

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
Волгоградский институт управления - филиал РАНХиГС**

Экономический факультет
Кафедра экономики и финансов

УТВЕРЖДЕНА
учёным советом
Волгоградского института
управления –
филиала РАНХиГС
Протокол №13 от 27.04.2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.09 МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
(индекс и наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

38.04.08 "Финансы и кредит"

(код и наименование направления подготовки (специальности))

Финансовый менеджмент

(наименование образовательной программы)

очная

форма(ы) обучения

Год набора - 2026

Волгоград, 2026

Автор(ы)-составитель(и):

д. экон. наук, доцент

профессор кафедры экономики и финансов

Максимова И.В.

Заведующий кафедрой:

Чумакова Е.А. канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и финансов

(ФИО, ученая степень, ученое звание, должность, наименование кафедры)

Рабочая программа дисциплины Б1.В09 Маркетинговые решения организации одобрена на заседании кафедры экономики и финансов. Протокол №8 от 21 апреля 2026г.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр
1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	3
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3. Содержание и структура дисциплины	5
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания	8
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам	14
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине	40
7. Методические материалы по освоению дисциплины	42
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	44
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	45

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Осваиваемые компетенции

Дисциплина **Б1.Б17 Маркетинг** обеспечивает формирование у обучающихся следующих общепрофессиональных и профессиональных компетенций:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенций **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
<i>ФГОС ВО; Образовательный стандарт по направлению подготовки высшего образования 38.04.08 Финансы и кредит (СУОС)</i>	УК-1.	<i>Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий</i>	УК-1.1	<i>Вырабатывает стратегию действий, направленную на устранение рисков возникновения проблемных ситуаций</i>	<i>УК-1.1. 3-1. Знает принципы и методы стратегического планирования и управления рисками, виды и классификацию рисков УК-1.1. У-1. Умеет систематизировать, критически анализировать и синтезировать получаемую информацию УК-1.1. Н-1. Принимает решения на основе полученной информации и выработывает стратегию дальнейших действий</i>

			УК-1.2	Способность выработать стратегию действий на основе проведенного критического анализа полученной информации	УК-1.2. З-1. Знает принципы и методы критического анализа информации УК-1.2. У-1. Умеет выявлять причинно-следственные связи и ключевые факторы на основе анализа УК-1.2. Н-1. Владеет навыками критической оценки информации, синтеза выводов из проанализированных данных;
			УК-1.3	Способен выявлять коррупцию на государственной и муниципальной службе путем проведения анализа различных источников информации	УК-1.3. З-1. Знает основные акты отечественного законодательства УК-1.3. У-1. Умеет определять основное содержание нормативных актов отечественного законодательства в ходе проведения

					<i>финансово-экономических расчётов УК-1.3. Н-1. Использует положения антикоррупционного законодательства при анализе предоставленных сведений о доходах, расходах, обязательствах имущественного характера государственных и муниципальных служащих</i>
--	--	--	--	--	--

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная Б1.В.09 «Маркетинговые решения организации» принадлежит к блоку базовых дисциплин. В соответствии с Учебным планом, по очной форме обучения дисциплина осваивается в 1 семестре, общая трудоемкость дисциплины в зачетных единицах составляет 2 ЗЕ (72 часа).

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний, полученных ранее в области экономики и менеджмента. Знания и навыки, получаемые студентами в результате изучения дисциплины, необходимы им в профессиональной деятельности для формирования экономических и финансовых планов на основе маркетинговых решений.

По очной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) – 24 часа (8 часов лекций и 16 часов семинарских занятий), на самостоятельную работу обучающихся – 44 часа, контроль 4 часа.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с Учебным планом – зачет в форме устного опроса.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

	микс по товару предприятия.														
5	Тема 5 Оценка эффективности рыночной деятельности. Технология бенчмаркинга.	10	1			1								8	<i>O</i>
6	Тема 6 Специфика рыночной деятельности в отдельных отраслях экономики.	7	2			1								4	<i>O,T</i>
Промежуточная аттестация											4				
Итого		4									4			44	<i>O</i>
			8			16/2									

3.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Введение. Организация службы маркетинга УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Экономические причины возникновения маркетинга как научной области знаний. Маркетинг как инструмент преобразования российской экономики. Понятие и сущность маркетинга, его цели, принципы и функции. Специфика маркетинга в условиях российского рынка. Значение маркетинга в управлении предприятием. Основные категории маркетинга: потребности, товар, обмен, сделка, рынок.

Функции маркетинга на предприятии (комплексное исследование товарного рынка, планирование выпуска продукции, планирование цен, организация материально-технического снабжения, распределение товара на рынке, продвижение товара на рынке), их краткая характеристика.

Организация службы маркетинга на предприятии: принципы структурного построения маркетинговой службы (функциональная организационная структура; организационная структура, ориентированная на потребителей продукции предприятия; организационная структура, ориентированная на товар; организационная структура, построенная по географическому принципу; матричная организационная структура; проектная организационная структура; структура конгломератного типа), основные достоинства и недостатки отдельных принципов построения службы маркетинга.

Тема 2. Информационное обеспечение маркетинговых решений УК 1

Роль информации в маркетинге. Элементы системы маркетинговой информации (бухгалтерская отчетность, статистическая отчетность, акты ревизий и проверок, источники внешней информации, маркетинговые исследования), их краткая характеристика. Информационное обеспечение маркетинга с использованием новых технологий.

Классификация маркетинговых исследований. Методические основы планирования и организации маркетинговых исследований.

Показатели конъюнктуры рынка (показатели для анализа спроса, показатели для анализа предложения, показатели для анализа цен). Конъюнктурообразующие факторы. Составление обзора конъюнктуры и его использование в планировании хозяйственной деятельности предприятия.

Прогнозирование спроса на продукцию предприятия. Значение прогнозирования спроса в финансовом планировании. Методы прогнозирования спроса (экстраполяция, нормативные расчеты, математическое моделирование, экспертные оценки, аналогия и др.), их краткая характеристика. Особенности прогнозирования спроса на товары длительного пользования и сезонные товары.

Отличие конкурентоспособности предприятия от конкурентоспособности товара. Понятие о конкурентоспособности товара. Критерии конкурентоспособности товара. Позиционирование товара на рынке.

Роль потребительских свойств в оценке конкурентоспособности товара. Проведение оценки конкурентоспособности товара.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия. Критерии и показатели конкурентоспособности предприятия.

Тема 3. Разработка стратегических решений в организации. УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Понятие о сегментировании рынка. Принципы сегментирования потребительского рынка и рынка предприятий. Построение "дерева" и "матрицы" сегментации. Критерии отбора сегментов (доступность сегмента, существенность сегмента, прибыльность сегмента, эффективность работы на выбранном сегменте, защищенность выбранного сегмента от конкуренции). Рыночная ниша предприятия. Варианты охвата целевого рынка, дифференцированный и не дифференцированный маркетинг.

Необходимость планирования деятельности предприятия в условиях рынка. Взаимосвязь финансовых планов и планов маркетинга предприятия. Виды планов

маркетинга. Стратегическое планирование в маркетинге. Разработка тактики маркетинга предприятия. Оперативное (операционное) планирование в маркетинге.

Тема 4. Разработка комплекса маркетинг-микс по товару предприятия УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Маркетинговое понимание товара. Принципы классификации товаров. Жизненный цикл товара. Разработка новой продукции и защита новинок от фальсификации. Управление товарным ассортиментом.

Классификация факторов, влияющих на ценообразование в маркетинге. Влияние потребителей на цену продукции предприятия. Взаимосвязь цена-спрос. Причины возникновения эластичного и неэластичного спроса. Государственное регулирование цен. Основные нормативные документы, регулирующие ценообразование на предприятиях РФ. Влияние затрат по выпуску продукции на цену. Статьи затрат, включаемые в себестоимость готовой продукции. Определение точки безубыточности. Влияние конкурентов на цену продукции предприятия.

Этапы планирования цен (поставка задач ценообразования, оценка спроса, расчет издержек, анализ цен и качество товаров конкурентов, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены), их краткая характеристика. Особенности установления цен на товары-новинки.

Понятие о каналах распределения. Уровни каналов распределения. Виды организационных структур каналов распределения (традиционный канал, вертикальная маркетинговая система, горизонтальная маркетинговая система, многоканальная маркетинговая система). Характеристика прямого и косвенного сбыта.

Оптовые торговые посредники. Функции оптовых торговых посредников. Характеристика операций по перепродаже, комиссионных операций, агентских операций, брокерских операций.

Розничные торговые посредники. Функции розничной торговли. Классификация розничной торговой сети.

Организация продажи товара на биржах, ярмарках, аукционах, торгах, оптовых продовольственных рынках.

Логистика товарных потоков. Заключение торговых сделок при прямых связях между контрагентами. Виды и содержание договоров купли-продажи. Ответственность контрагентов за выполнение условий договоров купли-продажи. Организация товародвижения продукции предприятия.

Понятие о средствах маркетинговых коммуникаций. Функции маркетинговых коммуникаций по продвижению товара. Классификация средств маркетинговых коммуникаций, их краткая характеристика.

Формирование комплекса стимулирования. Планирование рекламы на предприятии. Расчет бюджета на рекламу. Оценка эффективности рекламы и других средств продвижения

Тема 5. Оценка эффективности рыночной деятельности. Технология бенчмаркинга УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Маркетинг в системе контроллинга. Необходимость проведения контроля маркетинговой деятельности. Задачи маркетингового контроля. Виды маркетингового контроля: контроль за выполнением годовых планов, контроль рентабельности, стратегический и тактический контроль (ревизия маркетинга). Оценка конкурентоспособности товара и предприятия. Бенчмаркинг.

Тема 6. Специфика рыночной деятельности в отдельных отраслях экономики УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Особенности маркетинга на промышленных предприятиях. Маркетинг сельскохозяйственных организации. Маркетинг в банке и кредитных организациях.

Маркетинг торговых организаций. Основные решения маркетинга с учетом отраслевой принадлежности орг

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
<p>Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква</p>
<p>Задание закрытого типа на установление соответствия</p>	<p>Прочитайте текст и установите соответствие</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.;</p> <p>список 2 –</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы</p>

		<p>утверждения, свойства объектов и т.д.</p> <p>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</p> <p>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).</p>	
<p>Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильные ответы</p>	<p>1. Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)</p>

		(например, 1 4 или А Г).	
Задание закрытого типа на установление последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).</p>	Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один</p>	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа

		<p>верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</p> <p>2. Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>Ответ считается верным:</p> <p>1. Отсутствие фактических ошибок.</p> <p>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</p> <p>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</p> <p>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</p>

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной систем	Для бинарной системы

			ы	
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	Введение. Организация службы маркетинга	Р
Тема 2	Информационное обеспечение маркетинговых решений.	О, Групповое решение ситуационной задачи
Тема 3	Разработка стратегических решений в организации.	О, Групповое решение ситуационной задачи
Тема 4	Разработка комплекса маркетинг-микс по товарупредприятия.	О, Групповое решение ситуационной задачи
Тема 5	Оценка эффективности рыночной деятельности. Технология бенчмаркетинга.	О, Групповое решение ситуационной задачи
Тема 6	Специфика рыночной деятельности в отдельных отраслях экономики.	О

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):

Типовые оценочные материалы по теме 1. Введение. Организация службы маркетинга УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Тематика рефератов

1. Эволюция маркетинга
2. Функции маркетинга.
3. Нужды и потребности и их роль в маркетинге
4. Анализ влияния рыночной среды на развитие рынка (одна из товарных групп)
5. Анализ динамики развития экономических (экологических, демографических, природных, культурных и прочее) факторов рыночной среды.
6. Анализ специфики факторов маркетинговой среды в Волгоградской области.
7. Конкуренты как фактор маркетинговой среды предприятия.
8. Формирование корпоративной культуры как элемента микросреды предприятия.
9. Механизмы государственного воздействия на факторы маркетинговой среды предприятия.
10. Эволюция функций маркетинга.
11. Значение маркетинга в обеспечении конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.
12. Преимущества и недостатки бюрократических организационных структур.
13. Преимущества и недостатки адаптивных организационных структур
14. Развитие функций маркетинга на примере конкретного предприятия (по материалам периодической печати).
15. Проектные структуры и их роль в реализации инновационной политики предприятия.
16. Специфика организации службы маркетинга в вертикально-интегрированных структурах.
17. Специфика функций маркетинга в условиях глобализации экономики.
18. Анализ практики реализации функций маркетинга конкурирующих фирм.
19. Влияние специализации предприятия на специфику реализации функций маркетинга.
20. Организация маркетинга на малом предприятии.

Задание: Прочтите текст и постарайтесь ответить на поставленные вопросы

1. Вас пригласили участвовать в конкурсе на замещение вакантной должности заместителя директора предприятия по общим вопросам. Вам необходимо ответить на вопросы теста: Какую организационную структуру службы маркетинга Вы предлагаете и почему?

Варианты предприятий:

В-1. Фирма производит электронасосы марок 1-ЭН и 2-ЭН, отличающиеся мощностью. Потребителями данных насосов являются предприятия европейской части России. В последующие пять лет фирма не предполагает изменений в номенклатуре выпускаемой продукции и прогнозирует работу на сложившихся рынках. Продукция фирмы высокого качества, пользуется доверием и спросом покупателей.

В -2. Фирма выпускает сборные дачные домики, реализуемые в основном в Подмосковье. Домики, как правило, бывают двухэтажные с кухней, двухкомнатные с кухней и верандой. Через год начинается выпуск еще пяти видов дачных домиков,

комплекта дачной мебели для спальни, гостиной комнаты и кухни, будут собираться парниковые устройства, дачные заборы, летние души, хозяйственные сараи.

В- 3. Фирма производит лаки и краски для окрашивания металлических поверхностей, Рынок сбыта жестко разделен между конкурентами. Основными потребителями

продукции фирмы являются автомобильные заводы. Основная стратегия фирмы: повышение качества выпускаемой продукции.

2. Какие вопросы должен задавать директор предприятия, только начинающий на нем свою работу, управляющему службой маркетинга для определения организационной структуры службы маркетинга на предприятии? Перечислите эти вопросы и докажите, что их необходимо задать.

Типовые оценочные материалы по теме 2.

Информационное обеспечение маркетинговых решений. *УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.*

Вопросы для устного опроса

1. Для чего необходима рыночная информация?
2. Какие источники входят в систему маркетинговой информации?
3. Какая информация в маркетинге называется первичной и вторичной?
4. Каким образом можно классифицировать маркетинговые исследования?
5. Перечислите и охарактеризуйте методы сбора первично информации.
6. Из каких этапов складывается проведение маркетингового исследования?
7. На какие цели могут потребоваться финансовые вложения в рамках проведения отдельных этапов маркетингового исследования?

Тематика рефератов

1. Внутренняя отчетность предприятия.
2. Формирование системы внешней информации.
3. Планирование маркетинговых исследований на предприятии.

Задание. Прочтите текст и постарайтесь ответить на поставленные вопросы. Маркетинг и рыночные позиции компании.

Компания Kodak Norge, представитель американской ТНК в Норвегии, предлагает товары и услуги под маркой Kodak: различные виды фотопленки, фотооборудование, услуги по проявлению пленки и печатанию фотографий.

На рынке фото продукции фирма занимает долю 50 %, хотя в 60-х годах она владела 90% рынка. Главные конкуренты, потеснившие компанию, - шведские фирмы, на долю которых приходится 30 % рынка услуг, предоставляемых фотоателье. Однако наиболее сильный конкурент сегодня - это компания Fuji, на долю которой приходится около трети рынка фотопродукции. Руководство Kodak Norge считает, что причиной потери прежних позиций на рынке была недостаточно быстрая реакция на изменившиеся потребности покупателей. Как Fuji, так и Kodak Norge уступают рыночные позиции компании Agfa в сфере фототоваров для профессионалов.

Что касается ценовой конкуренции, здесь выигрывают местные небольшие фирмы, которые пользуясь тем, что цены на норвежском рынке на 15-20 % выше, чем в других европейских странах, предоставляют покупателям разные виды скидок.

По данным маркетинговых исследований, средний покупатель фото продукции - это фотолюбитель, покупающий товар в небольших магазинчиках, заправочных станциях, в гостиничных магазинах и во время посещения различных центров развлечений. Покупки делаются импульсивно, для удовлетворения только что возникшего желания. Руководящий состав Kodak Norge считает, что покупателя не особо интересует марка покупаемого изделия. Покупается та продукция, которую можно легче и быстрее всего купить. Поэтому Kodak Norge стремится получить как можно больше места для выкладки в магазинах.

Менеджеры подразделяют покупателей фототоваров на розничных и оптовых (выделяя дистрибьюторов). Наблюдение за тем, что приобретает покупатель на розничном рынке, дает возможность выделить: фотолюбителей, фотографов - полупрофессионалов и профессионалов.

Менеджеры Kodak Norge для сбора информации о рынке используют как внутренние, так и внешние источники. Основной акцент в анализе внешней информации делается на выявление владельцев фотооборудования, образ жизни и способ досуга потенциальных потребителей, а не на то, какие требования предъявляются индивидуальными покупателями к продукции.

Все компании, работающие на рынке фототоваров убеждены, что кроме традиционных рыночных исследований, необходимо найти способ более полного выявления потребностей покупателей и их отношения к торговле данным товаром. Важно знать, каким образом покупатель выбирает фото продукцию и какие факторы влияют на его выбор, какова роль фотографии в жизни покупателя, что означает покупка для потребителя и каковы его требования к обслуживанию. Необходимы исследования конкурентов, чтобы использовать их преимущества. Только тогда повысится эффективность маркетинговых программ.

Менеджеры считают, что для эффективного планирования маркетинговых исследований следует выявить приоритетные направления, выбрать соответствующие методы для сбора информации, наметить пути практического использования результатов анализа.

Вопросы и задания:

1. Какие приоритетные направления маркетинговых исследований Вы могли бы предложить? Какие методы сбора первичных данных наиболее подходят для этого?

2. Составьте анкету для проведения устного опроса покупателей на розничном

рынке.

Типовые оценочные материалы по теме 3.

Разработка стратегических решений в организации. *УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.*

Вопросы для устного опроса

1. Что называют сегментацией рынка?
2. Для чего осуществляют сегментацию рынка?
3. Какие принципы используются при сегментации рынка?
4. В чем состоит сущность построения «дерева» и «матрицы» сегментации?
5. Какие критерии используются в процессе выбора организацией целевого рынка сбыта?
6. Что понимают под рыночной стратегией организации?
7. Из каких этапов состоит разработка рыночной стратегии организации?
8. Какие известные стратегии маркетинговой деятельности Вы знаете?
9. Что понимают под тактикой

организации? 10. Что входит в комплекс маркетинг-микс?

11. Что подразумевают под оперативным планированием?

Тематика рефератов

1. Принципы сегментирования, используемые в практике сегментирования.
2. Анализ практики сегментирования на рынке (на примере товарной группы).
3. Анализ практики сегментирования на предприятии (наименование предприятия).
4. Специфика сегментирования международного рынка (на примере товарной группы).
5. Критерии выбора целевого рынка.
6. Использование социально-экономических показателей в обосновании выбора целевого рынка предприятия.
7. Целевые сегменты как объект маркетингового планирования.
8. Технологии сегментирования и выбора целевого рынка.
9. Специфика сегментирования на рынке товаров массового спроса.
10. Специфика сегментирования на рынке продукции производственно-назначения (на примере предприятий одной отрасли)
11. Специфика стратегического планирования рыночной деятельности в условиях кризиса экономики.
12. Анализ практики стратегического планирования на примере (наименование фирмы)
13. Особенности стратегического планирования в условиях глобального маркетинга.
14. Инструменты маркетинга как механизм реализации стратегического плана.
15. Оперативное планирование в системе планирования рыночной деятельности предприятия.
16. Информационно-статистическая база планов маркетинга.
17. Методы планирования, используемые в разработке стратегии маркетинга.
18. Методы обоснования плановых решений в маркетинге.
19. Особенность разработки стратегии инновации на предприятии.
20. Интеграция планов маркетинга в экономические и финансовые планы предприятия

Задание 1. Прочитайте текст и постарайтесь ответить на поставленные вопросы

Потребитель всегда прав

Фирма Harris Queensway первоначально занималась торговлей коврами. В 1957 г. она владела лишь тремя магазинами в Лондоне. Дважды фирма принимала решение о диверсификации своей деятельности. В 1980 г. она приобрела компанию по продаже мебели, и это новое отделение через семь лет имело уже более четырехсот торговых точек. В 1986 г. Queensway приобрела фирму по продаже электротоваров и еще одну компанию, которая занималась торговлей мягкой мебелью. Прибыль фирмы Queensway стала стремительно расти, и если в 1986 г. она составила около 12 млн. фунтов стерлингов, то через год превысила 40 млн. фунтов стерлингов.

Однако ухудшение экономической конъюнктуры, ставшее заметным уже в 1988 г., привело компанию к гибели. Прибыль, полученная за три последних года,

была сведена к нулю. Основатель компании, сделавший состояние на буме розничной торговли за последние несколько лет, покинул свое детище. Приобретения 1986 г. были проданы. Попытка восстановить компанию в 1990 г. провалилась. В этот период времени проблемы компании во многом зависели от сокращения расходов потребителей. В продажах мебели и ковров образовался застой, поскольку новые дорогие вещи большинство семей стало покупать лишь после износа старых.

Исследование показало, что цены на товары фирмы Queensway вполне сопоставимы с уровнем доходов потребителей. Но конкурирующие фирмы устанавливали более гибкие цены, предлагали разнообразные скидки, привлекательные кредиты, подкрепляемые интенсивным продвижением товаров. Находясь в большом убытке, фирма Queensway не могла снижать цены для роста продаж. А это в свою очередь практически лишило ее ассигнований на коммуникационную политику и кредиты поставщикам. Философия компании - продавать то, что легко продается, была прямо противоположна современному маркетингу.

Маркетинговые исследования покупателей ковров и мебели показали, что эти товары начинают привлекать внимание людей, когда они переезжают в новый дом. Ими могут быть:

- * Люди, впервые покупающие дом (новый или перестроенный). Обычно они располагают скромным бюджетом, выбирают небольшие комнаты и внимательно относятся к дизайну.

- * Молодожены (или собирающиеся пожениться) предпочитают более просторные комнаты и дома большого размера, несмотря на скромный бюджет. Дизайн для них достаточной важен.

- * Растущие семьи, которые покупают новый дом по необходимости, более самостоятельны, предпочитают многокомнатные дома с садом. Для них главный приоритет - дети, а мебель - функциональное дополнение интерьера.

- * Категория потребителей "мы опять вдвоем" (дети уже покинули дом, большое число просторных комнат, больше свободного времени) - часто превращается в категорию "вновь уединившихся". Покупая квартиру или небольшой двухэтажный домик с верандой, они осознают, что с возрастом их доход будет уменьшаться.

В конце 80-ых годов предпочтение английских потребителей мебели и ковров характеризовалось следующими параметрами: качество и соответствующий ему уровень цен, имидж фирмы, предоставление услуг по доставке купленного товара. Большая часть потребителей попала под влияние фирм, которые в 80-е годы часто обновляли ассортимент. И когда фирма Queensway стала использовать тактику скидок с цен, не обеспечив наличие необходимого ассортимента товаров в хорошо обставленных магазинах с профессиональным обслуживанием, она отпугнула многих покупателей. Компания игнорировала принципы маркетинга, она не консультировала покупателей и не изучала их предпочтения, а стремилась достигнуть роста продаж, изменяя цены. В 90-е годы в структуре компании не было отдела маркетинга, так как с увольнением многих специалистов в трудные для фирмы времена он прекратил свое существование.

В период спада, когда спрос на ковры и мебель упал, фирма несколько изменила направленность. Она пыталась завоевать сегмент покупателей со средним уровнем дохода и переориентировалась на торговлю со скидкой вдоль крупных магистралей. Вскоре торговля улучшилось, компания стала уделять внимание сервису, дизайну товара, работе с клиентами. Ее имидж компании для потребителей со средним уровнем дохода начал закрепляться.

Вопросы и задания:

Кто является покупателями продукции фирмы Queensway ?

Какие факторы в наибольшей степени влияли на принятие решений о покупке на данном рынке и как использовала это компания для повышения эффективности своей деятельности?

Используя имеющуюся информацию, предложите пути выхода компании из сложного положения.

Задание 2. Прочтите текст и ответьте на вопросы.

Планирование маркетинга

Фирма Oscar Ltd. в течение четверти века известна в Великобритании как изготовитель высококачественной кожи, замши, верхней мужской одежды из овчины. Штат компании состоит примерно из 60 наемных работников и трех директоров. Помещение, в котором расположена фирма, довольно старое, арендуемое ею со дня основания. Рабочая сила гибкая, а среди директоров лишь управляющий директор (г-н Штайн) занимает активную позицию в бизнесе.

Текущий ассортимент состоит из курток и пальто, который насчитывает 22 разновидности по стилю. Производительность компании 400-500 изделий в неделю. Возможно было бы использовать дополнительные помещения, машинистов и станки, чтобы повысить производительность до 1000 изделий в неделю.

Емкость рынка этих товаров оценивалась в Великобритании в 80-е годы в 1,5 млн. фунтов стерлингов. Однако с 1985 г. рынок заметно сократился под влиянием инфляции, малые предприятия вообще прекратили торговлю.

Производственная перепись показала, что 25% выпуска продукции приходится на шесть фирм с числом работающих 1200 чел. 20% всего промышленного производства приходится на 1000 небольших компаний (до 100 работающих). На независимые магазины мужской одежды приходится 23% продаж курток и 30% — пальто. Многочисленные портные занимают соответственно 15 и 22% рынка, а фирменные магазины, как правило, — 12 и 13% соответственно. Сбыт компании Oscar Ltd. традиционно осуществлялся через агентов, которые год от года менялись. Однако в 1980—1985 гг. производство фирмы перешло в значительной мере под опеку Luxury, которая имеет розничную сеть магазинов во многих странах Европы. В 1984—1985 гг. на эту фирму приходилось 93% оптовых продаж. К этому времени у фирмы Oscar оставалось лишь одно агентское соглашение. Но в 1986 г. вследствие неблагоприятной ситуации на рынке Luxury значительно сократила количество контрактов (до 25% по сравнению с предыдущим годом). Руководство фирмы Oscar вынуждено было принять решение о переходе на два рабочих дня в неделю. Деловые отношения с Luxury осложнились, и хотя несколько возросло число контрактов с ней, фирма Oscar имела всего 10% чистого дохода. Г-н Штайн подозревает, что Luxury использует Oscar как заменяющего поставщика дешевой одежды из Кореи и Тайваня. К тому же в торговле ходят слухи, что некоторые покупатели возвращают кожаные изделия этих изготовителей с жалобами на низкое качество пошива и окраски.

В 1984 г. между Oscar Ltd. и Luxury было подписано соглашение о продаже одежды через сеть ее магазинов в Бельгии, Германии и Франции. Вначале заказы возросли до значительного уровня, но постепенно они сокращались и неожиданно прекратились без каких-либо объяснений. В 1986 г. фирма Oscar предприняла попытку экспорта продукции через европейского агента в Швецию и Норвегию, но потерпела неудачу. С 1985 г. Oscar торгует таким количеством товара, которое ведет к ее разорению. Задолженность фирмы банку достигла 50000 фунтов стерлингов, размеры кредитов со стороны поставщиков уменьшаются.

Служащие банка попросили о встрече с г-ном Штайном для обсуждения ситуации с задолженностью и дальнейших перспектив развития компании, а также пересмотра аренды недвижимости на новый срок. Г-н Штайн в отчаянии позвонил в консалтинговую маркетинговую службу и попросил совета.

Вопросы и задания:

Поставьте себя на место консультанта по маркетингу и подготовьте доклад для г-на Штайна, в котором:

1. Приведите анализ факторов внешней среды, влияющих на бизнес фирмы Oscar Ltd.
2. Выявите и обоснуйте основные маркетинговые цели как стратегического (на 5 лет), так и тактического характера.
3. Посоветуйте возможные пути по увеличению объемов продаж в ближайшее время в рамках существующего производства компании и финансовых ограничений.
4. Дайте оценку этих предложений с позиции г-на Штайна.

Типовые оценочные материалы по теме 4.

Разработка стратегии и тактики предприятия УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Вопросы для устного опроса

1. Какие три уровня понимания товара в маркетинге Вы знаете?
2. В чем заключаются особенности товара услуги как средства удовлетворения потребностей?
3. Назовите основные потребительские свойства товаров.
4. Что понимают под «жизненным» циклом товара?
5. Какие этапы ЖЦТ Вы знаете?
6. Каким образом влияет отдельный этап ЖЦТ на разработку комплекса маркетинг-микс?
7. Расскажите об упаковке и маркировке товаров.
8. В чем заключается назначение товарного знака?
9. Какие основные правила управления товарным ассортиментом Вы знаете? Какие факторы маркетинговой среды влияют на политику цен?
10. Каким образом учитывается особенность развития спроса в процессе?
11. Какие документы регулируют вмешательство государства в ценовую политику?
12. Какая информация о конкурентах необходима для установления цены?
13. Из каких этапов состоит маркетинговое ценообразование?
14. Какие методы расчета исходной цены Вы знаете?
15. Какие факторы учитываются на этапе окончательного установления цены?
16. Что называют каналом распределения?
17. Что понимают под уровнем канала распределения?
18. Какова может быть структура канала распределения?
19. В чем состоит разница между оптовой и розничной торговлей?
20. Какие функции выполняют оптовые и розничные торговые посредники?
21. Каким образом происходит классификация оптовых и розничных торговых посредников?
22. Расскажите об организации и функционировании товарных бирж, аукционов, торгов, ярмарок и оптовых продовольственных рынков.
23. В чем состоит сущность товародвижения и какие основные вопросы решаются в процессе организации товародвижения?
24. Что понимают под маркетинговыми коммуникациями?

25. Что входит в комплекс маркетинговых коммуникаций?
26. Какие функции выполняют средства маркетинговых коммуникаций?
27. Дайте характеристику отдельным средствам маркетинговых коммуникаций: рекламе, пропаганде, стимулированию сбыта и личной продаже.
28. Для чего необходимо осуществлять планирование маркетинговых коммуникаций?
29. В чем состоит сущность планирования рекламы?
30. Расскажите об отдельных этапах разработки плана рекламных мероприятий.
31. Что понимают под коммуникативной эффективностью рекламы и как она оценивается?
32. Что понимают под торговой эффективностью рекламы и как она рассчитывается?
33. Дайте характеристику способам расчета бюджета рекламы.

Тематика рефератов

1. Товарные знаки и знаки обслуживания как факторы успеха российских компаний.
2. Маркировка товаров: история и современность.
3. Специфика потребительских свойств товара и ее влияние на формирование качества новой продукции (на примере одной из товарных групп).
4. Использование инструментов маркетинга в процессе управления жизненным циклом продукции (на примере одной из компаний).
5. Исследование влияния практики продвижения нового продукта (на примере отдельного банка, предприятия).
6. Исследование стадий жизненного цикла продуктов (на примере потребительских товаров).
7. Оценка конкурентоспособности товара.
8. Факторы успеха отдельных компаний на потребительском рынке.
9. История происхождения знаменитых товаров (на примере одной или нескольких товарных групп).
10. Влияние развития научно-технического прогресса на процесс разработки новой продукции.
11. Исследование предпочтений потребителей как инструмент формирования качественной продукции (на примере одной из товарных групп).
12. Формы государственного регулирования ценовой политики Особенности ценообразования на социально-значимые товары.
13. Ценовые стратегии зарубежных компаний на российском рынке.
14. Анализ ценовой политики компании (на примере конкретного предприятия)
15. Цена как фактор конкурентоспособности предприятия.
16. Цена как индикатор рыночной конъюнктуры (на примере компаний одной отрасли)
17. Особенности ценообразования на рынке(товарная группа: сотовые телефоны, услуги ЖКХ, хлебобулочные товары).
18. Влияние особенностей целевого сегмента на ценовую политику производителя (например отдельных компаний).
19. Развитие методов ценообразования в практике российских предприятий.
20. Психологические приемы в установлении цен.

21. Исторические аспекты возникновения товарных бирж.
22. Эволюция российских товарных бирж.
23. Перспективы развития биржевой торговли в РФ.
24. Электронные биржевые торги: техника проведения и информационное обеспечение.
25. Российские аукционы: история и современность. Мировые аукционные центры.
26. Роль ярмарок в развитии рыночных отношений в РФ.
27. Знаменитые мировые ярмарки и выставки.
28. Опыт функционирования оптовых продовольственных рынков за рубежом.
29. Роль оптовых продовольственных рынков как элемента инфраструктуры товарного рынка.
30. Опыт развития ярмарочно-выставочной деятельности в Волгоградской области.
31. Реклама как средство коммуникаций.
32. Пропаганда в маркетинге.
33. Личная продажа в маркетинге.
34. Средства стимулирования и их эффективность.
35. Формирование комплекса стимулирования

Задание 1 . Прочтите текст и постарайтесь ответить на поставленные вопросы.

Анализ расходов фирмы на качество продукции

Фирма А. На устранение неисправностей в процессе производства было затрачено 4410 долларов. Расходы на гарантийный ремонт составили 2706 долларов, на послегарантийный — 2506 долларов, на обучение персонала методам обеспечения качества — 1500 долларов. Расходы на входной контроль составили 4568 долларов, а на заводские испытания готовой продукции — 16717 долларов.

На устранение неисправностей в процессе производства и необходимые в связи с этим корректирующие мероприятия было потрачено 3369 долларов. Случаи возврата изделий, имевшие место в квартале, обошлись фирме 52765 долларов. Фирме было предъявлено несколько судебных исков от пользователей, мотивирующих свои претензии низкой степенью безопасности изделий, что навлекло за собой выплату штрафов в сумме 68000 долларов. Расходы по управлению системой обеспечения качества практически стабильны и составляют 1000 долларов ежеквартально.

Фирма Б. За тот же период фирма Б затратила на обеспечение качества продукции 50000 долларов (на совершенствование методик по разработке требований к качеству изделия в процессе проектирования, оценку качества проекта, инструкций по системе качества и контролю технологического процесса). Ежемесячно фирма расходует порядка 20 тыс. долларов на обучение персонала вопросам контроля и обеспечения качества, а также планирует 10 тыс. долларов на совершенствование работы по операционному контролю качества. На проверку и обслуживание инструментов и измерительной аппаратуры расходы распределяются по месяцам

8755 долларов. На устранение неисправностей поставщиком было затрачено 7450 долларов, а на корректировку обнаруженного брака — 725 долларов.

На исследование в области надежности изделий израсходовано 10562 долларов, что приблизительно равно количеству ежемесячных расходов на это мероприятие. Ежемесячные заводские испытания готовых изделий требуют 15000 долларов. Послегарантийный ремонт обошелся фирме 752 долларов, а затраты на

разработку программы по определению расходов пользователя на качество составили 3928 долларов.

Приведенная информация типична для деятельности той и другой фирмы в каждом квартале. Поквартальная структура затрат обычно сохраняется, отличаясь лишь незначительной разницей в их сумме.

Вопросы и задания:

1. Составьте сравнительную таблицу структуры расходов на качество продукции фирм А и Б.
2. На основании анализа данных таблицы:
 - * дайте оценку концептуальному подходу каждой фирмы к вопросу обеспечения качества продукции;
 - * сравните эффективность программ по затратам на качество обеих фирм; оцените последствия, отражающиеся на различных аспектах деятельности фирмы, связанные с различием как в концептуальном подходе к проблеме качества, так и в планировании затрат на качество.

Задание 2. Проведя анализ данных таблиц, необходимо:

- а) определить этап жизненного цикла трех моделей велосипедов фирмы «Юниор»; б) выделить модели, для которых необходима усиленная рекламная поддержка.

Объем реализации велосипедов фирмы «Юниор», тыс шт.

Годы	Модели велосипедов		
	А	Б	С
T1	7456	-	345
T2	7534	-	246
T3	7243	-	387
T4	6543	-	261
T5	5234	-	329
T6	3078	345	411
T7	867	1567	287

Доля рынка велосипедов фирмы «Юниор»,%

Годы	Модели велосипедов		
	А	Б	С
T1	11	-	0,2
T2	12	-	0,1
T3	10	-	0,2
T4	9	-	0,1
T5	8	-	0,2
T6	8	0,3	0,2
T7	5	2	0,1

Задание 3: Прочтите текст и постарайтесь ответить на поставленные вопросы.

Оценка доли рынка и лояльности потребителей к товарной марке фирмы.

На одном из сегментов рынка конкурируют три фирмы — А, В, С. Фирма А в последний день мая провела обследование мнения покупателей по товарам, которые продают все три фирмы А, В, С. В результате опроса было определено, что престиж товарной марки товаров фирмы А соответствует 40%, В — 40%, С — 20%.

Проведенное в конце июля повторное обследование мнения потребителей дало соответственно следующие показатели: 42, 30, 28%. Такая динамика вызвала чувство удовлетворения у руководителя маркетингового подразделения фирмы А. Однако в данной ситуации фирме А следует обратить внимание на рост престижа товаров фирмы С и учесть этот факт в своей деятельности, т.е. следует определить, как отразится на рыночной доле фирмы А сохранение такой тенденции в будущем.

При анализе данной ситуации важно определить движение потребительских симпатий от фирмы к фирме. В результате проведенного исследования были получены следующие данные. На конец мая у фирмы А было 400 покупателей, у фирмы В — 400, у фирмы С — 200. Фирма А забрала у фирмы В 120 покупателей и у фирмы С — 20 покупателей. В то же время фирма А отдала фирме В 80 своих покупателей и фирме С —

40. Фирма В забрала у фирмы С 20 покупателей и отдала ей 80 своих покупателей.

Задание 4.

Используя данные объема реализации и уровня цен, приведенные в таблице, рассчитайте: на сколько процентов может вырасти спрос, если произойдет снижение цены на один процент?

Данные по объему реализации напитка «Земляничный» в июне-июле отчетного года.

Отчетный период	Цена, руб	Объем реализации, тыс. шт
Июнь	19,0	342,1
Июль	17,0	487,3

Задание 5.

Используя данные объема реализации и уровня цен, приведенные в таблице, рассчитайте: какой вариант снижения цены в ситуации эластичности спроса может обеспечит максимальную выручку от реализации в марте:

- а)
- 4
- ру
- б?
- б)3
- ,5
- ру
- б?
- в)3
- ру
- б?
- г)2
- ,5
- ру
- б?

Данные объема реализации и уровня цен йогурта «Здоровье»

Показатели	Отчетный период	
	Январь	Февраль
1.Цена. руб	5	4,5
2.Количество продаж, тыс. шт.	12	14
3.Выручка от реализации, тыс. руб.	60	63

Задание 6.

Какую цену необходимо установить производителям продукции фирмы «Восток», чтобы получить заданную долю прибыли в цене в объеме:

- а) 5%;
- б) 10%;
- в) 25%.

Задание 7. Прочтите текст и постарайтесь ответить на поставленные вопросы.

А) Выбор вида торгового посредника.

Какого торгового посредника (дилера или дистрибьютора, агента или комиссионера) Вы посоветовали бы фирме «Ягуар» для организации сбыта спортивных костюмов, если бы ситуация на региональном рынке, где работает предприятие, имела вид:

- * доля рынка предприятия - 3%;
- * на рынке активно работают 7 крупных производителей, чья общая доля рынка составляет около 70% и 3 средние фирмы, чья общая доля составляет около 20%;
- * ежегодно на рынке реализуется около 3500 тыс шт спортивных костюмов;
- * производственная мощность фирмы «Ягуар» - 200 тыс. костюмов в год; производственные мощности фирмы «Ягуар» в среднем загружены на 50%;
- * качество костюмов фирмы «Ягуар» по оценкам покупателей - высокое; покупатели очень чувствительны к цене; себестоимость продукции на уровне себестоимости основных конкурентов.

Б) Организация фирменной торговли.

Городской мясокомбинат, выпускающий продукцию в широком ассортименте и реализующий ее в широком диапазоне цен, принял решение об организации фирменной торговли на территории города с целью популяризации продукции предприятия и изучения покупательского спроса.

Вопрос: Какой вариант фирменной торговли в условиях ограниченности финансовых ресурсов Вы посоветовали бы фирме, чтобы реализовать свои маркетинговые цели и почему?

А) Открытие одного магазина в центре города.

Б) Открытие 3-ех магазинов в жилых районах на окраинах города.

В) Повышение эффективности сбыта средствами маркетинга.

Производитель мороженого, емкость рынка которого стабильно за ряд лет составляет около 30%, испытывает серьезные трудности в периоды снижения спроса (осенью, зимой, весной), когда загрузка производственных мощностей падает до 50-10%. В ассортименте продукции фирмы - брикеты мороженого в бумажной упаковке весом от

50 до 100 граммов в различных вариантах по вкусовой композиции. Традиционная политика сбыта предприятия - сеть фирменных лотков (киосков) на улицах города - в объеме около 75% от общего объема реализации и через сеть дилеров - в объеме около 25

% от общего объема реализации.

Вопрос: Какие варианты маркетинговых решений Вы считаете целесообразным рассмотреть руководству предприятия, чтобы повысить объем продаж в период межсезонья и почему:

- * активизировать рекламу?
- * увеличить количество фирменных лотков на улицах города?
- * выйти на новые географические сегменты рынка?
- * снизить цены ?

- * привлечь к сотрудничеству предприятия общественного питания?
- * открыть фирменные лотки в учреждениях и организациях?
- * ввести в ассортимент новые виды продукции для привлечения покупателей?

Задание 8. Прочтите текст и постарайтесь ответить на поставленные вопросы.

А) Выбор видов и способов распространения рекламы.

Ситуация 1. В результате введенного в середине 80-х годов правительством Ирландии налогообложения, приносящего не менее 50% с цены каждого проданного автомобиля, произошел резкий спад продаж машин на ирландском рынке. К этому времени рынок страны был насыщен различными моделями и модификациями авто-мобилей, приспособленными к его требованиям. Проводимая до 1987 г. рекламная компания по продвижению автомобилей «Лада» не создала благоприятного мнения о них как о конкурентоспособном, дешевом и удобном способе передвижения.

Таким образом, сложились неблагоприятные условия для выхода на рынок Ирландии нового советского автомобиля.

I. Проведенные мероприятия.

1. Права продажи автомобилей «Лада» в Ирландии переданы фирме SATRA (SovietAmerican Trade Association).

2. В стране создана новая дистрибьюторская сеть.

3. Для разработки и проведения новой рекламной кампании выбрана рекламная фирма Hill and Knowlton Dublin.

II. Новые направления рекламной кампании. Фирма Hill and Knowlton Dublin увидела в высоком налогообложении не препятствие, а союзника, поскольку налог должен стимулировать повышенный спрос на автомобили с низкой стоимостью, каковыми и являются автомобили «Лада». В этой же ситуации цена более чем когда либо стала решающим фактором для многих ирландских семей.

III. Концепция работы на рынке. Главное внимание - уделить рекламе преимуществ автомобилей «Лада» (прочность, надежность, низкая цена) и изменению негативного отношения к ним со стороны местного рынка.

IV. Главная цель рекламной кампании. Создание атмосферы доверия к автомобилям из России, соответствующим требованиям ирландского рынка. Создание образа «Лады» как надежной и прочной машины, как идеальной покупки для городских и сельских жителей.

V. Основные мнения об автомобилях «Лада» как о самых экономичных во всех отношениях машинах, имеющихся на ирландском рынке:

- * максимальное распространение информации, подтверждающей прочность, надежность автомобилей и разумное применение денег в случае приобретения автомобиля именно этой марки;

- * обеспечение наличия на рынке полной информации о всех представителях семейства «Лада»;

- * выделение успеха «Лады» в Великобритании и в других странах, например Дании, где налоговая система обложения сходна с ирландской;

- * акцентирование внимания на качественном послепродажном обслуживании автомобилей;

- * максимальное использование средств массовой информации.

VI. Целевые группы рекламного воздействия.

1. Сельские и городские покупатели с невысоким уровнем дохода.

2. Сельские автолюбители, нуждающиеся в прочной и надежной машине.
3. Авто владельцы, намеревающиеся приобрести для своей семьи второй автомобиль.
4. Покупатели, рассчитывающие на приобретение только подержанного автомобиля.

VII. Средства формирования спроса и стимулирования сбыта, использованные фирмой Hill and Knowlton Dublin.

1. Средства массовой информации:

- общенациональные органы печати, провинциальная (местная) пресса; специализированные (профессиональные) органы печати для автолюбителей; разделы для автолюбителей в органах печати общего направления; деловая пресса;
- радиопередачи для деловых людей и автолюбителей; телевидение.

2. Мероприятия, содействующие продажам:

- * деловые ланчи для представителей органов печати общего и специального (автомобильного) характера;
- * контроль за состоянием автомобилей, находящихся в пользовании у отдельных журналистов, с тем, чтобы предложить им автомобиль семейства «Лада»;
- * организация для ведущих журналистов поездок в Великобританию на головную фирму LADA CARS, занимающуюся переоборудованием «Лад» в соответствии с требованиями ирландского рынка;
- * участие в спонсорской деятельности при организации различных престижных мероприятий местного и общенационального масштаба (великое значение спонсорской деятельности в отношении отдельных местных спортивных клубов, имеющих в Ирландии многочисленных поклонников. Такое покровительство говорило об интересе не только к своему бизнесу, но и к спортивным проблемам страны;
- * организация знакомства руководства фирмы LADA CARS, занимающейся продажей автомобилей, с известными политическими деятелями страны;
- * организация специальных интервью для ведущих органов печати.

VIII. Результаты проведенной кампании.

К концу 1987 г. было продано 1200 автомобилей (предполагалось продать 350 автомобилей).

Ситуация 2. Из всей номенклатуры продукции шинной промышленности России был выделен наиболее перспективный для экспорта товар — шины для грузовых автомобилей и автобусов. Эти шины успешно прошли испытания в условиях жаркого климата в странах Ближнего Востока и Африки. Для развертывания рекламы был выбран рынок Эфиопии, являющейся наиболее перспективной страной в сравнении с другими развивающимися государствами Африки в связи с большой потребностью в шинах, так как основной вид транспорта в стране автомобильный.

Покупкой шин в Эфиопии занимаются сами шоферы, являющиеся в своем подавляющем большинстве малограмотными.

Главная цель рекламной кампании — увеличение экспорта российских шин в Эфиопию и поддержание уже имеющегося спроса.

Проведенные мероприятия.

1. Коммерческим агентом российского экспортера шин в Эфиопии намечена фирма Т.Р.И.А.

2. Агентское соглашение с фирмой Т.Р.И.А. предусматривало

регулярную рекламу на территории Эфиопии. Кроме того, было заключено соглашение с рекламной фирмой E.A.D.A.

Вопросы и задания.

1. Проанализируйте основные направления рекламной кампании фирмы Hill and Knowlton Dublin. Какое из них вы считаете наиболее эффективным? Объясните почему.

2. Как позиционировались автомобили «Лада» на рынке Ирландии? Опишите целевые сегменты рынка фирмы SATRA.

4. Предложите способы и виды распространения отечественных шин на эфиопском рынке, учитывая следующие целевые группы:

- * шоферы — владельцы автомашин;
- * шоферы, работающие, по найму.

Б) Поиск оригинальных идей и разработка эффективного текста.

Два партнера организовали фирму с небольшим штатом работников, которая занимается изготовлением стульев, канопе и табуретов отличного качества и разных конструкций. Их основные торговые точки — несколько лондонских магазинов. Переехав в новое помещение в дальнем пригороде, партнеры решили расширить производство, для чего им необходимо подыскать новых торговцев в радиусе 50 миль от своего предприятия. Они обратились в несколько магазинов в выбранном районе, но большинство из них — гораздо меньше лондонских и заинтересованы в поддержке рекламой.

Партнеры начинают понимать, какую роль может сыграть реклама в налаживании распределения. После некоторого размышления они осознают, что в то же время она обеспечит им и большую степень контроля над процессом продаж.

Изучив данные о рекламных расценках в подходящих местных журналах и газетах и выделив значительные средства на типографские работы, партнеры пришли к выводу, что проведение пробной рекламной кампании будет обоснованно. Особый интерес для потребителей представляют преимущества предлагаемого товара, включая и методы его производства. Характеризуя продукцию партнеров, можно выделить следующие моменты.

Типы производимой мебели. Стулья обеденного набора, в том числе резные, двух видов. Кресла для отдыха и канопе трех видов. Табуреты кухонные, для баров и садовые.

Материалы. Лучшие сорта выдержанных тиса, дуба и красного дерева или других пород на заказ. Отборные древесина и фанера тщательно подобраны друг к другу. Обивка из лучших сортов кожи и тканей ручной выработки.

Дизайн. Модели созданы ведущими промышленными дизайнерами.

Производство. После машинной обработки каждая деталь проходит тщательную проверку и при необходимости доводится перед сборкой вручную. Каждое изделие перед полировкой проверяется специалистами с помощью традиционных методов контроля. Обивка изготавливается ремесленниками, которые также пользуются традиционными приемами труда и материалами. Перед отгрузкой каждое изделие самым тщательным образом проверяется и принимается одним из партнеров.

Гарантии. За исключением случаев естественного износа, случайного повреждения или преднамеренно неправильного использования каждое изделие имеет гарантию пятилетнего срока службы. Для поддержания репутации производителя изделий исключительного качества фирма всегда в полной мере выполняет свои гарантийные обязательства.

Вопросы и задания.

1. Сформулируйте основополагающие заявления для рекламного сообщения, позволяющие позиционировать товар.
2. Определите наиболее подходящий слоган для рекламного сообщения.
3. Напишите текст рекламного сообщения (20 - 25 строк).

Типовые оценочные материалы по теме 5.

Оценка эффективности рыночной деятельности. Технология бенчмаркетинга. УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Вопросы для устного опроса

1. Что понимают под контролем в маркетинге?
2. В чем состоит контроль маркетинга?
3. Что понимают под конкурентоспособностью товара?
4. Какие критерии используются в оценке конкурентоспособности товара?
5. Что понимают под качеством товара?
6. Из каких этапов складывается алгоритм оценки конкурентоспособности товара?
7. Что понимают под конкурентоспособностью организации?
8. В чем состоит отличие конкурентоспособности организации от конкурентоспособности товара?
9. Для чего необходимо проводить оценку конкурентоспособности товара и организации?
10. Какие методы оценки конкурентоспособности организации Вы знаете?
11. В чем состоит технология бенчмаркинга?

Тематика рефератов

1. Контроль маркетинга.
2. Стратегический контроллинг.
3. Контроль выполнения годовых планов.
4. Контроль рентабельности.
5. Оценка конкурентоспособности. Оценка конкурентоспособности предприятия.
6. Технология бенчмаркинга.

Деловая игра "Оценка конкурентоспособности товара"

Задание: Провести оценку конкурентоспособности товара на примере трех моделей бытовых холодильников.

Данные для анализа:

Показатели	Модели холодильников		
	Астра	Балтика	Сириус
1. Показатели качества			
1.1 Общий объем холодильника, куб. дм	180	220	220
1.2 Объем низкотемпературного отделения, куб дм	30	30	20
1.3 Количество холодильных камер	2	2	3
1.4 Минимальная температура хранения, °С	-12	-18	-24
1.5 Мощность замораживания, кг/сут.	3	4	4
1.6 Суточный расход электроэнергии, кВт ч./куб. дм	0,38	0,40	0,40
2. Отпускная цена, руб.	28 500	28 500	72 000

Вспомогательная таблица для расчета коэффициентов весомости показателей потребительских свойств:

Показатели	Ранг	Вес	Коэффициент весомости
1.	2.	3.	4.

Вспомогательная таблица для расчета показателей качества:

Показатели качества	Коэффициент весомости	Модели холодильников									База для сравнения
		Астра			Балтика			Сириус			
		Знач. свойств	Оценка, балл	Взвешанная оценка	Знач. свойств	Оценка, балл	Взвешанная оценка	Знач. свойств	Оценка, балл	Взвешанная оценка	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Типовые оценочные материалы по теме 6. Специфика рыночной деятельности в отдельных отраслях экономики УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Вопросы для устного опроса

В чем заключается сущность и функции маркетинга:

- В коммерческом банке?
- На торговом предприятии?
- На предприятиях транспорта?
- В туристических фирмах?
- В страховых организациях?

Тематика рефератов: Специфика маркетинговой деятельности на предприятии (отрасль экономики)

Шкала оценивания

Устный опрос

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критериями оценивания при проведении устного опроса является демонстрация основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умение применять полученные знания на практике, овладение навыками анализа и систематизации информации в области финансов.

При оценивании результатов устного опроса используется следующая шкала оценок:

100% - 85%	Учащийся демонстрирует совершенное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять полученные знания на практике, владеет навыками анализа и систематизации информации в области государственных финансов
84% - 65%	Учащийся демонстрирует знание большей части основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять полученные знания на практике в отдельных сферах профессиональной деятельности, владеет основными навыками анализа и систематизации информации в области государственных финансов
64% - 55%	Учащийся демонстрирует достаточное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет использовать полученные знания для решения основных практических задач в отдельных сферах профессиональной деятельности, частично владеет основными навыками анализа и систематизации информации в области государственных финансов
менее 55%	Учащийся демонстрирует отсутствие знания основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, не умеет применять полученные знания на практике, не владеет навыками анализа и систематизации информации в области государственных финансов

Тестирование

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критерием оценивания при проведении тестирования, является количество верных ответов, которые дал студент на вопросы теста. При расчете количества баллов, полученных студентом по итогам тестирования, используется следующая формула:

$$B = \frac{B}{O} \cdot 100\%,$$

где Б – количество баллов, полученных студентом по итогам тестирования;

В – количество верных ответов, данных студентом на вопросы теста;

О – общее количество вопросов в тесте.

Решение задач

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при решении задач во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критерием оценивания при решении задач, является количество верно решенных задач. При расчете количества баллов, полученных студентом по итогам решения задач, используется следующая формула:

$$B = \frac{B}{O} \cdot 100\%,$$

где Б – количество баллов, полученных студентом по итогам решения задач;

В – количество верно решенных задач;

О – общее количество задач.

Решение ситуационной задачи

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при выполнении ситуационной задачи во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критериями оценивания является сбор и обобщение необходимой информации, правильное выполнение необходимых расчетов, достоверность и обоснованность выводов.

При оценивании результатов решения ситуационной задачи используется следующая шкала оценок:

100% - 85%	Учащийся демонстрирует совершенное знание основных теоретических положений, умеет собирать и обобщать необходимую информацию, правильно осуществляет расчеты, делает обоснованные выводы
84% - 65%	Учащийся демонстрирует знание большей части основных теоретических положений, может собрать большую часть необходимой информации, рассчитывает необходимые показатели, делает выводы, допуская при этом незначительные ошибки
64% - 55%	Учащийся демонстрирует знание некоторой части основных теоретических положений, может собрать некоторую часть необходимой информации, рассчитывает необходимые показатели, делает выводы, допуская при этом ошибки
менее 55%	Учащийся демонстрирует отсутствие знания основных теоретических положений, умений и навыков в рамках осваиваемой компетенции.

Проверка реферата

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при проверке реферата во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критериями оценивания при проверке реферата является демонстрация основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции.

При оценивании используется следующая шкала оценок:

100% - 85%	Учащийся демонстрирует совершенное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять полученные знания на практике, владеет навыками анализа и систематизации информации в области финансов
84% - 65%	Учащийся демонстрирует знание большей части основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять полученные знания на практике в отдельных сферах профессиональной деятельности, владеет основными навыками анализа и систематизации информации в области финансов
64% - 55%	Учащийся демонстрирует достаточное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет использовать полученные знания для решения основных практических задач в отдельных сферах профессиональной деятельности, частично владеет основными навыками анализа и систематизации информации в области финансов
менее 54%	Учащийся демонстрирует отсутствие знания основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, не умеет применять полученные знания на практике, не владеет навыками анализа и систематизации информации в области финансов

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает 2 (две) КТ в течение периода освоения дисциплины. Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
--------------------------------	---	------------------------------------	---

КТ 1	100	0,3	30
КТ 2	100	0,3	30
Итого:	x	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ X Коэффициент веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ – 1. УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Тема 1-4.

Задания с инструкцией по выполнению:

Задание 1.

Внимательно прочитать текст. Завершить последнее предложение.

Мясокомбинат «Буренка» производит большой ассортимент колбасы и других видов мясопродуктов, реализуемых в основном на местном рынке через розничных торговцев. За годы работы в данной сфере мясокомбинат накопил значительный опыт в области производства мясопродуктов, достигнув определенного уровня качества продукции и заняв прочные позиции на местном рынке благодаря эффективной маркетинговой политике по формированию и стимулированию сбыта. В следующем году мясокомбинат планирует больше внимания уделять реализации своей продукции и выходу на новые рынки сбыта. Для выхода на новые рынки мясокомбинат планирует привлекать оптовых посредников, которые в свою очередь будут реализовывать свою продукцию через местную розничную сеть.

Мясокомбинат «Буренка» при выходе на новые рынки сбыта своей продукции планирует использовать _____ канал сбыта.

Задание 2. Решить задачи. Написать ответ в виде цифры.

1. Фирма производит керамические изделия в количестве 100 штук. Полные затраты фирмы составляют 560 рублей. Планируемая доля прибыли в цене 25%. Рассчитайте цену изделия.

2. Известно, что цена изделия 10 рублей, Полные постоянные затраты фирмы составляют 100 тыс. рублей, переменные затраты на 1 изделие 5 рублей. Рассчитать точку безубыточности

Критерии оценивания заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия	
85-100	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
65-84	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
55-64	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0-54	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

КТ – 2. УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

Тема 5-6

Задания с инструкцией по выполнению:

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. Выбрать правильный ответ.

1. К показателям конъюнктуры рынка не относят

- a) газеты
- b) спрос
- c) предложение
- d) цены

2. Спрос это

- a) потребность, подкрепленная покупательной способностью
- b) нужда, подкрепленная покупательной способностью
- c) размер заработной платы
- d) размер дохода семьи

3 К показателям спроса не относят

- a) объем розничного товарооборота
- b) объем оптового товарооборота
- c) объем закупок по импорту
- d) объем производства

4. Качественную характеристику спроса не отражает

- a) структура ассортимента
- b) структура экономики
- c) структура импорта
- d) структура экспорта

5. Для анализа спроса используют показатели

- a) общего объема спроса
- b) общего объема предложения
- c) уровень цен
- d) уровень инфляции

6. Предложение это

- a) Объем и состав товарных групп, предлагаемых на рынке за определенный период времени
- b) Объем и состав товарных групп производимых в стране за определенный период времени
- c) Объем и состав товарных групп производимых в мире за определенный период времени
- d) Объем и состав товарных групп производимых в регионе за определенный период времени

7. К показателям предложения не относят

- a) Объем производства продукции
- b) Объем ввоза продукции
- c) Объем вывоза продукции
- d) Объем потребления продукции

8. К факторам, влияющим на спрос относят

- a) Экономические факторы
- b) Загрузку производственной мощности
- c) Рентабельность производства продукции
- d) Жизненный цикл продукции

9 К факторам, влияющим на предложение относят

- a) Экономические факторы
- b) Загрузку производственной мощности
- c) Рентабельность производства продукции
- d) Жизненный цикл продукции

10. Розничные цены это

- a) Цены на потребительском рынке

- b) Цены на оптовом рынке
 - c) Цены закупок
 - d) Цены ярмарок
- 11 Оптовые цены это
- a) Цены на потребительском рынке
 - b) Цены в супермаркетах
 - c) Цены в дискаунтах
 - d) Цены ярмарок
- 12 К факторам, влияющим на цены относят
- a) Моду
 - b) Структуру спроса
 - c) Структуру производства
 - d) Специализацию экономики
- 13 К показателям для анализа уровня цен относят
- a) Спрос
 - b) Предложение
 - c) Моментные цены
 - d) Структуру цены
- 14 К методам прогнозирования спроса не относят
- a) Метод экстраполяции
 - b) Метод нормативных расчетов
 - c) Метод Дельфи
15. Показателем цен на бирже является
- a) Биржевая котировка цены
 - b) Биржевая наценка
 - c) Биржевой индекс
 - d) Биржевой тренд
- 16 Базисным условием поставки, предполагающим включение затрат на поставку до места назначения покупателя относят
- a) Франко станция отправления
 - b) Франко станция назначения
 - c) Франко вагон станция отправления
 - d) Франко автомобиль транзитный склад продавца
- 17 Метод прогнозирования, основанный на средних фактических нормах расхода или потребления товара называется
- a) Нормативный метод прогнозирования
 - b) Метод стандартного распределения вероятности
 - c) Метод экстраполяции
 - d) Метод Дельфи
18. Сесонность спроса связана
- a) С колебаниями цен в течение года

- b) С колебаниями цен по климатическим поясам
- c) С колебаниями цен в зимний период
- d) С колебаниями цен в летний период

19.К скидкам к цене товара не относят

- a) Сезонные скидки
- b) Скидки за объем
- c) Дистрибьютерские скидки
- d) Скидки ЛИФО

20.К средствам пропаганды относят

- a) газеты
- b) скидки к цене
- c) раздачу образцов на пробу
- d) шефство, спонсорство

Критерии оценивания тестовых заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия	
85-100	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
65-84	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
55-64	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0-54	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация (зачет) проводится с применением метода устного опроса по вопросам билета.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

Вопросы открытого типа УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3.

1. Возникновение и развитие маркетинга как научной области знаний. Связь маркетинга с другими дисциплинами.
2. Значение маркетинга в повышении эффективности хозяйственной деятельности предприятия и экономическом развитии страны.
3. Основные категории маркетинга: нужда, потребность, товар. обмен, сделка, рынок.
4. Эволюция функций службы маркетинга на предприятии. Классификация принципов организационного построения службы маркетинга.
5. Характеристика организационных структур службы маркетинга, построенных по бюрократическому принципу.
6. Характеристика адаптивных организационных структур службы маркетинга.
7. Сущность и принципы управления маркетинговой деятельностью.
8. Концепции управления маркетинговой деятельностью.
9. Характеристика системы маркетинговой информации.
10. Методические основы планирования и организации маркетинговых исследований на предприятии.
11. Характеристика факторов маркетинговой среды предприятия.
12. Показатели конъюнктуры товарного рынка.
13. Сегментирование рынка и выбор целевого сегмента.
14. Разработка стратегии предприятия.
15. Разработка тактики предприятия и оперативное планирование
16. Маркетинговое понимание товара.
17. Оценка конкурентоспособности товара.
18. Жизненный цикл товара и его влияние на комплекс маркетинг-микс.
19. Разработка новой продукции, защита новинок от фальсификации.
20. Факторы, влияющие на ценообразование в маркетинге.
21. Этапы расчета исходной цены товара и маркетинговое корректирование цен
22. Планирование каналов распределения. Характеристика прямого и косвенного сбыта.
23. Виды и функции оптовых торговых посредников.
24. Виды и функции розничных торговых посредников.
25. Организация продажи товара на биржах, ярмарках, аукционах, торгах, оптовых продовольственных рынках.
26. Организация товародвижения продукции предприятия.
27. Маркетинговые коммуникации и их функции по продвижению товара.
28. Характеристика средств маркетинговых коммуникаций. Формирование комплекса продвижения.
29. Планирование рекламы на предприятии
30. Оценка эффективности рекламы
31. Особенности маркетинга в банке и кредитных организациях.
32. Маркетинг в торговых организациях.
33. Маркетинг в страховых организациях.
34. Особенности маркетинга на предприятиях промышленности и в сельскохозяйственных организациях.

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
<p>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</p>	40
<p>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</p>	30-39
<p>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</p>	20-29
<p>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием</p>	0-19

логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	
---	--

6.4. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (при необходимости).

Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора.

7. Методические материалы по освоению дисциплины

Методические рекомендации по подготовке к практическому (семинарскому) занятию

Основной целью практического (семинарского) занятия является проверка глубины понимания студентом изучаемой темы, учебного материала и умения изложить его содержание ясным и четким языком, развитие самостоятельного мышления и творческой активности у студента, умения решать практические задачи. На практических (семинарских) занятиях предполагается рассматривать наиболее важные, существенные, сложные вопросы которые, наиболее трудно усваиваются студентами. При этом готовиться к практическому (семинарскому) занятию всегда нужно заранее. Подготовка к практическому (семинарскому) занятию включает в себя следующее:

- обязательное ознакомление с вопросами для устного опроса,
- изучение конспектов лекций, соответствующих разделов учебника, учебного пособия, содержания рекомендованных нормативных правовых актов;
- работа с основными терминами (рекомендуется их выучить);
- изучение дополнительной литературы по теме занятия, делая при этом необходимые выписки, которые понадобятся при обсуждении на семинаре;
- формулирование своего мнения по каждому вопросу и аргументированное его обоснование;
- запись возникших во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературы вопросов, чтобы затем на семинаре получить на них ответы;
- обращение за консультацией к преподавателю.

Рекомендации по планированию и организации времени, необходимого на изучение дисциплины (модуля)

Структура времени, необходимого на изучение дисциплины

Форма изучения дисциплины	Время, затрачиваемое на изучение дисциплины, %
Изучение литературы, рекомендованной в	40

учебной программе	
Решение задач, практических упражнений и ситуационных примеров	40
Изучение тем, выносимых на самостоятельное рассмотрение	20
Итого	100

Методические рекомендации по работе с литературой

При работе с литературой необходимо обратить внимание на следующие вопросы. Основная часть материала изложена в учебниках, включенных в основной список литературы рабочей программы дисциплины. Основная и дополнительная литература предназначена для повышения качества знаний студента, расширения его кругозора. При работе с литературой приоритет отдается первоисточникам (нормативным материалам, законам, кодексам и пр.).

При изучении дисциплины студентам следует обратить особое внимание на нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность хозяйствующих субъектов в РФ.

Рекомендации по планированию и организации времени, необходимого на изучение дисциплины

Рекомендации по изучению методических материалов

Методические материалы по дисциплине позволяют студенту оптимальным образом организовать процесс изучения данной дисциплины. Методические материалы по дисциплине призваны помочь студенту понять специфику изучаемого материала, а в конечном итоге – максимально полно и качественно его освоить. В первую очередь студент должен осознать предназначение методических материалов: структуру, цели и задачи. Для этого он знакомится с преамбулой, оглавлением методических материалов, говоря иначе, осуществляет первичное знакомство с ним. В разделе, посвященном методическим рекомендациям по изучению дисциплины, приводятся советы по планированию и организации необходимого для изучения дисциплины времени, описание последовательности действий студента («сценарий изучения дисциплины»), рекомендации по работе с литературой, советы по подготовке к экзамену и разъяснения по поводу работы с тестовой системой курса и над домашними заданиями. В целом данные методические рекомендации способны облегчить изучение студентами дисциплины и помочь успешно сдать экзамен. В разделе, содержащем учебно-методические материалы дисциплины, содержание практических занятий по дисциплине.

Рекомендации для подготовки к зачету

При подготовке к зачету студент внимательно просматривает вопросы, предусмотренные рабочей программой, и знакомится с рекомендованной основной литературой. Основой для сдачи зачета студентом является изучение конспектов лекций, прослушанных в течение семестра, информация, полученная в результате самостоятельной работы в течение семестра.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

8.1 Основная литература.

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512019> (дата обращения: 28.05.2023).
2. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16503-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536534>
3. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17986-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562139> (дата обращения: 31.05.2025).

8.2. Дополнительная литература

1. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 386 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16504-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531183> (дата обращения: 28.05.2023).
2. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05189-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511401> (дата обращения: 28.05.2023).

8.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Божук, С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / С. Г. Божук. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 304 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09653-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513628> (дата обращения: 28.05.2023).
2. Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика : учебное пособие для вузов / С. В. Карпова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16683-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531483>
3. Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 277 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03466-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511398> (дата обращения: 28.05.2023). (дата обращения: 28.05.2023).

8.4. Интернет-ресурсы.

1. <http://base.consultant.ru>
2. <http://base.garant.ru>

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- лекционные аудитории, оборудованные видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном;
- помещения для проведения семинарских и практических занятий, оборудованные учебной мебелью.

Дисциплина поддержана соответствующими лицензионными программными продуктами: Microsoft Windows 7 Prof, Microsoft Office 2010, Kaspersky 8.2, СПС Гарант, СПС Консультант.

Программные средства обеспечения учебного процесса включают:

- программы презентационной графики (MS PowerPoint – для подготовки слайдов и презентаций);
- текстовые редакторы (MS WORD), MS EXCEL – для таблиц, диаграмм.

Вуз обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин, обеспечивает выход в сеть Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся включают следующую оснащенность: столы аудиторные, стулья, доски аудиторные, компьютеры с подключением к локальной сети института (включая правовые системы) и Интернет.

Для изучения учебной дисциплины используются автоматизированная библиотечная информационная система и электронные библиотечные системы.