p><i>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года</i> (Ссылка на файл договора)</p>

<p>Стулья обучающихся; Компьютерные столы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Стулья для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Письменный стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Стеллаж для учебно-методических материалов, в том числе учебно-наглядных пособий; Многофункциональное устройство (принтер, сканер, ксерокс); Интерактивная доска; Мультимедийный проектор; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>				
<p><i>Специализированная многофункциональная учебная аудитория № 7 для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной/ итоговой аттестации (с возможностью обучения лиц с ОВЗ), в том числе для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования:</i> Компьютерные столы обучающихся; Стулья обучающихся; Компьютерные столы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Стулья для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Письменный стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Стеллаж для учебно-методических материалов, в том числе учебно-наглядных пособий; Многофункциональное устройство (принтер, сканер, ксерокс); Интерактивная доска; Мультимедийный проектор; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Вологда, ул Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 7 (18,5 кв.м.)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года (Ссылка на файл договора)</p>

<p>Специализированная многофункциональная учебная аудитория № 13 для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной/ итоговой аттестации (с возможностью обучения лиц с ОВЗ), в том числе для организации практической подготовки обучающихся, с перечнем основного оборудования:</p> <p>Компьютерные столы обучающихся; Стулья обучающихся; Компьютерные столы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Стулья для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Письменный стол педагогического работника; Стул педагогического работника; Стеллаж для учебно-методических материалов, в том числе учебно-наглядных пособий; Многофункциональное устройство (принтер, сканер, ксерокс); Интерактивная доска; Мультимедийный проектор; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Вологда, ул Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 13 (19,7 кв.м.)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p><i>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года</i> (Ссылка на файл договора)</p>
<p>Помещение № 1 для самостоятельной работы обучающихся (с возможностью обучения лиц с ОВЗ) с перечнем основного оборудования:</p> <p>Письменный стол обучающегося; Стул обучающегося; Письменный стол обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; Стул обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата; Моноблок (в том числе, клавиатуры, мыши, наушники) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Вологда, ул Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 1 (12,2 кв.м.)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p><i>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года</i> (Ссылка на файл договора)</p>

<p>доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>				
<p>Помещение № 3 для самостоятельной работы обучающихся (с возможностью обучения лиц с ОВЗ) с перечнем основного оборудования: Письменный стол обучающегося; Стул обучающегося; Письменный стол обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; Стул обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; Стеллаж для учебно-методических материалов; Многофункциональное устройство (принтер, сканер, ксерокс); Моноблоки (в том числе, клавиатуры, мыши, наушники) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Вологда, ул Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 3 (16,2 кв.м.)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года (Ссылка на файл договора)</p>
<p>Помещение № 12 для самостоятельной работы обучающихся (с возможностью обучения лиц с ОВЗ) с перечнем основного оборудования: Письменные столы; Стулья; Письменный стол обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; Стул обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; Стеллаж для учебно-методических материалов; Многофункциональное устройство (принтер, сканер, ксерокс); Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата; Моноблок (в том числе, клавиатуры, мыши, наушники) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде лицензиата</p>	<p>160019, Вологодская область, г.о. город Вологда, г Вологда, ул Добролюбова, д. 68а. БТИ: 1 этаж, помещение № 12 (18,1 кв.м.)</p>	<p>Аренда</p>	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Балтэстейт»</p>	<p>Договор аренды нежилого помещения от 1 августа 2024 года, срок действия с 1 августа 2024 года по 30 июня 2025 года (Ссылка на файл договора)</p>

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Программное обеспечение Microsoft Office
- Программное обеспечение Microsoft Office
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr. Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор <https://7-zip.org.ua/ru/>
- Inkscape – векторный графический редактор <https://inkscape.org/ru/o-programme/>
- Gimp – растровый графический редактор <http://www.progimp.ru/>

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) <https://urait.ru/>

современные профессиональные баз данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего

контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Семинар в диалоговом режиме	Отчет по практическому занятию 10-4 – активное участие в проводимом практическом занятии, ответы на вопросы полные, аргументированные, четкое выполнение заданий, не содержится явных ошибок. 2-3– умеренно-активное участие в практическом занятии, без проявления инициативы, ответы содержат дискуссионные моменты, отсутствие дополнительной аргументации ответов, задания выполняются с некоторым отклонением от заданий. 1 – участие в семинарском занятии, только если спрашивают, ответы без аргументации, ошибочные суждения, содержат концептуальные ошибки. 0 – отсутствие на практическом занятии.
3.	Практическое домашнее задание	Отчет по Практическому домашнему заданию 10 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 9-6– практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 5 - 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания по теме № 1 Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей

Семинар в диалоговом режиме по теме № 1

Практические задания:

Проведение экспресс-маркетингового исследования. Задание выполняется совместно всеми студентами под руководством преподавателя на конкретном примере. Приводится пример того, как провести экспресс-маркетинговое исследование, заполнив таблицу из следующих колонок:

1. Что хочет клиент от рыночного предложения (нужды клиента)
2. Как эти нужды решает мой товар
3. Как эти нужды удовлетворяет конкурент А
4. Как эти нужды удовлетворяет конкурент В
5. Как эти нужды удовлетворяет конкурент N

Таблица заполняется исходя из собственного опыта и информации из открытых источников, официальных сайтов конкурентов, отзывов клиентов и др.

Сделать выводы о текущей рыночной позиции предложения в разрезе каждой характеристики. В заполненной таблице выделить зеленым цветом сильные позиции (то, что является выигрышной стороной предложения), желтым цветом – спорные моменты, в которых нужно искать

дополнительные варианты, красным цветом – где мы уступаем конкурентам (чтобы придумать, как можно устранить или нейтрализовать эти недостатки).

Практическое домашнее задание

Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) провести маркетинговое исследование методом опроса. Исследование должно содержать:

1. Цель исследования (анализ интенсивности потребления, анализ причин приобретения продукции, узнать предпочтения целевой аудитории и т.п.);
2. Задачи исследования (перечень вопросов, не более 8-10, которые помогут получить информацию);
3. Результаты исследования (представить в виде графиков или диаграмм);
4. Выводы о результатах проведенного маркетингового исследования, варианты управленческих решений;
5. Подготовить презентацию по результатам творческого задания.

Типовые задания по теме № 2 «Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории»

Семинар в диалоговом режиме по теме № 2

Задания для обсуждения:

1. Привести примеры того, как различные фирмы позиционируют свой товар (услуги). Что (помимо позиционирования) предлагают компании? Торговая марка и обещание общего впечатления. Сравнить с несколькими конкурентами.
2. Примеры удовлетворения (разочарования) от товара. Почему?
3. Примеры «измены» торговой марке. Почему?
4. Выгодно ли потребителям в целом, что компании владеют персональной информацией о них, или риск разглашения перевешивает выгоды?
5. Понаблюдать за собой: какую рекламу Вы заметили, почему?
6. Провести эксперимент: слепой и открытый вкусовой тест
7. Смотреть рекламу. Какие марочные ассоциации у Вас сложились?
8. Как Вы принимали решение о покупке?
9. Провести сегментирование потребителей двух схожих товаров для выделения структуры предпочтения.
10. Сегментирование по поведенческому или демографическому признаку? Выберите несколько товаров разных категорий. Как бы вы классифицировали себя как потребителя в рамках различных схем сегментирования? Как для вас изменится эффективность маркетинга, если он будет направлен на тот или иной рыночный сегмент? В чем различия схем сегментирования по поведенческим и демографическим признакам? Какой именно схемой, на ваш взгляд, должны воспользоваться компании, рассматривающие вас в качестве потенциального покупателя.
11. Привести примеры товаров (компаний), ориентированных на женщин или на мужчин (доказать с помощью рекламы этого товара)

12. Привести пример рекламы, направленной на конкретную категорию (поколение), в которой используется символ эпохи

13. Привести пример рекламы, побуждающей приобретать товар с ярко выраженной сезонностью не в сезон

14. Привести примеры компаний, специализирующихся на различных типах целевых рынков

Практическое домашнее задание

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать элементы бренда для продвижения. Сначала нужно определить основную ценность (выгоду) для клиента.

Элементы бренда могут включать:

- название торговой марки (нейминг);
- создание фирменного стиля;
- слоган;
- разработка фирменного стиля (логотип, графика и пр.);
- упаковка и маркировка;
- рекламные обращения;
- PR-мероприятия;
- мероприятия по стимулированию сбыта;
- дизайн POS-материалов и мерча.

2. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) провести сегментирование целевой аудитории определенной группы в соцсетях.

Проведенная сегментация должна содержать:

- численность целевой аудитории;
- основные характеристики целевой аудитории;
- портрет целевой аудитории;
- интересы целевой аудитории;
- проблемы целевой аудитории, которые нужно решить;
- выбор: под существующий продукт или под выгодную целевую аудиторию.

•результаты исследования (представить в виде графиков, диаграмм, скриншотов);

•выводы о результатах сегментирования, варианты бизнеса для целевой аудитории;

•подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

Типовые задания по теме № 3 «Позиционирование ценности для целевой аудитории»

Семинар в диалоговом режиме по теме № 3

Задания для обсуждения:

1. Привести примеры положительного и отрицательного покупательского марочного капитала.

2. Привести примеры предложения ценности
 - выбрать товар;
 - определить принадлежность товара к товарной категории;
 - найти точки отличия и точки сходства;
 - сопоставить точки сходства и точки отличия;
 - как бы Вы сделали рекламу товара?
3. Привести примеры компаний с дифференциацией на основе:
 - товара;
 - персонала;
 - каналов распределения;
 - имиджа.
4. Привести примеры товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла.
5. Привести яркие примеры позиционирования (репозиционирования) товаров.
6. Привести примеры линейного расширения.
7. Как установить принадлежность к товарной категории?
8. Наиболее эффективные элементы торговой марки.

Практическое домашнее задание

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать элементы бренда для продвижения. Сначала нужно определить основную ценность (выгоду) для клиента.

Элементы бренда могут включать:

- название торговой марки (нейминг);
- создание фирменного стиля;
- слоган;
- разработка фирменного стиля (логотип, графика и пр.);
- упаковка и маркировка;
- рекламные обращения;
- PR-мероприятия;
- мероприятия по стимулированию сбыта;
- дизайн POS-материалов и мерча.

2. Создать лендинг. Задание лучше выполнять мини-группой со следующим распределением ролей: маркетолог, копирайтер, дизайнер, верстальщик, программист (возможно индивидуальное выполнение задания).

Лендинг должен содержать:

- создание брифа с указанием специфики бизнеса и цели создания сайта;
- нахождение «изюминки» (УТП) для создания лендинга;
- аудит конкурентов (сайтов конкурентов), чтобы выделяться и отличаться от них;
- создание лендинга под аватар клиента (с учетом потребностей будущих клиентов);
- разработка структуры (прототипирование): стиль лендинга, блоки,

смысл послания, порядок элементов, кнопки призыва;

- копирайтинг: продающий текст, попадающий в цель;
- дизайн: определение продающих смыслов для улучшения восприятия текстовой информации, повышения узнаваемости бренда, укрепления позиционирования;
- верстка и тестирование (на представителях целевой аудитории).
- выбор: под существующий продукт или под выгодную целевую аудиторию.
- подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

Типовые задания по теме № 4 «Комплекс маркетинговых коммуникаций»

Семинар в диалоговом режиме по теме № 4

Задания для обсуждения:

1. Анализ эффективности маркетинговых коммуникаций, применяемых различными компаниями. Привести примеры.
2. Выбрать торговую марку. Зайти на ее интернет-сайт. Определить максимально возможное количество видов коммуникации, применяемых для продвижения данной торговой марки. Обосновать примерами.
3. Провести неформальный аудит согласованности коммуникаций при продвижении торговой марки.
4. Привести пример рекламы товара. Провести анализ эффективности творческой стратегии и стратегии сообщения.
5. Секреты съемки аппетитной рекламы.
6. Фразы из рекламы, «ушедшие в народ».
7. Адаптация товара (торговой марки, названия, упаковки) для другой страны.
8. Применение оптических иллюзий в рекламе товаров.
9. Оптические иллюзии в логотипах компаний.
10. Примеры забавной (оригинальной) рекламы.
11. Примеры неудачного размещения рекламы.

Практическое домашнее задание

Задания для подготовки аналитического отчета. Задания лучше выполнять мини-группой со следующим распределением ролей: маркетолог, копирайтер, дизайнер, верстальщик, программист (возможно индивидуальное выполнение задания). Для промежуточной аттестации необходимо выполнить все задания.

1. Разработка сайта интернет-магазина.

Разработка сайта интернет-магазина включает в себя:

- проектирование: выбор дизайна, определение структуры и основных разделов;
- разработка дизайна: типовой или индивидуальный;
- определение программной составляющей интернет-магазина;

- определение концепции наполнения страниц информацией;
- первоначальная оптимизация под поисковые системы;
- оценка затрат на создание и первоначальное продвижение сайта;
- подготовить презентацию по результатам разработки сайта.

2. Лидогенерация.

Проектирование процесса лидогенерации включает в себя:

- формирование осведомленности целевой аудитории: email-маркетинг, контент-маркетинг, контекстная реклама, прямые контракты сбытовых организаций с целевой аудиторией;

- выявление перспектив для бизнеса: сбор сведений о потенциальных клиентах для вовлечения;

- вовлечение целевых лидов: определить «болевые» точки клиентов, их мотивацию, определить, как осуществлять коммуникацию с клиентами (вебинары, электронная рассылка, таргетированная реклама, видео контент, семинары, гайды и др.);

- квалификация лидов: определение, какие коммерческие предложения будут иметь развитие, оценка показателей источников лидов, поведения лидов, понимания лидов, уровень вовлеченности, готовность к сделке;

- подготовка к сделке: как передать лид в отдел продаж;

- разработка формы обслуживания лояльных клиентов;

- оценить стоимость лида;

- подготовить презентацию по результатам лидогенерации.

3. Разработка SEO-продвижения.

SEO-продвижение включает в себя:

- планирование продвижения сайта: определение целей, сроков и результатов;

- формирование семантического ядра: ключевые слова, по которым будет осуществляться продвижение, кластеризация запросов по наиболее релевантным запросам;

- анализ и аудит сайтов конкурентов: посещаемость, видимость в поисковой выдаче, наличие фильтров, оценка логичности, наполненность, функциональность, технический аудит;

- оптимизация: определение соответствия сайта требованиям и рекомендациям поисковых систем (уникальность текстов, корректировка структуры сайта, оптимизация заголовков, графика, наполнение продвигаемых страниц, индексация роботами поисковых систем, переадресация и гиперссылки);

- работа со ссылками: анализ ссылочной структуры продвигаемого сайта и его конкурентов;

- улучшение юзабилити и дизайна сайта: анализ кликабельности, продолжительность пребывания на сайте, удобство просмотра с различных гаджетов;

- мониторинг позиций сайта: отслеживание изменений поисковой выдачи, предложения по оптимизации с целью охвата дополнительной

аудитории;

- поддержка сайта: оценка затрат на SEO-продвижение;
- подготовить презентацию по результатам SEO-продвижения.

4. Разработка SMM-продвижения.

Подготовка SMM-продвижения включает в себя:

• определение целей и задач продвижения в соцсетях: рост пользователей, увеличение охвата, увеличение посещаемости группы, рост трафика на сайт и др.;

• анализ отличий целевых аудиторий в различных соцсетях с учетом специфики бизнеса и продукта;

• выбор социальных сетей исходя из целевой аудитории и планируемых целей;

• формирование составляющих имиджа бренда: сильные ассоциации, создающие образ, решение главных проблем клиента, отражение конкурентных преимуществ;

• планирование KPI: число пользователей в группе, количество переходов с сайта в группу, количество комментариев, репостов, лайков и др.;

• формирование контент-плана (текстового наполнения): определить период планирования (3-6 месяцев), разработать концепцию, темы, героев с учетом знаковых дат, ключевых праздников, проведение конкурсов;

• разработка визуализации: определение оптимального количества публикаций, концепция визуального наполнения, включая видео-материалы;

• план взаимодействия с партнерами (кросс-маркетинг): перечень возможных партнеров, формы сотрудничества, взаимные ожидания;

• оценка затрат на SEO-продвижение (включая конкурсы, написание текстов, затраты на включение в группы партнеров и др.);

• подготовить презентацию по результатам SMM-продвижения.

Типовые задания по теме № 5 Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность и маркетинг взаимоотношений с клиентами

Семинар в диалоговом режиме по теме № 5

Задания для обсуждения:

1. Как оценить эффективность рекламы в Интернет?
2. Какой размер доходы компании малого бизнеса в среднем тратят на продвижение, рекламу и стимулирование сбыта?
3. Как оценить конверсию по различным инструментам?
4. Какой канал продвижения эффективнее?
5. Какие метрики есть, что они характеризуют и как их можно узнать?
6. Как оценить эффективность продвижения при помощи Google Analytics?
7. Как оценить эффективность баннерной, медийной, таргетированной или видеорекламы?
8. Как использовать счетчик показов в соцсетях?

9. Где посмотреть данные по охвату?
10. Как рассчитать стоимость одного лида?
11. Как оценить стоимость целевого действия?

Практическое домашнее задание

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать компанию для оценки эффективности маркетинговой деятельности.

Маркетинговые показатели для оценки:

- количество показов или просмотров;
- количество уникальных пользователей, увидевших рекламу;
- коэффициент конверсии;
- кликабельность;
- цена за клик;
- цена за тысячу показов;
- цена за целевое действие;
- трафик (количество пользователей, которые зашли на сайт за определенный период);
- показатель отказов, время на сайте, глубина просмотра;
- число подписчиков, вовлеченность;
- показатели бизнес-целей: повышение продаж, сокращение расходов, возврат инвестиций в маркетинг, доля рекламных расходов; средний чек, пожизненная ценность, стоимость привлечения клиента;
- подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

2. Разработка программы удержания клиентов (программа лояльности). Задание можно выполнять самостоятельно (индивидуально) или мини-группой.

Обычно программа лояльности опирается на три составляющие:

- нематериальные выгоды для клиентов. Они нацелены на формирование позитивных эмоций у клиента при работе с компанией и складываются из профессиональной системы коммуникации, регулярного обмена информацией с клиентами, специальных предложений для клиентов, создания форм взаимодействий с клиентами (ассоциации, клубы и т.д.).
- материальные выгоды. Это всевозможные подарки, скидки и бонусы, организация сервисной службы и т.д.
- технические возможности, обеспечивающие формирование базы данных клиентов и оптимизацию взаимодействия с ними. Это может быть специальная информационная система, система работы с дисконтными картами и т.д.

Для разработки программы лояльности необходимо:

- сформулировать цели;
- выделить клиентов, на которых будет рассчитана программа лояльности (предполагает работу с базами данных клиентов);
- определение критериев отбора клиентов для разработки программы

лояльности;

- описание потребностей клиентов, на которых будет ориентирована программа лояльности;

- разработка механизма удержания существующих клиентов;

- оценка затрат на удержание;

- сравнение со стоимостью привлечения новых клиентов;

- подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

- сервисы, рекомендованные для выполнения заданий по теме №5:

- [SeoPult](#) и [B2B Click](#) – для автоматизации контекстной рекламы.

- [HiConversion](#) и [Plarin](#) – чтобы просто и быстро оптимизировать таргетированную рекламу.

- для работы с несколькими сообществами в социальных сетях – [Popsters](#), [Livedune](#), [JagaJam](#). Расширение для сбора статистики YouTube – [VidIQ Vision for Chrome](#), решение для убийства трех зайцев – [Webartex](#).

- для отслеживания звонков – системы коллтрекинга ([Comagic](#), [Callibri](#), [Ringostat](#) или др.).

- CRM-системы ([AmoCRM](#), [Mango](#) или др.) – чтобы сводить все маркетинговые и бизнес-показатели.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов — 90-100 (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. — 70 -89 (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. — 50-69 (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. — менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Определение маркетинга, маркетинг как концепция и функция управления.
2. Этапы развития и концепции маркетинга.
3. Понятие и виды маркетинговой среды.
4. Маркетинговая информационная система, виды информации.
5. Принципы формирования выборочной совокупности.
6. Основные методы анализа маркетинговой информации.
7. Понятие потребности, типология потребностей и покупателей.
8. Потребительский выбор, мотивация покупки и моделирование поведения потребителя.
9. Признаки сегментации рынка и условия ее эффективности.
10. Основные методы сегментации и анализа привлекательности рынка.
11. Понятие и свойства товара.
12. Классификация товаров по товарной специализации, циклу потребления и другим критериям.
13. Основные товарные стратегии.
14. Понятие и параметры качества товара.
15. Потребительские представления о качестве товара.
16. Основные понятия ассортиментной политики фирмы.
17. Понятие «бренд» и выбор элементов бренда.
18. Жизненный цикл товара: виды и уровень прибыли.
19. Маркетинговые индикаторы различных стадий жизненного цикла товара.
20. Понятие и функции цены. Классификация и структура цен.
21. Роль цены в маркетинге и этапы маркетингового ценообразования.
22. Производственные факторы маркетинга ценообразования.
23. Роль посредников в системе сбыта, виды посредников по наличию права собственности на товар, по функциональным особенностям.
24. Понятие канала товародвижения, его основные характеристики и типы.
25. Коммуникационные каналы и позиционирование товара.
26. Рекламные носители и формы рекламы. Использование в рекламе основных элементов теории массовой коммуникации.

Задания 2 типа

1. SEO-оптимизация. Преимущества и недостатки использования.
2. Лидогенерация. Основные принципы и методы привлечения клиентов в виртуальной среде.
3. Новые виды Интернет-маркетинга и лидогенерации.
4. Основные принципы и методы поддержки сайтов.
5. Способы монетизации интернет-проектов.
6. Электронная коммерция. Виды электронной коммерции.
7. Особенности выбора и типы целевых аудиторий в Интернете.
8. Внутренняя и внешняя оптимизация сайтов в Интернете.

9. Конкурс как инструмент лидогенерации.
10. Медийная и контекстная реклама. Сущность, цели, применение.
11. Электронный журнал. Сущность, цели, виды, применение.
12. Электронный журнал. Структура электронного журнала.
13. Правило «золотого сечения» в построении контента в виртуальном пространстве.
14. Фронтенд. Сущность, цели, виды, применение.
15. Подписная страница. Сущность, цели, виды, применение.
16. Формы продаж в Интернете.
17. Основные виды рекламных носителей в Интернете.
18. Отзывы как инструмент продвижения компании в Интернете.
19. Социальные сети в лидогенерации. Определение, цели, применение.
20. Конференции, семинары, тематические форумы.
21. Партнерский маркетинг. Сущность, цели, применение.
22. Управление мнением сообществ в социальных сетях.
23. Интернет-магазины. Сущность, цели, типы, применение.
24. Электронные платежные системы. Сущность, цели, виды, применение.
25. Современные технологии в электронном бизнесе.
26. Показатели эффективности деятельности компании в SMM.

Задания 3 типа

Задание №1.

Назовите на какой концепции маркетинга основана деятельность следующих фирм?

1. Фирма занимается производством экипировки и снаряжения для охоты, рыбалки и туризма. Разработку новых моделей фирма осуществляет, основываясь на требованиях рынка.

2. Фирма производит канцелярские товары без изучения спроса на данном рынке, ориентируясь на агрессивные формы продвижения.

3. Строительная фирма занимается реставрацией фасадов особняков в центре города. На работу нанимаются только те рабочие, которые имеют прописку в данном городе.

4. Мебельная фабрика производит недорогую практичную мебель не лучшего качества, однако продукция фирмы широко представлена в торговой сети.

5. Компания занимается производством теле- и видеоаппаратуры, постоянно совершенствуя свой товар. Менеджмент фирмы думает только о совершенствовании товарной политики, а не о спросе на него.

Задание № 2

Что необходимо предпринять предпринимателю купившему убыточный магазин для повышения его экономической эффективности?

Объект был приобретён с обязательным условием сохранения профиля магазина. На первом этаже расположены продукты: хлеб, мясо, рыба, молоко, овощи-фрукты, кулинария. Второй этаж универмаг: ткани, парфюмерия, женская и мужская одежда, обувь.

Магазин находится в кризисе: низкий оборот капитала, узкий ассортимент, неквалифицированный персонал.

Предложите план мероприятий по выводу магазина из кризиса. Мероприятия распределите в соответствии по элементам комплексного маркетинга.

Задание №3.

Предприниматель собирается открыть ресторан. Перечислите какие факторы маркетинговой среды он должен учесть?

Задание №4.

Рассмотрим два альтернативных целевых сегмента, которые отличаются только подходами к поискам информации. Один сегмент предпринимает обширный внешний поиск во время принятия решения. Потребители же другого сегмента гораздо менее активны в своем поисковом поведении.

Задание № 5.

По следующим данным определите эффективность рекламы.

Прибыль компании до проведения рекламной кампании составляла 10 млн. руб. в месяц. После проведения рекламной кампании составила 11,5 млн. руб. в месяц.

Расходы на рекламу складывались следующим образом. Рекламное объявление в прессе: тариф на 1 см² площади в печатных изданиях - 550 руб.; объявления занимают общую площадь 140 см². Телевизионная реклама: тариф за 1 мин. демонстрации по TV - 8 тыс. руб. за 1 мин.; заключен договор на 5 дней показа по 25 раз в день, 20 секундные ролики. Прямая почтовая реклама: разослано 5 тыс. рекламных листовок; изготовление (печатание) обошлось по 10 руб./шт.; рассылка стоила 11 руб./шт.

Задание № 6.

Какой из них будет лучшим целевым рынком? Если предположить, что оба сегмента достигнуты, как должна отличаться стратегия маркетинга в завоевании каждого из них?

В магазине фототоваров состоялась выставка-продажа. Была предложена новинка. В широком ассортименте продавались обычные фотоаппараты, а также: сменные фотообъективы, штативы, фотопленка, фотобумага и т.п. Было организовано печатание снимков со скидкой в 25% при предъявлении чека на купленный в магазине фотоаппарат. По низкой цене продавались цифровые фотоаппараты "для школьников младших классов".

Классифицируйте товары по их роли в формировании спроса. Укажите, какие товары относятся к классу "товаров-лидеров", какие - к "товарам-локомотивам" и "товарам поддержки", а также к "зазывным товарам".

Задание № 7.

Товар - портативное устройство для стирки, основанное на ультразвуке.

Выделите группу целевого воздействия, выберите средства

распространения рекламы, основные рекламные аргументы.

Задание № 8.

На главной странице одного из новостных сайтов был размещен баннер с рекламой новой модели автомобиля. Согласно информации, полученной от владельцев рекламной площадки, количество показов баннера составило 7000 в неделю, 3600 уникальных пользователей увидели баннер. Рассчитайте частоту показов баннера.

Задание № 9.

Для рекламы салона красоты Beauty на одной из страниц женского интернет-журнала разместили баннер. Через две недели после размещения рекламы была получена информация о том, что рекламу показали 1800 раз, при этом кликнули на нее 460 пользователей. Рассчитайте эффективность размещенной рекламы.

Задание № 10.

Стоимость размещения баннера на сайте онлайн-обучения английскому языку составляет 500 руб. в день. Рекламу необходимо разместить на три недели. По данным рекламодателя, посещаемость сайта за выбранный период составляет 5080 пользователей. Рассчитайте стоимость рекламы за тысячу показов за выбранный период размещения.

Задание № 11.

Бюджет на размещение контекстной рекламы по запросу «покупка пластиковых окон» составил 3000 долларов в месяц. На рекламной объявление кликнуло 3200 человек. Рассчитайте стоимость одного клика.

Задание № 12.

Перед маркетологом компании по продаже бытовой химии стоит задача определения экономической эффективности сайта за апрель. На протяжении рекламной компании сайта в апреле было потрачено 18 тыс. руб. Совокупные затраты на каналы распределения продукции составили 80 тыс. руб. Объем продаж компании в апреле составил 950 тыс. руб., при этом через сайт было продано продукции на 320 тыс. руб. Определите экономическую эффективность сайта.