



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Маркетинг»

(протокол решения Ученого совета № 4/Д от 11.01.2021 г.)

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность
«Экономика организации»

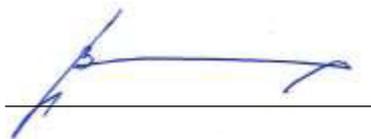
Квалификация выпускника
«бакалавр»

Форма обучения (год набора)
очная (2021, 2022)
очно-заочная (2021, 2022)
заочная (2021, 2022)

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг».

Автор(ы):

старший преподаватель



Мацько В.В.

Рецензент(ы):

Проселкова Н.В., руководитель отдела по улучшению потребительского опыта ООО «ИнгкaСентерс Рус Оперэйшн»

Рабочая программа рассмотрена руководителем ОПОП:



М.Г. Родионов

Рабочая программа одобрена Ученым советом института (протокол № 4/Д от 11 января 2021 г.)

(с изменениями и дополнениями от 01 сентября 2021 г., протокол решения УС № 1)

(с изменениями и дополнениями от 26.01.2022 г., протокол решения УС № 6)

Нормативно-правовую базу разработки рабочей программы дисциплины составляют:

- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

- Приказ «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры» от 05 апреля 2017 г. № 301.

- Приказ «Об утверждении порядка перечней специальностей и направлений подготовки высшего образования» от 12 сентября 2013 г. № 1061.

- Основная профессиональная образовательная программа высшего образования направления подготовки бакалавриата 38.03.01 Экономика (направленность «Экономика организации»), утвержденная ректором 11.01.2021.

- Положение о комплектах оценочных материалов основной профессиональной образовательной программы высшего образования в АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», утвержденное ректором 31.08.2020 г.

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОПОП БАКАЛАВРИАТА

Цель дисциплины «Маркетинг» - Сформировать у студентов представления о том, что маркетинг является инструментом достижения поставленных предприятием экономических и социальных целей посредством эффективного удовлетворения потребностей благодаря производству и предложению конкурентоспособных товаров, а так же развитие навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений.

Задачи дисциплины:

- всесторонне изучить комплексную деятельность предприятия, действующего на принципах маркетинга с учетом внешней и внутренней рыночной среды;
- получить навыки разработки и реализации стратегии и тактики целевого маркетинга;
- изучить элементы комплекса маркетинга и специфику управления ими;
- овладеть навыками использования маркетингового инструментария и моделирования поведения потребителей;
- сформировать у студентов понимание взаимосвязи маркетинга и экономических процессов на современном этапе развития рынка.

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
Общепрофессиональные компетенции (ОПК)		
ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	ОПК-1.1 Знает основные законы и закономерности экономической теории, необходимые для решения прикладных задач; основные виды и формы принятия управленческих решений; экономические процессы и явления на микроуровне	Знать: 1. Законы функционирования рынка, тенденции развития спроса 2. Стандарты измерения удовлетворённости потребителей 3. Потребительские свойства товара и критерии их выбора при оценке качества товара
	ОПК-1.2 Умеет применять знания экономической теории при решении прикладных задач; принимать экономически обоснованные решения в профессиональной области деятельности	Уметь: 1. Анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, оценивать положение организации на рынке 2. Проводить анализ потребностей потребителей
ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1 Знает содержание и логику проведения анализа деятельности экономического субъекта, приемы обоснования оперативных, тактических и стратегических организационно-управленческих решений	Знать: 1. Стандарты измерения удовлетворённости потребителей 2. Модели поведения потребителей

ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.2 Умеет использовать результаты анализа финансовой, бухгалтерской, статистической отчетности при составлении финансовых планов, отборе инвестиционных проектов и принятии организационно-управленческих решений на макро -, мезо- и микроуровнях	Уметь: 1. Анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, оценивать положение организации на рынке 2. Моделировать поведение потребителей
--	--	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП БАКАЛАВРИАТА

Дисциплина «Маркетинг» входит в факультативным дисциплинам ОПОП блока «Дисциплины, модули» основной профессиональной образовательной программы (ФТД.03).

Данная дисциплина предусмотрена учебным планом в 5 семестре(ах) - по очной форме обучения, 5 семестре по очно-заочной форме обучения, 5 семестре по заочной форме обучения.

При изучении данного курса студенты опираются на знания и умения, полученные в результате освоения следующих дисциплин:

"Экономическая теория"

"Управленческие решения"

"Экономика организации"

Знания и умения, полученные в результате изучения данной дисциплины, используются в последующем для изучения:

"Создание собственного бизнеса"

"Управление проектом"

"Технологическая (проектно-технологическая) практика"

"Выполнение и защита выпускной квалификационной работы"

"Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена"

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч.

Вид учебной работы	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
	5 семестр	5 семестр	5 семестр
Общая трудоемкость дисциплины	72	72	72
Контактная работа, в том числе в электронной информационно-образовательной среде (всего):	38	26	6
Лекционные занятия	18	12	2
Практические занятия	18	12	2
Консультации	2	2	2
Самостоятельная работа обучающихся (всего), в том числе:	25	42	62
Форма промежуточной аттестации обучающегося - зачет	9	4	4

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

4.1. Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкость по видам учебных занятий (в часах)

5 семестр, очная форма обучения

Раздел/тема дисциплины, содержание	Всего, час.	Объем часов (по видам учебных занятий)						Код индикатора достижения компетенции	
		Всего, час.	Контактная работа (по учебным занятиям), час.				Самостоятельная работа, всего		Контроль
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Консультации			
1. Маркетинг как экономическая категория	8	4	2		2		4	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
2. Роль маркетинга в системе управления предприятием	10	4	2		2		6	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
3. Маркетинговая информация	12	6	3		3		6	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
4. Товарная политика	5	4	2		2		1	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
5. Ценовая политика	5	4	2		2		1	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
6. Сбытовая политика	5	4	2		2		1	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
7. Коммуникационная политика	7	6	2		2	2	1	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	

8. Система управления эффективностью маркетинга как инструмент реализации маркетинговой стратегии	11	6	3		3		5		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
ВСЕГО	72	38	18		18	2	25	9	

Формы текущего контроля – посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).

Форма промежуточной аттестации – зачёт.

5 семестр, очно-заочная форма обучения

Раздел/тема дисциплины, содержание	Всего, час.	Объем часов (по видам учебных занятий)						Контроль	Код индикатора достижения компетенции
		Всего, час.	Контактная работа (по учебным занятиям), час.				Самостоятельная работа, всего		
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Консультации			
1. Маркетинг как экономическая категория	9	3	1		1	1	6		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
2. Роль маркетинга в системе управления предприятием	13	3	1		1	1	10		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
3. Маркетинговая информация	14	4	2		2		10		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
4. Товарная политика	3	2	1		1		1		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
5. Ценовая политика	3	2	1		1		1		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
6. Сбытовая политика	3	2	1		1		1		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,

7. Коммуникационная политика	3	2	1		1		1		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
8. Система управления эффективностью маркетинга как инструмент реализации маркетинговой стратегии	20	8	4		4		12		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
ВСЕГО	72	26	12		12	2	42	4	

5 семестр, заочная форма обучения

Раздел/тема дисциплины, содержание	Всего, час.	Объем часов (по видам учебных занятий)						Код индикатора достижения компетенции	
		Всего, час.	Контактная работа (по учебным занятиям), час.				Самостоятельная работа, всего		Контроль
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Консультации			
1. Маркетинг как экономическая категория	12	3	1		1	1	9	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
2. Роль маркетинга в системе управления предприятием	17	3	1		1	1	14	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
3. Маркетинговая информация	14						14	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
4. Товарная политика	2						2	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
5. Ценовая политика	2						2	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	
6. Сбытовая политика	2						2	ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,	

7. Коммуникационная политика	2						2		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
8. Система управления эффективностью маркетинга как инструмент реализации маркетинговой стратегии	17						17		ОПК- 1.1, ОПК- 1.2, ОПК- 4.1, ОПК- 4.2,
ВСЕГО	72	6	2		2	2	62	4	

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам)

Тема 1. Маркетинг как экономическая категория

Лекционные занятия 1.

Рыночные условия маркетинговой деятельности. Законы функционирования рынка, тенденции развития спроса. Предприятие как субъект маркетинговой деятельности. Потребители как цель маркетинга. Виды маркетинга.

Практические занятия 2.

Рыночные условия маркетинговой деятельности. Предприятие как субъект маркетинговой деятельности. Потребители как цель маркетинга. Стандарты измерения удовлетворённости потребителей. Виды маркетинга.

Тема 2. Роль маркетинга в системе управления предприятием

Лекционные занятия 1.

Организация маркетинговой деятельности. Стратегический анализ направлений развития предприятия. Разработка стратегии развития предприятия. Разработка стратегии целевого маркетинга. Разработка конкурентных стратегий. Разработка комплекса маркетинга и маркетинговых политик. Принципы и методы принятия организационно-управленческих решений. Маркетинговый контроль.

Практические занятия 2.

Организация маркетинговой деятельности. Стратегический анализ направлений развития предприятия. Разработка стратегии развития предприятия. Разработка стратегии целевого маркетинга. Разработка конкурентных стратегий. Разработка комплекса маркетинга и маркетинговых политик. Маркетинговый контроль.

Тема 3. Маркетинговая информация

Лекционные занятия 1.

Маркетинговая информационная система. Маркетинговые исследования.

Практические занятия 2.

Маркетинговая информационная система. Маркетинговые исследования.

Тема 4. Товарная политика

Лекционные занятия 1.

Товар как инструмент комплекса маркетинга. Потребительские свойства товара и критерии их выбора при оценке качества товара. Основные решения по реализации рыночных возможностей в рамках товарной политики.

Практические занятия 2.

Товар как инструмент комплекса маркетинга. Основные решения по реализации рыночных возможностей в рамках товарной политики.

Тема 5. Ценовая политика

Лекционные занятия 1.

Цена как инструмент комплекса маркетинга. Основные решения по реализации рыночных возможностей в рамках ценовой политики.

Практические занятия 2.

Цена как инструмент комплекса маркетинга. Основные решения по реализации рыночных возможностей в рамках ценовой политики.

Тема 6. Сбытовая политика

Лекционные занятия 1.

Сбыт как инструмент комплекса маркетинга. Основные решения по реализации рыночных возможностей в рамках сбытовой политики.

Практические занятия 2.

Сбыт как инструмент комплекса маркетинга. Основные решения по реализации рыночных возможностей в рамках сбытовой политики.

Тема 7. Коммуникационная политика

Лекционные занятия 1.

Система маркетинговых коммуникаций как инструмент маркетинга. Основные решения по реализации рыночных возможностей в рамках коммуникационной политики.

Практические занятия 2.

Система маркетинговых коммуникаций как инструмент маркетинга. Основные решения по реализации рыночных возможностей в рамках коммуникационной политики.

Тема 8. Система управления эффективностью маркетинга как инструмент реализации маркетинговой стратегии

Лекционные занятия 1.

Система управления корпоративной эффективностью. Введение в методологию сбалансированной системы показателей. Управление эффективностью маркетинга с использованием методологии сбалансированной системы показателей.

Практические занятия 2.

Система управления корпоративной эффективностью. Введение в методологию сбалансированной системы показателей. Управление эффективностью маркетинга с использованием методологии сбалансированной системы показателей.

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Виды и организация самостоятельной работы обучающихся

Успешное освоение теоретического материала по дисциплине «Маркетинг» требует самостоятельной работы, нацеленной на усвоение лекционного теоретического материала, расширение и конкретизацию знаний по разнообразным вопросам маркетинга. Самостоятельная работа студентов предусматривает следующие виды:

1. Аудиторная самостоятельная работа студентов – выполнение на семинарских занятиях заданий, закрепляющих полученные теоретические знания либо расширяющие их, а также выполнение разнообразных контрольных заданий индивидуального или группового характера (подготовка устных докладов или сообщений о результатах выполнения заданий, выполнение самостоятельных проверочных работ по итогам изучения отдельных вопросов и тем дисциплины);

2. Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – подготовка к лекционным и семинарским занятиям, повторение и закрепление ранее изученного теоретического материала, конспектирование учебных пособий и периодических изданий, изучение проблем, не выносимых на лекции, написание тематических рефератов, выполнение практических заданий, подготовка к тестированию по дисциплине, выполнение итоговой работы.

При планировании и организации времени для изучения дисциплины необходимо руководствоваться п. 4.1.1 или 4.1.2 рабочей программы дисциплины «Маркетинг» и обеспечить последовательное освоение теоретического материала по отдельным вопросам и темам.

Наиболее целесообразен следующий порядок изучения теоретических вопросов по дисциплине «Маркетинг»:

1. Изучение справочников (словарей, энциклопедий) с целью уяснения значения основных терминов, понятий, определений;

2. Изучение учебно-методических материалов для лекционных и семинарских занятий;

3. Изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы и электронных информационных источников;

4. Изучение дополнительной литературы и электронных информационных источников, определенных в результате самостоятельного поиска информации;

5. Самостоятельная проверка степени усвоения знаний по контрольным вопросам и/или заданиям;

6. Повторное и дополнительное (углубленное) изучение рассмотренного вопроса (при необходимости).

В процессе самостоятельной работы над учебным материалом рекомендуется составить конспект, где кратко записать основные положения изучаемой темы. Переходить к следующему разделу можно после того, когда предшествующий материал понят и усвоен. В затруднительных случаях, встречающихся при изучении курса, необходимо обратиться за консультацией к преподавателю.

При изучении дисциплины не рекомендуется использовать материалы, подготовленные неизвестными авторами, размещенные на неофициальных сайтах неделового содержания. Желательно, чтобы используемые библиографические источники были изданы в последние 3-5 лет. Студенты при выполнении самостоятельной работы могут воспользоваться учебно-методическими материалами по дисциплине «Маркетинг», представленными в электронной библиотеке института, и предназначенными для подготовки к лекционным и семинарским занятиям.

Перечень основных учебно-методических материалов для лекционных и семинарских занятий представлен в п. 7. рабочей программы дисциплины.

Контроль аудиторной самостоятельной работы осуществляется в форме дискуссии и собеседования. Контроль внеаудиторной самостоятельной работы студентов осуществляется в форме устного или письменного опроса.

Промежуточный контроль знаний в форме экзамена осуществляется посредством письменного тестирования, включающего вопросы и задания для самостоятельного изучения.

Тема, раздел	Очная форма	Очно-заочная	Заочная форма	Задания для самостоятельной работы	Форма контроля
1. Маркетинг как экономическая категория	4	6	9	<ul style="list-style-type: none"> - изучение проблем, не выносимых на лекции; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию. 	<p>посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).</p>
2. Роль маркетинга в системе управления предприятием	6	10	14	<ul style="list-style-type: none"> - изучение проблем, не выносимых на лекции; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию. 	<p>посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).</p>
3. Маркетинговая информация	6	10	14	<ul style="list-style-type: none"> - изучение проблем, не выносимых на лекции; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию. 	<p>посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).</p>
4. Товарная политика	1	1	2	<ul style="list-style-type: none"> - изучение проблем, не выносимых на лекции; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию. 	<p>посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).</p>

5. Ценовая политика	1	1	2	- изучение проблем, не выносимых на лекции; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию.	посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).
6. Сбытовая политика	1	1	2	- изучение проблем, не выносимых на лекции; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию.	посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).
7. Коммуникационная политика	1	1	2	- изучение проблем, не выносимых на лекции; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию.	посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).
8. Система управления эффективностью маркетинга как инструмент реализации маркетинговой стратегии	5	12	17	- изучение проблем, не выносимых на лекции; - подготовка к практическому занятию; - написание тематических рефератов; - подготовка к выполнению практического задания (кейса); - подготовка к тестированию.	посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия), письменное задание (реферат), практическое задание (кейс).
ИТОГО	25	42	62		

5.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся отражено в п.7 рабочей программы дисциплины «Маркетинг».

6. КОМПЛЕКТЫ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Освоение дисциплины направлено на формирование:
общефессиональных компетенций

ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач

ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности

Данные компетенции формируются в процессе изучения дисциплины на двух этапах:

этап 1 – текущий контроль;

этап 2 – промежуточная аттестация.

6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оценка компетенций на различных этапах их формирования осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации, Положением о балльной и рейтинговой системах оценивания и технологической картой дисциплины (Приложение 1), принятыми в Институте.

6.2.1. Показатели и критерии оценивания компетенций на этапе текущего контроля

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)	1. Посещение занятий: а) посещение лекционных и практических занятий, б) соблюдение дисциплины. 2. Работа на лекционных занятиях: а) ведение конспекта лекций, б) уровень освоения теоретического материала, в) активность на лекции, умение формулировать вопросы лектору. 3. Работа на практических занятиях: а) уровень знания учебно-программного материала, б) умение выполнять задания, предусмотренные программой курса, в) практические навыки работы с освоенным материалом.	0-35
2	Письменное задание	1. Новизна текста: а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (межпредметных, внутрипредметных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста, единство жанровых черт.	0-25

2	Письменное задание	<p>2. Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме письменного задания; б) соответствие содержания теме и плану письменного задания; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).</p> <p>3. Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).</p> <p>4. Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму письменного задания.</p>	0-25
3	Практическое задание	<p>1. Анализ проблемы: а) умение верно, комплексно и в соответствии с действительностью выделить причины возникновения проблемы, описанной в практическом задании.</p> <p>2. Структурирование проблем: а) насколько четко, логично, последовательно были изложены проблемы, участники проблемы, последствия проблемы, риски для объекта.</p> <p>3. Предложение стратегических альтернатив: а) количество вариантов решения проблемы, б) умение связать теорию с практикой при решении проблем.</p> <p>4. Обоснование решения: а) насколько аргументирована позиция относительно предложенного решения практического задания; б) уровень владения профессиональной терминологией.</p> <p>5. Логичность изложения материала: а) насколько соблюдены общепринятые нормы логики в предложенном решении, б) насколько предложенный план может быть реализован в текущих условиях.</p>	0-50

*6.2.2. Показатели и критерии оценивания
компетенций на этапе промежуточной аттестации*

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачёта в виде выполнения тестирования и/или итоговой работы.

Итоговые задания разрабатываются по основным вопросам теоретического материала и позволяют осуществлять промежуточный контроль знаний и степени усвоения материала.

При проведении промежуточной аттестации студентов по дисциплине «Маркетинг» могут формироваться варианты тестов, относящихся ко всем темам дисциплины.

Оценка знаний студентов осуществляется в соответствии с Положением о балльной и рейтинговой системах оценивания, принятой в Институте, и технологической картой дисциплины

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Итоговая работа	Количество баллов за тест пропорционально количеству правильных ответов на тестовые задания. После прохождения теста суммируются результаты выполнения всех заданий для выставления общей оценки за тест.	0-25

6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

*6.3.1. Типовые контрольные задания или иные материалы
на этапе текущего контроля*

Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)

При преподавании дисциплины «Маркетинг» применяются разнообразные образовательные технологии в зависимости от вида и целей учебных занятий.

Теоретический материал излагается на лекционных занятиях в следующих формах:

- проблемные лекции;
- лекция-беседа;
- лекции с разбором практических ситуаций.

Семинарские занятия по дисциплине «Маркетинг» ориентированы на закрепление теоретического материала, изложенного на лекционных занятиях, а также на приобретение дополнительных знаний, умений и практических навыков осуществления профессиональной деятельности посредством активизации и усиления самостоятельной деятельности обучающихся.

Большинство практических занятий проводятся с применением активных форм обучения, к которым относятся:

1) устный опрос студентов с элементами беседы и дискуссии по вопросам, выносимым на практические занятия;

2) групповая работа студентов, предполагающая совместное обсуждение какой-либо проблемы (вопроса) и выработку единого мнения (позиции) по ней (метод группового обсуждения);

3) контрольная работа по отдельным вопросам, целью которой является проверка знаний студентов и уровень подготовленности для усвоения нового материала по дисциплине.

На семинарских занятиях оцениваются и учитываются все виды активности студентов: устные ответы, дополнения к ответам других студентов, участие в дискуссиях, работа в группах, инициативный обзор проблемного вопроса, письменная работа.

Более подробно с содержанием лекционных занятий и формами практических занятий можно ознакомиться в п. 4.2 рабочей программы дисциплины «Маркетинг».

Письменное задание

(Формируемые компетенции: ОПК-1, ОПК-4)

Цели и задачи реферата.

Целью работы является обобщение и систематизация теоретического материала в рамках исследуемой проблемы.

В процессе выполнения работы решаются следующие задачи:

1. Формирование информационной базы:
 - анализ точек зрения зарубежных и отечественных специалистов в области дисциплины;
 - конспектирование и реферирование первоисточников в качестве базы для сравнения, противопоставления, обобщения;
 - анализ и обоснование степени изученности исследуемой проблемы;
 - подготовка библиографического списка исследования.
2. Формулировка актуальности темы:
 - отражение степени важности исследуемой проблемы в современной теории и практике;
 - выявление соответствия задачам теории и практики, решаемым в настоящее время;
 - определение места выбранной для исследования проблемы в дисциплине.
3. Формулировка цели и задач работы:
 - изложение того, какой конечный результат предполагается получить при проведении теоретического исследования;
 - четкая формулировка цели и разделение процесса ее достижения на этапы;
 - выявление особенностей решения задач (задачи - это те действия, которые необходимо предпринять для достижения поставленной в работе цели).

В результате написания реферата обучающийся изучает и анализирует информационную базу с целью установления теоретических зависимостей, формулирует понятийный аппарат, определяет актуальность, цель и задачи работы.

Обязательными составляющими элементами реферата являются:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основное содержание, разделенное на разделы (параграфы, пункты, подпункты), расположенные и поименованные согласно плану; в них аргументировано и логично раскрывается избранная тема в соответствии с поставленной целью; обзор литературы; описание применяемых методов, инструментов, методик, процедур в рамках темы исследования; анализ примеров российского и зарубежного опыта, отражающих тему исследования и т.д..
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Требования к оформлению письменных работ представлены в Методических указаниях к содержанию, оформлению и критериям оценивания письменных, практических и курсовых работ, утвержденных решением Научно-методического совета (протокол №8 от 07.06.2018 г.).

Тематика рефератов представлена в Приложении 2.

Практическое задание

(Формируемые компетенции: ОПК-1, ОПК-4)

Практическое задание (кейс)

Кейс - описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Обучающиеся должны исследовать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы основываются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Цель кейса - научить обучающихся анализировать проблемную ситуацию, возникшую при конкретном положении дел, и выработать решение; научить работать с информационными источниками, перерабатывать ее из одной формы в другую.

В процессе выполнения кейса решаются следующие задачи:

- Формирование и развитие информационной компетентности;
- Развитие умений искать новые знания, анализировать ситуации;
- Развитие навыков самоорганизации, самостоятельности, инициативности;
- Развитие умений принимать решения, аргументировать свою позицию.

Обязательными составляющими элементами кейса являются:

- титульный лист;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения

Требования к оформлению практических работ представлены в Методических указаниях к содержанию, оформлению и критериям оценивания письменных, практических и курсовых работ, утвержденных решением Научно-методического совета (протокол №8 от 07.06.2018 г.).

Кейс: «Мясной вклад»

Фирма "Повар" производит мясные полуфабрикаты и деликатесы. Потенциальные потребители деликатесов - супермаркеты и специализированные продовольственные магазины, а мясных полуфабрикатов - кафе быстрого обслуживания, столовые, рестораны. Супермаркеты заинтересованы в точном соблюдении установленных сроков, качества и ассортимента поставок, надежной и привлекательной упаковке. При выборе поставщика магазины будут ориентироваться на предлагаемые цены и сроки хранения продуктов. Для ресторанов важно получить эксклюзивную продукцию высокого качества небольшими партиями под заказ. Кафе заинтересованы в калибровке продукции (равный вес изделий одного наименования). А для столовых имеет значение постоянное наличие недорогого ассортимента продукции.

У городских магазинов и супермаркетов имеется круг постоянных поставщиков деликатесов, однако последними нередко не соблюдаются сроки поставок, а ассортимент не всегда привлекает покупателей.

Магазины часто находятся в сложном финансовом положении, часть из них терпит убытки и вынуждена прекращать свою деятельность. Оставшиеся магазины сильно сокращают ассортимент деликатесов, ориентируясь на покупателей с невысоким уровнем доходов. Менеджеры ресторанов не склонны к смене поставщиков и неохотно идут на новые контакты, а кафе постоянно меняют поставщиков в поиске тех, кто сможет выполнять их особые требования.

По мнению специалистов фирмы "Повар" существует расхожий миф "о широком ассортименте как залого успеха". Производители мясной продукции постоянно наращивают свой ассортимент, вводя каждый месяц новые позиции и гордятся тем, что их прайс-лист насчитывает сотни наименований. Однако анализ данных о реализации показывает, что постоянным спросом пользуются лишь несколько наименований. Менеджер по продажам предложил проводить учет предложений и пожеланий клиентов, который должен показать определяющие критерии выбора при оформлении заказа на поставку. Полученные данные предполагается использовать при планировании ассортимента, установлении цен и требований к качеству продукции, а также при создании рекламных обращений и предупреждения возражений в ходе презентаций.

Вопросы к кейсу:

1. Выделите основные ориентиры, используемые организациями-покупателями мясной продукции при закупках.
 2. Какие принципы сегментирования рынка могут быть использованы фирмой "Повар"?
 3. В каких сегментах рынка фирма может добиться наибольшего успеха, если обеспечит себе необходимые конкурентные преимущества?
 4. Над созданием каких конкурентных преимуществ должна работать фирма?
 5. Какими критериями нужно руководствоваться при формировании ассортимента?
- Предложите маркетинговые решения по ассортименту, актуальные для фирмы "Повар".

6.3.2. Типовые контрольные задания или иные материалы
на этапе промежуточной аттестации

(Формируемые компетенции: ОПК-1, ОПК-4)

Тестовые задания по дисциплине «Маркетинг» представлены в Приложении 4.

Ситуационная-задача.

Выберите любой продукт / услугу или сферу деятельности (отрасль) организации. Презентуйте выбранный объект, выполняя следующие задачи:

1. Проанализируйте положение организации или продукта / услуги на рынке среди конкурентов. Выделите основные сегменты ЦА. Представить анализ внешней и внутренней среду организации, оценить положение организации на рынке. Провести анализ потребностей потребителей.

2. Презентуйте отчет по анализу маркетинговых стратегий. Выберите или разработайте стратегию маркетинга для выбранного объекта (с учетом проведенного анализа).

3. Какие методы поиска новых привлекательных рынков и продуктов используете? Почему?

4. Сформулируйте цели и задачи маркетинговых программ развития организации или выбранного объекта. Определите или спрогнозируйте потребности в рамках выбранного объекта.

5. Какие современные технологии, методические приемы и процедуры принятия маркетинговых решений, организации маркетинговой деятельности, планирования и контроля маркетинга используете для выбранного объекта?

6. Каким образом происходит сбор, обработка и анализ маркетинговой информации для выбранного объекта?

Примерный перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Маркетинг»

1. Маркетинг - эволюционные теории, понятие и сущность.
2. Основные принципы и категории маркетинга.
3. Сущность, задачи и процесс управления маркетингом.
4. Состояние спроса и типы маркетинга.
5. Концепции управления маркетингом.
6. Комплекс маркетинга: понятие, краткая характеристика его составляющих элементов.
7. Характеристика маркетинговой среды фирмы.
8. Деловое и фоновое внешнее окружение.
9. Факторы внутренней среды фирмы.
10. Суверенитет потребителя и факторы, определяющие его поведение.
11. Модель принятия потребителем решения о покупке.
12. Изучение поведения деловых (организационных) покупателей.
13. Процесс сегментирования рынка и позиционирования товара.
14. Виды информации. Роль информации в деятельности предприятия.
15. Маркетинговая информационная система: понятие, сущность основные элементы.
16. Процесс маркетингового исследования рынка.
17. Анкета, ее структура. Виды вопросов и требования к ним
18. Товар: понятие, основные функции, классификация.
19. Основные элементы рыночной атрибутики товара. Их краткая характеристика.
20. Жизненный цикл товара: понятие, основные виды, краткая характеристика его этапов.
21. Понятие и сущность планирования продукции. Классификация новых товаров.
22. Упаковка товара: определение, виды, функции и проблемы. Маркировка товара.
23. Конкурентоспособность товара, ее составляющие и пути достижения
24. Анализ факторов, влияющих на уровень цен.
25. Процесс ценообразования. Выбор стратегии ценообразования.
26. Процесс ценообразования. Выбор методов ценообразования.
27. Процесс ценообразования. Выбор тактики ценообразования.
28. Установление цен в зависимости от особенностей товаров и характеристик потребителей.
29. Каналы товародвижения: понятие, структура и их краткая характеристика.
30. Прямой маркетинг: понятие, особенности, основные каналы.

31. Вертикальные маркетинговые системы: понятие и основные виды.
32. Понятие и виды маркетинговых коммуникаций. Традиционные и нетрадиционные инструменты.
33. Методы установления общего бюджета на продвижение товара.
34. Основные формы стимулирования объема сбыта для покупателей и продавцов.
35. Понятие, функции и основные направления рекламы.
36. Основные средства и правила рекламы.
37. Способы оценки эффективности рекламы.
38. Сущность и значение PR в современных условиях.
39. Процесс осуществления PR в организациях.
40. Основные средства коммуникаций: личные продажи.
41. Бренд, понятие, характеристика его составляющих, виды. Бренддинг и ребрендинг
42. Понятие и концепции стратегического планирования. Процесс стратегического планирования.
43. План маркетинга, его необходимость и характеристика основных элементов
44. Контроллинг как функция управления маркетингом
45. Мерчандайзинг, сущность, цель, принципы и основные правила

6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся по дисциплине «Маркетинг» основана на использовании Положения о балльной и рейтинговой системах оценивания, принятой в институте, и технологической карты дисциплины.

№ п/п	Показатели оценивания	Шкала оценивания
Текущий контроль		
1	Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)	0-35
2	Письменное задание (реферат)	0-25
3	Практическое задание (кейс)	0-50
<i>Итого текущий контроль</i>		75
Промежуточная аттестация		
4	Итоговая работа	25
<i>Итого промежуточная аттестация</i>		25
ИТОГО по дисциплине		100

Максимальное количество баллов по дисциплине – 100.

Максимальное количество баллов по результатам текущего контроля – 75.

Максимальное количество баллов на экзамене – 25.

Уровень подготовленности обучающегося соответствует трехуровневой оценке компетенций в зависимости от набранного количества баллов по дисциплине.

	Уровень овладения		
	Пороговый уровень	Продвинутый уровень	Превосходный уровень
Набранные баллы	50-69	70-85	86-100

Шкала итоговых оценок успеваемости по дисциплине «Маркетинг» соответствует Положению о балльной и рейтинговой системах оценивания и отражена в технологической карте дисциплины.

Зачёт

Количество баллов	Оценка
50-100	зачтено
0-49	не зачтено

Экзамен

Количество баллов	Оценка
86-100	отлично
70-85	хорошо
50-69	удовлетворительно
0-49	неудовлетворительно

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Цахаев Р. К., Муртузалиева Т. В. Маркетинг [Электронный ресурс]:учебник. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 550 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573172>
2. Мансуров Р. Е. Технологии маркетинга [Электронный ресурс]:практикум. - Москва, Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. - 184 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618254>

Дополнительная литература:

1. Калужский М. Л. Практический маркетинг [Электронный ресурс]:учебник. - Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2021. - 186 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598989>
2. Реброва Н. П., Лунева Е. А. Маркетинговые исследования: теоретические и практические аспекты [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Москва: Прометей, 2020. - 159 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612089>
3. Абаев А. Л., Алексунин В. А., Гуриева М. Т., Корчагова Л. А., Малыгин А. В., Абаев А. Л., Алексунин В. А., Гуриева М. Т. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс]:учебник. - Москва: Дашков и К°, 2021. - 433 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600314>
4. Красюк И. А., Крымов С. М., Иванов Г. Г., Кольган М. В. Инновационный маркетинг [Электронный ресурс]:учебник. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 170 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600310>
5. Медведева Е. В. Формирование системы управления маркетингом на предприятии [Электронный ресурс]:студенческая научная работа. - Донецк: б.и., 2021. - 84 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617901>
6. Сидорова Е. М. Повышение эффективности интернет-маркетинговой кампании организации [Электронный ресурс]:студенческая научная работа. - Севастополь: б.и., 2021. - 82 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618062>
7. Калужский М. Л. Маркетинг [Электронный ресурс]:учебник. - Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2021. - 217 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598991>
8. Лунева Е. А., Реброва Н. П. Цифровой маркетинг [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Москва: Прометей, 2021. - 165 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612079>

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО- ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Информационные ресурсы образовательной организации:

1. <http://www.sibit.sano.ru/> - официальный сайт образовательной организации.
2. <http://do.sano.ru> - система дистанционного обучения Moodle (СДО Moodle).
3. <http://www.gov.ru> - Федеральные органы власти.
4. <http://www.ksrf.ru> - Сайт Конституционного Суда Российской Федерации.
5. <http://www.supcourt.ru> - Сайт Верховного Суда РФ.
6. <http://президент.рф> - Сайт Президента Российской Федерации.
7. <http://www.duma.gov.ru> - Сайт Государственной Думы Федерального Собрания РФ.
8. <https://www.marketologi.ru> - .

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебный план курса «Маркетинг» предполагает в основе изучения предмета использовать лекционный материал и основные источники литературы, а в дополнение - семинарские занятия.

Кроме традиционных лекций и семинарских занятий (перечень и объем которых указаны) целесообразно в процессе обучения использовать и активные формы обучения.

Примерный перечень активных форм обучения:

- 1) дискуссии;
- 2) кейсы и практические ситуации;
- 3) индивидуальные творческие задания;
- 4) творческие задания в группах;
- 5) практические работы.

На лекциях студенты должны получить систематизированный материал по теме занятия: основные понятия и положения, классификации изучаемых явлений и процессов, алгоритмы и методики разработки маркетинговых стратегий и планов и т.д. На основе лекционного материала студенты должны получить представление, например, о процессе управления маркетингом, его сущности, о месте стратегического маркетинга в маркетинговой деятельности фирм, об основных его инструментах и методах.

Семинарские занятия предполагают более детальную проработку темы по каждой изучаемой проблеме, анализ теоретических и практических аспектов маркетинговой деятельности предприятия. Для этого разработаны подробные вопросы, обсуждаемые на семинарских занятиях, практические задания, тесты и контрольные работы. При подготовке к семинарским занятиям следует акцентировать внимание на значительную часть самостоятельной практической работы студентов.

Для более успешного изучения курса преподавателю следует постоянно отсылать студентов к учебникам, периодической печати.

Освоение всех разделов курса предполагает приобретение студентами навыков самостоятельного анализа инструментов и механизмов маркетинга, умение работать с научной литературой.

При изучении курса наряду с овладением студентами теоретическими положениями курса уделяется внимание приобретению практических навыков с тем, чтобы они смогли успешно применять их в своей профессиональной деятельности.

Большое значение при проверке знаний придается тестированию и подготовке рефератов по темам курса.

Форма занятий и их содержание продиктованы стремлением развивать у студентов стратегическое мышление и интуицию, необходимые современному управленцу. Активные формы семинаров открывают большие возможности для проверки усвоения теоретического и практического материала.

Основная учебная литература, представленная учебниками и учебными пособиями, охватывает все разделы программы по дисциплине «Маркетинг». Она изучается студентами в процессе подготовки к семинарским и практическим занятиям, экзамену.

Дополнительная учебная литература рекомендуется для самостоятельной работы по подготовке к семинарским и практическим занятиям, при написании рефератов.

10. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

При подготовке и проведении учебных занятий по дисциплине студентами и преподавателями используются следующие современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» (договор № 109-08/2021 на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям базовой коллекции ЭБС «Университетская библиотека онлайн» от 01 сентября 2021 г. (<http://www.biblioclub.ru>)).

2. Интегрированная библиотечно-информационная система ИРБИС64 (договор № С 2-08 - 20 о поставке научно-технической продукции – Системы Автоматизации Библиотек ИРБИС64 – от 19 августа 2020 г., в состав которой входит База данных электронного каталога библиотеки СИБИТ Web-ИРБИС 64 (<http://lib.sano.ru>)).

3. Справочно-правовая система КонсультантПлюс (дополнительное соглашение №1 к договору № 11/01-09 от 01.09.2009).

4. Электронная справочная система ГИС Омск.

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Для проведения учебных занятий по дисциплине используются следующие помещения, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения:

Наименование учебных аудиторий и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность оборудованием и техническими средствами обучения
Мультимедийная учебная аудитория № 102. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации	Учебная мебель (17 столов, 42 стула, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Мультимедийное демонстрационное оборудование (проектор, экран, компьютер с выходом в Интернет, аудиокolonки - 2шт.). Программное обеспечение: Microsoft Windows 8.1 (32) Professional Russian. ID продукта 00261-80356- 95595-AA367 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); Skype, версия 8.65 (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.

<p>Мультимедийная учебная аудитория № 210. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (36 столов, 74 стула, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Мультимедийное демонстрационное оборудование (проектор, экран, компьютер с выходом в Интернет, аудиокolonки - 5шт.) Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional Russian, Number License: 42024141 OPEN 61960499ZZE0903(коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация) (коммерческая лицензия, отечественный производитель); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель) Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 211. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (27 столов, 54 стула, маркерная доска, трибуна, стол и стул преподавателя). Мультимедийное демонстрационное оборудование (проектор, экран, компьютер с выходом в Интернет, аудиокolonки - 5шт.) Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional Russian, Number License: 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация); (коммерческая лицензия, отечественный производитель); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>

<p>Учебная аудитория № 301. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (15 столов, 30 стульев, доска, трибуна, стол и стул преподавателя). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации</p>
<p>Учебная аудитория № 302. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (15 столов, 30 стульев, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации</p>
<p>Учебная аудитория № 303. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (15 столов, 30 стульев, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации</p>
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 304. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (22 стола, 44 стула, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя). Мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер с выходом в Интернет, колонки - 2 шт.). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации. Программное обеспечение: Microsoft Windows 10 домашняя для одного языка, ID продукта: 00327-30584-64564- ААОЕМ; (коммерческая лицензия, иностранный производитель) Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01 - 09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация) (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947; 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>

Лаборатория экономических дисциплин № 306. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий и лабораторных работ), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации

Учебная мебель (23 стола, 53 стула, доска маркерная, доска информационная, трибуна, стеллаж металлический - 5 шт.). Персональные компьютеры (5 шт.), проектор, экран, принтер. Стойка кассира, рабочее место операциониста, рабочее место кредитного менеджера, рабочее место контролёра Сберегательного банка. Специализированное банковское оборудование: счетчики, сортировщик банкнот: Cassida MSD-1000, Numeron; Kisan NEWTON; Magner 175 F, Magner 150 digital, Demon EV 8650; упаковщик Impulse sealer с клише; детекторы подлинности банкнот: Ультрамаг 225 СЛ; DORS 1000, DORS 200, DORS 1300; счетчик монет: Scan Coin 303. - Лупа Vildis 10x; печати, штампы, пломбиратор, мешки для упаковки монеты; наборы демонстрационного оборудования; учебно-наглядные пособия; тематические иллюстрации. Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional Russian, Number License: 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01 -09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация) (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; Kaspersky Endpoint Security – Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 1С 8.2 АБС "Управление кредитной организацией", Договор № 043/03/016/001 от 3.10.2016 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО) ; 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.

<p>Лаборатория управленческих дисциплин № 309. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий и лабораторных работ), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (21 стол, 42 стула, доска маркерная, трибуна, стеллаж, стол и стул преподавателя). Мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер, колонки - 2 шт.). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации. Программное обеспечение: Microsoft Windows 8 Professional Russian, Number License: 61555010 OPEN 91563139ZZE1502 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus (коммерческая лицензия, отечественный производитель); Adobe Acrobat Reader(свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель); 2GIS (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель).</p>
<p>Мультимедийная учебная аудитория № 312. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (50 столов, 100 стульев, доска маркерная, трибуна, стол и стул преподавателя); Мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер, колонки - 2 шт.). Учебно-наглядные пособия. Тематические иллюстрации. Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional Russian, Number License: 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware; Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947 (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель) Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>

<p>Мультимедийная учебная аудитория № 422. для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации</p>	<p>Учебная мебель (18 столов, 36 стульев, доска маркерная, трибуна, шкаф, стол и стул преподавателя). Мультимедийное демонстрационное оборудование (интерактивная доска, компьютер с выходом в интернет, 2 аудиокolonки). Программное обеспечение: Microsoft Windows 8 Professional Russian, Number License: 61555010 OPEN 91563139ZZE1502 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2007 Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus - Договор 11/01 - 09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация) (коммерческая лицензия, отечественный производитель ПО); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947; 2GIS, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Аудитория для самостоятельной работы студентов № 305. помещение для самостоятельной работы обучающихся, научно - исследовательской работы обучающихся, курсового проектирования (выполнения курсовых работ)</p>	<p>Учебная мебель (10 столов одноместных, 3 круглых стола, 27 стульев, доска маркерная, доска информационная, трибуна, стеллаж - 2 шт., стол и стул преподавателя). Мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института, колонки - 2 шт.). Ноутбук DELL - 8 шт. Ноутбук HP - 2 шт. Персональный компьютер - 1 шт. СПС «Консультант Плюс». Программное обеспечение: Microsoft Windows 10 Pro Russian, Number License: 69201334 OPEN 99384269ZZE1912 (коммерческая лицензия, иностранный производитель) ; Microsoft Office 2016 standart Win64 Russian, Number License 67568455 OPEN 97574928ZZE1810 (коммерческая лицензия, иностранный производитель) ; Consultant Plus - Договор 11/01-09 от 01.09.2009 г. Доп.соглашение №1 (автопродлонгация); Adobe Acrobat Reader, лицензия freeware (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security – Russian Edition, лицензия №1356-181109- 064939-827-947; (коммерческая</p>

	лицензия, отечественный производитель ПО); 2GIS, лицензия freeware. (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.
<p>Аудитория для самостоятельной работы студентов № 413. библиотека (читальный зал), помещение для самостоятельной работы обучающихся, научно-исследовательской работы обучающихся, курсового проектирования (выполнения курсовых работ)</p>	<p>Учебная мебель (9 столов, 23 стула, мягкая зона). Персональные компьютеры с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института - 6 шт. Программное обеспечение: Microsoft Windows 8.1 Pro Russian, Number License: 63726920 OPEN 91563139ZZE1502 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Windows 10 Pro Number License 67568455 OPEN 97574928ZZE1810 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office 2007 standart Win32 Russian, Number License 42024141 OPEN 61960499ZZE0903 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Microsoft Office Standart 2019 Number License 67568455 OPEN 97574928ZZE1810 (коммерческая лицензия, иностранный производитель); Consultant Plus (коммерческая лицензия, отечественный производитель); Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемое ПО, иностранный производитель); Kaspersky Endpoint Security - Russian Edition, лицензия № 1356-181109-064939-827-947(коммерческая лицензия, отечественный производитель); 2GIS (свободно распространяемое ПО, отечественный производитель). Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду организации.</p>
<p>Аудитория № 420. помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования - компьютерного оборудования и хранения элементов мультимедийных лабораторий</p>	<p>Мебель (4 стола, 4 стула, стеллажи), 4 персональных компьютера для системного администратора, ведущего специалиста информационного отдела, инженера-электронщика, 10 серверов. Паяльная станция, стеллаж, 15 планшетных компьютеров, наушники для лингафонного кабинета, запасные части для компьютерного оборудования.</p>
<p>Аудитория № 003. помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования</p>	<p>Станок для сверления, угловая шлифовальная машина, наборы слесарных инструментов для обслуживания учебного оборудования, запасные части для столов и стульев. Стеллаж, материалы для сопровождения учебного процесса.</p>

Для проведения учебных занятий по дисциплине используются следующие комплекты лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Наименование	Основание	Описание
2GIS	Freeware	Электронная справочная система ГИС Омск
Consultant Plus	Доп.соглашение №1 к договору № 11/01-09 от 01.09.2009	ЭСС Консультант+
1С 8.2	Акт приема-передачи 13/00000000901 от 27.02.2013 г.	Пакет конфигураций 1С для учебных учреждений:
1С 8.2	Акт приема-передачи 13/00000000901 от 27.02.2013 г.	Конфигурация "Бухгалтерия предприятия".
1С 8.2	Акт приема-передачи 13/00000000901 от 27.02.2013 г.	Конфигурация "Зарплата и кадры бюджетного учреждения", редакция 1.0
1С 8.2	Акт приема-передачи 13/00000000901 от 27.02.2013 г.	Конфигурация "Управление небольшой фирмой"
1С 8.2	Акт приема-передачи 13/00000000901 от 27.02.2013 г.	Конфигурация "Управление торговлей", редакция 11, версия 11.0.8.
Microsoft Office Professional Plus 2013	Open License 62668528	Пакет электронных редакторов
Microsoft Office Standard 2016	Open License 66020759	Пакет электронных редакторов
Microsoft Office Standard 2013	Open License 637269920	Пакет электронных редакторов
Microsoft Office Standard 2007	Open License 42024141	Пакет электронных редакторов
Microsoft Project 2010	Акт № ГАРТ0006235 от 25.04.2012 г	Пакет электронных редакторов
Notepad ++	Freeware	Пакет электронных редакторов
OpenOffice 4.1.1	Freeware	Пакет электронных редакторов
LibreOffice	Freeware	Пакет электронных редакторов
MySQL	Freeware	ПО для создания и администрирования баз данных
EViews 9 Student Version Lite	Freeware	ПО Эконометрика. Статистический пакет

Gretl (2015)	Freeware	Пакет для эконометрического моделирования
CorelDRAW Graphics Suite X4	Order 3056570 15.04.2008	Графический редактор
Gimp	Freeware	Графический редактор
IrfanView	Freeware	Графический редактор
Adobe Acrobat Reader	Freeware	Пакет программ для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF
Quick Sales Free	Freeware	CRM система
ARIS Express	Freeware	Инструмент для моделирования бизнес-процессов

12. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных технологий:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорнодвигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены вузом или могут использоваться собственные технические средства. Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на выполнение заданий текущего контроля. Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и обучающихся инвалидов устанавливается с учётом индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Технологическая карта дисциплины

Наименование дисциплины	Маркетинг
Количество зачетных единиц	2
Форма промежуточной аттестации	Зачет

№	Виды учебной деятельности студентов	Форма отчетности	Баллы (максимум)
Текущий контроль			
1	Посещение и работа на лекционных и практических занятиях (собеседование, контрольная работа, круглый стол и дискуссия)		
2	Выполнение письменного задания (реферат)	Письменная работа	
3	Выполнение практического задания (кейс)	Письменная работа	
Промежуточная аттестация			
4	Выполнение итоговой работы	Итоговая работа, тест	
Итого по дисциплине:			100

« ____ » _____ 20 ____ г.

Преподаватель

(уч. степень, уч. звание, должность, ФИО преподавателя)

/

Подпись

Номер темы для выполнения реферата определяется по таблице:

Первая буква фамилии студента	№ темы реферата
А	1.
Б	2.
В	3.
Г	4.
Д	5.
Е, Ё	6.
Ж	7.
З	8.
И	9.
К	10.
Л	11.
М	12.
Н	13.
О	14.
П	15.
Р	16.
С	17.
Т	18.
У	19.
Ф	20.
Х	21.
Ц	22.
Ч	23.
Ш	24.
Щ	25.
Э	26.
Ю	27.
Я	28.

Примерная тематика рефератов:

1. Возникновение маркетинга, его эволюция и перспективы развития.
2. Взаимосвязь маркетинга и экономики. Законы функционирования рынка, тенденции развития спроса.
3. Система маркетинга: сущность, структура и характерные черты.
4. Основные виды маркетинга, их характеристика.
5. Новые направления развития и применения концепции маркетинга.
6. Комплексное исследование рынка как исходная функция системы маркетинга.
7. Методы маркетингового исследования поведения потребителей. Подходы к анализу потребностей потребителей.
8. Модели поведения потребителей. Влияние индивидуальных различий потребителей на принятие решений о покупке.
9. Стандарты измерения удовлетворённости потребителей.
10. Влияние факторов макросреды на маркетинговые решения фирмы. Подходы к анализу внешней среды организации, оценка положения организации на рынке.

11. Влияние факторов микросреды на маркетинговые решения фирмы. Подходы к анализу внутренней среды организации, оценка положения организации на рынке.
12. Разработка комплекса маркетинга.
13. Сегментация рынка и позиционирование товара при разработке новых видов продукции.
14. Потребительские свойства товара и критерии их выбора при оценке качества товара.
15. Методология разработки маркетинговой стратегии.
16. Виды маркетинговых стратегий, их характеристика и критерии выбора.
17. Концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ), ее роль в формировании «товарного портфеля» организации.
18. Рыночная атрибутика товаров, ее характеристика.
19. Анализ конкурентоспособности продукции.
20. Методы ценообразования, практика их применения в маркетинговой деятельности отечественных организаций.
21. Особенности продвижения и реализации продукции на российском рынке.
22. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций, ее особенности в современной России.
23. Сбытовая политика российских организаций и особенности системы товародвижения в России.
24. Служба маркетинга организации, ее функции и основные задачи.
25. Стратегический контроль и развитие маркетинга.
26. Маркетинговый аудит как метод развития маркетинга.
27. Инновации в системе управления маркетингом.
28. Оценка эффективности маркетинговой деятельности.

Задание 1.**Case-study (ситуационный анализ) по вопросу «Деятельность табачных компаний и социально-этический маркетинг».**

Подготовка занятия: Кейс содержит ситуацию, требующую решения на основе использования теоретических аспектов и положений концепций маркетинга. Каждому студенту выдается материал с описанием ситуации и вопросы для обсуждения.

Вступление:

При решении ситуации кейса обучающиеся должны:

- 1) проанализировать предложенную ситуацию, выделить значимые моменты, влияющие на её решение и дать им оценку;
- 2) используя материалы кейса, выделить инструменты маркетинга, необходимые для решения ситуации;
- 3) сформулировать и предложить возможные решения ситуации, выбрать лучшее из них.

Основная часть:

О вредном влиянии курения на человеческий организм знают все, однако не многие слышали о негативных последствиях развития табачной отрасли для окружающей среды:

Обезлесение

Деревья вырубаются с целью обработки (сушки) табака, а также для постройки амбаров для его обработки. В 66 табак производящих странах 4,6% обезлесения в стране происходит из-за вырубки деревьев для обработки табака. Деревья также вырубаются для производства сигаретной бумаги и упаковки табачных изделий.

Образование отходов

В процессе производства табака образуются разнообразные отходы, в том числе растворители, гидросмеси, масла, пластик, бумага и древесина, так же как и токсичные химические отходы. Мусор также образуется из окурков использованных сигарет, пачек, упаковок от блоков сигарет и других табачных изделий. Согласно оценкам, только в 1995 году во всем мире было продано 5,535 триллионов сигарет в 27,7 миллиардах блоков и 277 миллиардах пачек. Сигаретные окурки – это наиболее частый предмет, который попадает при очистке пляжей на побережьях. Работники в США жалуются, что подметание сигаретных окурков ежемесячно требует от них многих часов дополнительной работы. Сигаретные фильтры разлагаются в течение 5-7 лет. Кроме этого, слюна человека, употребляющего жевательный табак, негигиенична и загрязняет окружающую среду.

Сигаретные окурки представляют собой большую угрозу здоровью животных (например, коров, которые свободно разгуливают по улицам Южной Азии) и маленьких детей, если они их по ошибке съедят. Эти животные (как и дети) не способны переварить фильтр и могут умереть

Вред почве и воде

Табак - это культура, требующая очень много питательных веществ. Ни одна пищевая культура не истощает почвенные запасы калия, фосфора и азота насколько, насколько это делает табак. Эрозия почвы ускоряется при истощении питательных веществ, особенно в странах, где табак выращивается в холмистых местностях. Для выращивания табака нужно использовать большое количество пестицидов, включая особо ядовитые, которые загрязняют грунтовые воды, реки, озера, дождевую воду и питьевую воду.

Пожары

В Великобритании наиболее распространенной причиной приводящих к смерти пожаров являются сигареты и спички; по вине курильщиков ежегодно возникает более 9000 серьезных возгораний, убивающих до 200 человек и калечащих до 2000.

В целом сигареты вызывают около 100000 пожаров в год в США и миллион во всем мире. Курение вызывает примерно 30% общего количества смертей на пожарах в США и 10% в мире. Ущерб от пожаров оценивается на уровне 5,34-22,8 миллиардов долларов в США и 8,2-89,2 миллиардов долларов в мире.

Загрязнение воздуха - табачный дым, содержащий тысячи химикатов, является основной причиной загрязнения воздуха.

Вопросы для обсуждения в аудитории:

1. Проанализируйте маркетинговую деятельность табачных компаний и укажите направления, которые противоречат концепции социально-этического маркетинга.

2. Какие меры противодействия и борьбы с агрессивным маркетингом применяются в нашей стране и за рубежом? Насколько они эффективны? Предложите свои варианты решения проблемы.

3. Ответьте на вопрос: совместима ли деятельность табачных компаний с концепцией социально-этического маркетинга.

Дайте свою оценку описанным событиям.

Выводы (рефлексия): По итогам подготовки студентов проводится обсуждение материалов кейса с предоставлением возможности высказаться каждому участнику. Критерии оценки: использование материалов кейса, логичность изложения материала, самостоятельность работы.

Задание 2.

Практические задания:

1. Заполнить таблицу «Основные концепции маркетинга»

Таблица

	Производственная концепция	Продуктовая концепция	Сбытовая концепция	Маркетинговая концепция	Социально-ориентированного маркетинга концепция
Спрос / предложение (больше, равен, меньше)					
Тенденция изменения цен (увеличение, уменьшение)					
Борьба за качество продукции (да, нет)					
Борьба за потребителя (да, нет)					

2. На рисунке приводятся несколько слоганов, использованных компаниями в различные периоды времени. Необходимо установить, какую концепцию применяла компания.

Подготовка занятия:

Учебная аудитория разделяется на 4 группы по 2-4 человека в каждой группе. В группе назначается старший по группе, отвечающий за творческую, сплоченную и результативную работу команды. Применяя "метод жребия" (лотерейный метод), каждая команда получает вопрос для представления информации и обсуждения.

Творческое задание (основная часть):

Каждая группа студентов на примере реальной омской компании проводит анализ маркетинговой среды компании.

Группа 1: Анализирует внешние факторы макросреды:

- экономические;
- культурные;
- технологические.

Схема анализа:

Фактор	Текущее состояние	Тенденция развития	Влияние на деятельность организации	Ответные действия компании

Группа 2: Анализирует внешние факторы макросреды:

- демографические;
- политические;
- социальные.

Схема анализа:

Фактор	Текущее состояние	Тенденция развития	Влияние на деятельность организации	Ответные действия компании

Группа 3: Анализирует медиасреду – поставщиков и посредников:

Схема анализа:

Поставщик/посредник	Благоприятные возможности развития отношений	Действия компании по использованию возможностей	Негативные варианты развития отношений	Действия компании по снижению негативного воздействия

Группа 4: Анализирует конкурентное окружение:

Схема анализа:

Конкурент	Сильные стороны конкурента	Слабые стороны конкурента	Возможная стратегия конкурента	Ответные действия компании

По итогам проделанной работы группа готовит презентацию и выступление на 15 минут.

Выводы (рефлексия): презентация групповых ответов с обоснованием ответа; дискуссия.

Задание 5.

Задания:

1. Рассмотреть основные стадии процесса принятия решения потребителем на примере любого товара. Предложить меры эффективного воздействия на клиента для компании на каждом этапе.

2. Составьте памятку: «Основные этапы процесса принятия решения потребителем». Продемонстрируйте применение данной концепции на примере любого товара.

3. Из практики российских и зарубежных компаний привести примеры увеличения ценности товара для потребителя.

4. Проанализируйте цепочку создания стоимости и привести (придумать) пример ее применения для любой компании и товара.

5. Намерение клиента совершить покупку может быть изменено под влиянием ряда факторов. Какая информация необходима продавцу относительно намерений клиента для составления презентации товара?

6. Проанализируйте, чем было вызвано осознание потребности во время вашей покупки сока. Была ли вызвана осознанием потребности покупка новой обуви? Какова роль маркетинговых усилий в обеих ситуациях?

7. Розничный торговец провел исследование эффективности расположения товаров в различных местах на прилавке и в магазине в целом. Оказалось, что место на полке и расположение в магазине существенно сказываются на объеме продаж одних товаров (например, печенья), а на продажу других (например, молока) не влияет вообще. Как вы можете объяснить эти различия?

8. Продажа дополнительных товаров может принести фирме дополнительных доход. Этот пример постоянно используется в хороших магазинах одежды: при покупке платья или костюма продавец может предложить клиенту аксессуары, завершающие внешний вид. Использую данную стратегию мотивации потребителей, предложите комплекс сопутствующих товаров для следующих товарных групп: а) набор кухонной мебели; б) комнатные растения; в) сумки/рюкзаки. Какие условия наиболее благоприятны для оказания дополнительных услуг?

Задание 6.

1. Опишите преимущества и недостатки первичной и вторичной информации. Продемонстрируйте это на примере информации о количестве студентов в вузах города Омска.

2. Проанализируйте основные источники информации по таким критериям как доступность, характер информации, степень и скорость устаревания и обновления, затраты на приобретение, сложность работы с источником.

3. Проанализируйте преимущества и недостатки следующих источников информации:

Источник информации	Преимущества	Недостатки
Специализированные издания		
Периодические издания		
Публикации официальных органов		
Энциклопедии, справочники		
Интернет		
СМИ		
Компетентные лица		

4. Опишите процесс поиска следующих видов информации:

- Численность населения острова Мадагаскар;
- Особенности термоядерных реакций при сверхнизких температурах;
- Поголовье КРС в омской области за 1998-2018 гг.;

- Объемы сбыта и прибыль корпорации «Сибнефть» за 2020 год;
- Новейшие технологии в лечении вирусных заболеваний;
- Список конференций по тематике «Управление торговыми марками» в следующем году.

5. Анализ практической ситуации «Оценка перспектив создания диагностической лаборатории в г. Воронеже».

Подготовка занятия: Кейс содержит ситуацию, требующую решения на основе использования теоретических аспектов и положений информационного обеспечения маркетинга. Каждому студенту выдается материал с описанием ситуации и вопросы для обсуждения.

Вступление:

При решении ситуации кейса обучающиеся должны:

1. проанализировать предложенную ситуацию, выделить значимые моменты, влияющие на её решение и дать им оценку;
2. используя материалы кейса, выделить инструменты маркетинга, необходимые для решения ситуации;
3. сформулировать и предложить возможные решения ситуации, выбрать лучшее из них.

Основная часть:

Руководство одной из воронежских компаний, работающей в сфере, не связанной с медициной, рассматривает возможность создания диагностической лаборатории, использующей современные методы. По мнению руководства компании, данная услуга является достаточно востребованной, рынок - перспективным, потенциальная емкость рынка достаточно высокая. С учетом новизны бизнеса необходимо проанализировать ситуацию на рынке лабораторно-диагностических услуг и оценить степень привлекательности создания такого бизнеса.

Для достижения данной цели поставлены две задачи: анализ конкурентной среды и изучение сегмента корпоративных потребителей. В рамках изучения конкурентов можно выделить следующие подзадачи: исследование предложения услуг лабораторной диагностики; определение объема предложения услуг лабораторной диагностики (количество лабораторий, виды услуг); описание используемых основных методов диагностики; сегментация по ценовым нишам; выявление наличия взаимодействия с корпоративными клиентами и механизмов работы; оценка потока клиентов (частных лиц) ближайших конкурентов; оценка потребителями качества обслуживания ближайших конкурентов.

Характеристика сегмента корпоративных потребителей осуществляется по следующим направлениям: выявление потребностей корпоративных клиентов в услугах лаборатории; оценка объема спроса на услуги по двум параметрам (вид заболевания, количество пациентов); выявление ценовых ориентаций корпоративных клиентов; изучение механизмов возможного сотрудничества.

Вопросы по практической ситуации:

- 1) Какие виды вторичной информации необходимо использовать для решения поставленных задач?
- 2) Кто составляет генеральную совокупность для целей данного исследования?
- 3) Определите методы проведения маркетингового исследования (подготовьте техническое задание для руководства компании).

Выводы (рефлексия): По итогам подготовки студентов проводится обсуждение материалов кейса с предоставлением возможности высказаться каждому участнику. Критерии оценки: использование материалов кейса, логичность изложения материала, самостоятельность работы.

Задание 7.

1. Опишите основные подсистемы Маркетинговой информационной системы (МИС). Каковы основные сферы ее применения? На каких этапах управления маркетингом необходима МИС?

2. Проанализируйте применение концепции МИС для следующих сфер:

- Производство газированной воды;
- Производство посуды из хрусталя;
- Производство запорной арматуры;
- Производство аудиторских услуг.

3. Какие существуют аналоги МИС? Проведите сравнительный анализ их преимуществ и недостатков.

Задание 8.

Анализ практической ситуации "Анализ рынка бытовой техники".

Подготовка занятия: Кейс содержит ситуацию, требующую решения на основе использования теоретических аспектов и положений маркетинговых исследований. Каждому студенту выдается материал с описанием ситуации и вопросы для обсуждения.

Вступление:

При решении ситуации кейса обучающиеся должны:

1. проанализировать предложенную ситуацию, выделить значимые моменты, влияющие на её решение и дать им оценку;
2. используя материалы кейса, выделить инструменты маркетинга, необходимые для решения ситуации;
3. сформулировать и предложить возможные решения ситуации, выбрать лучшее из них.

Основная часть:

В ходе продвижения на региональные рынки сети магазинов бытовой техники "Мир" предполагалось открытие нового магазина в Омске. Для разработки наиболее эффективной маркетинговой политики было необходимо собрать информацию о социально-экономическом состоянии города и о рынке розничных продаж бытовой техники и электроники. В блоке социально-экономических вопросов директору по маркетингу требовались следующие данные: численность и структура (пол, возраст) населения; динамика и структура оборота розничной торговли за 2009-2012 гг.; оборот розничной торговли в разбивке по продовольственным и непродовольственным группам, а также в разбивке по каналам сбыта (супермаркеты, магазины, рынки и т.д.); официальная статистика по доходам за 2009-2012 гг. (официальная з/пл, официальный общий доход).

Необходимо было подготовить описание уровня развития розничной торговли: основные торговые зоны или улицы; основные торговые центры с кратким описанием арендаторов и позиционирования, местоположение, площадь; планы открытия ТЦ на 2013-2015 гг., а также составить карты плотности торговых точек по территориям.

Наряду с картами торговых точек было необходимо предоставить специальную карту города, на которой должны были быть выделены районы, однородные с точки зрения типа застройки, времени застройки, транспортной связанности, "престижности". Следовало подготовить описание выделенных районов - численность жителей, тип застройки, цена на недвижимость (выше / ниже среднероссийской, насколько), связанность с другими частями города (какие трассы, какие маршруты общественного транспорта), наличие новостроек, планы дальнейшей застройки (включая точечную элитную застройку), основные локальные торговые зоны.

Также предполагалось получить информацию о транспортной ситуации в городе: основные магистрали, транспортные развязки, мосты; наличие личного автотранспорта,

парк личного автотранспорта; общественный транспорт - основные магистрали движения общественного транспорта, виды транспорта.

Для характеристики рынка розничных продаж бытовой техники требовалось выделить все сетевые магазины бытовой техники и отдельные значимые магазины на исследуемом рынке города. По наиболее крупным сетям и магазинам следовало получить более подробную информацию. Критерии данной информации представлены в таблицах 1, 2.

Таблица 1

Характеристика сети

Количество магазинов в сети	Год начала работы	Динамика развития (открытие магазинов, известные планы развития)	Сервисные предложения (доставка, установка, кредиты и т.п.)

Таблица 2

Характеристика магазина

Расположение магазина	Наличие парковки	Площадь торговых залов	Планы магазинов	Внешний вид магазинов (фото)	Оформление торговых залов (фото)

С целью проведения ассортиментно-ценового анализа следовало предоставить массив данных по ценам на бытовую технику и электронику; охарактеризовать широту ассортимента по товарным группам; распределить ассортимент в группах по брендам.

Вопросы и задания:

1) Какие источники вторичной информации необходимо использовать для получения сведений, требуемых директору по маркетингу сети магазинов "Мир"?

2) Какие методы сбора первичной информации следует использовать для решения поставленных задач?

3) Определите методы проведения исследования для получения всей необходимой информации.

Выводы (рефлексия): По итогам подготовки студентов проводится обсуждение материалов кейса с предоставлением возможности высказаться каждому участнику. Критерии оценки: использование материалов кейса, логичность изложения материала, самостоятельность работы.

Задание 9.

1. Составьте памятку «Основные критерии сегментирования рынка»
 2. Используя памятку «Основные критерии сегментирования рынка», предложить эффективный способ сегментирования рынка для следующих товаров:

- лазерный принтер;
- автомобильные шины;
- моющие средства;
- пельмени.

3. Вы – начинающий предприниматель. Предположим, банк дает Вам кредит для организации собственного дела. Для его получения от Вас требуется предоставить описание группы основных потребителей Вашей продукции. Для этого необходимо провести сегментацию рынка и выявить наиболее прибыльные для Вашего дела сегменты, а также определиться с видом маркетинга, который будет использован. Один Ваш знакомый, уже получивший подобный кредит от этого банка, посоветовал использовать следующий план:

- Краткое описание идеи

- Выбор критериев сегментации рынка (обоснование выбора критериев)
- Сегментация рынка по выбранным критериям, описание всех полученных сегментов по 3-4 основным характеристикам (можно в качестве характеристик сегментов использовать критерии сегментации)
- Выбор оптимальных сегментов (обоснование выбора)
- Определение вида маркетинга

Задание 10.

Вопросы для обсуждения:

1. Критерии оценки сегмента.

Задания:

1. Компания Nestle рассматривает возможность выхода своих марок кофе на рынок Таиланда. Маркетинговые исследования показали, что значительная часть населения страны сосредоточена в крупных, перенасыщенных транспортом городах и испытывает постоянные стрессы. Температура воздуха в стране часто превышает 30°C. Принимая во внимание полученную информацию, попробуйте определить, насколько целесообразно использование в этой стране традиционной рекламы Nestle, в которой подчеркивается вкус кофе, его аромат и свойства, стимулирующие жизненную активность. Быть может, компания должна выбрать другие способы рекламы?

2. Назовите несколько наименований конкретных товаров каждой из перечисленных ниже категорий: сухие завтраки, салфетки для лица, туалетное мыло, зубная паста, сухой корм для собак. Укажите 1) марку товара, 2) фасовку и тип упаковки, 3) производителя, 4) стратегию сегментирования рынка для данного товара и его позиционирования. Как вы считаете, почему производитель выбрал именно этот сегмент (для каждого случая)? Как стратегия сегментирования товара прослеживается в его упаковке или рекламе?

3. Три фирмы А, Б и В специализируются на разработке и продаже компьютерных систем для авиакомпаний, железнодорожных и автотранспортных перевозчиков.

Фирма А специализируется на разработке компьютерных систем разных типов для авиакомпаний. Фирма Б продает большие компьютерные системы всем трем транспортным отраслям. Фирма В недавно вышла на рынок и специализируется на продаже персональных компьютеров для компаний автотранспортных перевозок. Вопрос: на какой следующий сегмент нацелена фирма В?

		Группа потребителей		
		Авиакомпании	Ж/д компании	Автомобильный транспорт
Ассортимент товаров	Компьютерные системы большой мощности			
	Компьютерные системы средней мощности			
	Персональные компьютеры			

 Фирма А
  Фирма Б
  Фирма В

Задание 11.

Вопросы для обсуждения:

1. Позиционирование товара.
2. Карта позиционирования.

Практические задания:

1. Выбор целевых сегментов иногда порождает серьезные споры и разногласия. Широкая общественность проявляет беспокойство, когда продавцы оказывают давление на детей, стараются заработать деньги на чужом горе или рекламируют потенциально вредные для здоровья товары. Например, компании, выпускающие всевозможные хлопья для завтраков, подвергались серьезной критике за направленные на детей маркетинговые воздействия. Беспокойство критиков вызывает изощренная реклама, в которой персонажи любимых детских мультфильмов обращаются с призывами, оказывающими сильное влияние на психику детей. В результате ребенок, поддавшись уверениям своих героев, съедает слишком много хлопьев с большим содержанием сахара или плохо сбалансированные сухие завтраки. Аналогичной критике подвергались и продавцы игрушек и других детских товаров. Из мировой и российской практики приведите примеры подобных ситуаций, предложите мероприятия, способные изменить позиционирование товара.

2. Индивидуальное творческое задание.

Фирма производит и продает промышленные клеящие вещества для различных отраслей – потребителей этой продукции.

- А – пищевая промышленность;
- Б – производство синтетических материалов;
- В – производство стали;
- Г – изготовление спортивного инвентаря.

С позиции оценки привлекательности каждой из упомянутых отраслей (размеры рынка, перспективы его роста, норма прибыли, уровень риска и др.) они были охарактеризованы следующим образом:

- Б – наиболее привлекательная;
- Г – весьма привлекательна (выше среднего уровня);
- А – привлекательна немного меньше среднего уровня;
- В – весьма непривлекательна.

Оценка сравнительной конкурентоспособности продукции данной фирмы в отношении конкурирующих товаров на конкретных отраслевых рынках дала следующие результаты:

- Б – позиции фирмы в отрасли наиболее хороша;
- А – позиции фирмы лучше средней;
- В – позиции фирмы несколько хуже средней;
- Г – позиции фирмы одна из наихудших среди конкурентов.

Доли объема продаж по каждому отраслевому сегменту рынка составляют в общем достигнутом обороте фирмы А – 45%; Г – 30%; Б – 15%; В – 10%.

Вопросы к индивидуальному творческому заданию:

1) Заполните матрицу позиционирования товаров фирмы по предлагаемой модели, обозначив в соответствии с осями координат каждый отраслевой сегмент рынка как круг с диаметром, соответствующим величине доли в объеме продукции и с соответствующим буквенным обозначением. Ось Х – позиция фирмы в сегменте рынка, ось Y – привлекательность рынка.

2) Какие стратегические выводы в отношении поведения фирмы в каждом из отраслевых сегментов рынка можно сделать, опираясь на оценки, вытекающие из заполненной Вами матрицы? Варианты выводов: укрепление позиций, форсирование рынка, участие без особых усилий, радикальный уход с рынка и др.

Задание 12.

Задания:

1. Из практики российских или зарубежных компаний приведите примеры использования следующих стратегий: проникновение на рынок, развитие рынка, разработка товар, диверсификации.

2. Заполните таблицу "Выбор рыночных стратегий", имея в виду следующие решения по разработке нового продукта:

- 1) быстрое наращивание рыночных операций;
- 2) получение прибыли;
- 3) быстрый уход с рынка;
- 4) усиление деятельности на рынке;
- 5) постепенное свертывание рыночных операций;
- 6) наращивание или быстрое наращивание рыночных операций;
- 7) постепенное свертывание рыночных операций или их осторожное продолжение;
- 8) усиление позиций или уход с рынка;
- 9) осторожное продолжение рыночных операций или их наращивание.

Таблица

Конкурентоспособность	Перспективы развития продукта		
	Плохие	Средние	Хорошие
Слабая			
Средняя			
Высокая			

3. С помощью каких показателей можно оценить интенсивность конкуренции?

Задание 13.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие конкурентной стратегии. Понятие конкуренции.
2. Конкурентоспособность предприятия

Практические задания:

1. Оцените различные стратегии фирм, выпускающих идентичную продукцию в условиях развитого рынка. Какова правомерность действий каждой фирмы? Выберите оптимальный вариант. Какой этап (этапы) в выбранном вами варианте является наиболее важным, определяющим и почему? Составьте свою схему разработки и организации производства новой продукции.

Таблица

	Фирма "Ника"	Фирма "Сигма"	Фирма "Интер"
1 этап	Разработка идеи нового товара	Изучение потенциального рынка	Разработка идеи нового товара
2 этап	Изучение потенциального рынка	Разработка идеи нового товара	Определение проектной себестоимости
3 этап	Определение уровня цены продажи	Составление проектной себестоимости	Определение проектной цены
4 этап	Сопоставление цены продажи с проектной себестоимостью	Определение проектной цены продажи	Изучение потенциального рынка

5 этап	Начало производства продукции	Начало производства продукции	Начало производства продукции
--------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

2. В чем сходство и различие понятий качества и конкурентоспособности?
3. Как определить конкурентоспособность товара и компании в целом?
4. Каковы особенности конкуренции в условиях развивающегося рынка РФ?
5. Почему конкурентоспособность импортных товаров часто оценивается выше, чем отечественных? Приведите конкретные примеры.

Задание 14.

Задание 1:

1. Проанализируйте различия между основными подходами к определению товара. Все ли является товаром?
2. Используя уровневую концепцию товара, проанализируйте следующие товары:

Вид товара	Стержневая выгода	Основной товар	Ожидаемый товар	Дополненный товар	Потенциальный товар
Гостиничный номер					
Автомобиль					
Услуги сотовой связи					
Обучение в вузе					
Компьютер					
Пейджер					
Капли для носа					
Мороженое					
Учебник по маркетингу					

3. Что означает понятие «конкуренция по-новому»? Проиллюстрируйте на примерах применение данной концепции в практике предприятий.
4. Приведите примеры в рамках каждой из существующих товарных классификаций.

Задание 2:

1. Опишите основные этапы жизненного цикла товара. Приведите примеры товаров, находящихся сегодня на разных этапах ЖЦТ.
2. Проанализируйте изменение прибыли, дохода и издержек в зависимости от жизненного цикла товара.
3. На каких этапах ЖЦТ находятся на российском рынке такие товары, как: напитки «Кока-кола», посуда «Цептер», декоративная косметика «Нивея»?
4. Опишите основные маркетинговые стратегии на различных этапах жизненного цикла товара. Приведите примеры компаний, применявших данные стратегии.
5. Проанализируйте характер кривых жизненного цикла моды, фетиша и стиля.
6. Приведите аргументы, критикующие концепцию жизненного цикла товара. Опровергните или подтвердите каждый из них примерами.

Задание 3:

1. Рассмотрите алгоритм формирования товарного ассортимента. Проиллюстрируйте применение его на примере компании, предлагающей рынку товары потребительского назначения.

2. Опишите основные функции товарных знаков. На примере любого товарного знака продемонстрируйте его функции и преимущества.

3. Опишите основные функции упаковки. На примере любой упаковки продемонстрируйте ее функции и преимущества с точки зрения передачи информации потребителям.

Задание 15.

Задание 1:

1. Опишите основные задачи, решаемые с помощью ценовой политики. Приведите примеры подобных задач.

2. Опишите факторы, влияющие на решение по ценам для таких товаров, как молоко, телевизор, турпутевка.

3. Проведите сравнительный анализ основных методов ценообразования. В каких случаях применение каждого метода наиболее оправдано?

4. Предложите оптимальный метод ценообразования для:

- Билет на самолет
- Тротуарная плитка
- Ювелирных изделий
- Электромобиль
- Шоколадный торт

Задание 2:

1. Опишите разницу между ценовой политикой, ценовой тактикой и ценовой стратегией. Пр продемонстрируйте применение данных терминов на примере любой компании.

2. Опишите процесс разработки ценовой стратегии. В чем заключается сложность каждого этапа этого процесса?

3. Разработайте ценовую стратегию для: детской игрушки, косметического крема, крема для обуви, автомобильных подшипников, услуг интернет-провайдера

4. В каких случаях ценовая дискриминация положительное, а в каких – отрицательное явление?

5. В 1998 году в России произошел финансовый кризис, в результате которого платежеспособность населения резко сократилась, а многие продавцы крупной бытовой техники (например, стиральных машин) испытали спад в объемах продаж. Причиной, объяснявшей данный факт, явилось то, что цены, запрашиваемые за товары, были высоки для большинства потребителей. Одним из способов поддержания объемов продаж в тот период была политика различных скидок, проводимая большинством компаний. Если бы данная ситуация снова повторилась, какие виды скидок вы порекомендовали бы использовать продавцам?

Задание 16.

Выполните практические упражнения (мини-кейсы).

Подготовка занятия: Кейс содержит ситуацию, требующую решения на основе использования теоретических аспектов и положений маркетинга. Каждому студенту выдается материал с описанием ситуации и вопросы для обсуждения.

Вступление:

При решении ситуации кейса обучающиеся должны:

1) проанализировать предложенную ситуацию, выделить значимые моменты, влияющие на её решение и дать им оценку;

- 2) используя материалы кейса, выделить инструменты маркетинга, необходимые для решения ситуации;
- 3) сформулировать и предложить возможные решения ситуации, выбрать лучшее из них.

Основная часть:

А) Одной из распространенных ошибок при планировании в системе управления маркетингом является противоречивость, конфликтность целей. Практическая ситуация: небольшое ателье по пошиву женской одежды стремится обеспечивать потребности населения в качественной и доступной по цене одежде. От того, насколько правильно будут определены цели и их взаимосвязанность будут зависеть и результаты деятельности ателье за год.

Определите основные цели ателье на следующий год. Осуществите ранжирование целей по степени важности и влияния на результаты деятельности. Обратите внимание на взаимосвязи между сформулированными целями, по возможности, исключив конфликт целей.

Б) Фирма выпускает сборные дачные домики, реализуемые в основном в Подмосковье. Домики, как правило, бывают трех видов: однокомнатные с кухней, двухкомнатные с кухней, двухкомнатные с кухней и верандой. Через один год начинается выпуск еще пяти видов дачных домиков, комплекта дачной мебели для спальни, гостиной комнаты и кухни, также будут выпускаться парниковые устройства, дачные заборы, летние души и хозяйственные сараи. Какую оргструктуру маркетинговой службы Вы предложите?

В) Крупная компания занимается транспортными перевозками, производством музыкальных инструментов, сборкой кофемолок и миксеров, а также кухонных комбайнов. В дальнейшем компания собирается значительно (до 70% в общем объеме выпуска) увеличить производство бытовой электротехники и, полностью прекратив производство музыкальных инструментов, продав данный цех другой компании, сохранить остальные виды производства на имеющемся уровне. С учетом этих условий предложите наиболее рациональную организацию маркетинговой службы.

Выводы (рефлексия): По итогам подготовки студентов проводится обсуждение материалов мини-кейсов с предоставлением возможности высказаться каждому участнику. Критерии оценки: использование материалов кейса, логичность изложения материала, самостоятельность работы.

Задание 17.

Практические задания:

1. Историк Арнольд Тойнби, критикуя практику маркетинга в Америке, сказал, что американскими потребителями манипулируют, вынуждая их приобретать товары, которые, по существу, не нужны для удовлетворения «минимально необходимых материальных требований жизни и подлинных потребностей». А какова ваша позиция? Обоснуйте ее.
2. Несмотря на то, что корпорацию «Макдональдс» отмечают как одного из пионеров применения концепции маркетинга, ее критикуют за узкую товарную специализацию. Чем могла быть вызвана эта критика?
3. Успех корпорации «Проктер энд Гэмбл» нередко приписывают ее умению быть хорошим «слушателем». Как соотносить это утверждение с концепцией маркетинга?
4. Чем отличаются друг от друга два подхода к управлению маркетингом: концепция совершенствования товара и концепция совершенствования производства? Приведите примеры обоих подходов.
5. Почему некоторые организации переходят от концепции маркетинга к концепции социально-этичного маркетинга?
6. Каким образом может сказаться маркетинговая деятельность на каждой из трех составляющих качества жизни? (а) качества, количества, ассортимента, доступности и стоимости товаров, б) качества физической среды и в) качества культурной среды).

Сможете ли вы назвать какие-то дополнительные аспекты, входящие в понятие качества жизни? Каково возможное влияние маркетинга на эти аспекты?

7. Почему в последние годы маркетинг стали применять многие некоммерческие организации? Подробно разъясните на конкретном примере.

Тестовые задания по дисциплине «Маркетинг»

- 1. Что принято включать в понятие «товар»?**
 1. предмет производства, материальное благо, вещь;
 2. весь товарный ассортимент компании;
 3. все, что может удовлетворить потребность
 4. все, что может удовлетворить потребность, и предлагается рынку.

- 2. Какой этап "ЖТЦ" характеризуется резким возрастанием сбыта?**
 1. внедрения;
 2. роста;
 3. зрелости / насыщения;
 4. спада.

- 3. Приемы по стимулированию сбыта на постоянной основе используются на этапе жизненного цикла товаров:**
 1. этап внедрения;
 2. этап роста;
 3. этап насыщения;
 4. этап упадка.

- 4. Средствами достижения цели и концепции совершенствования производства являются...**
 1. совершенствование технологии и повышение качества товара
 2. совершенствование технологии и снижение цен
 3. реклама и мероприятия по стимулированию сбыта
 4. изучение потребностей людей и отражение их в потребительских свойствах товара

- 5. Фирма «Протон» производит и продает один тип шариковой ручки по одной цене. Вся реклама фирмы однотипна и направлена на весь рынок в целом. В своей деятельности фирма «Протон» ориентируется на:**
 1. маркетинговую концепцию;
 2. сегментацию рынка;
 3. стратегию концентрации;
 4. стратегию массового охвата.

- 6. Какой рынок соответствует положению, когда предложение превышает спрос**
 1. рынок покупателя
 2. рынок труда
 3. рынок потребительских товаров
 4. рынок продавца

- 7. Что включает в себя «комплекс маркетинга» («маркетинг-микс»)?**
 1. товарная политика;

2. кадровая политика;
3. ценовая политика;
4. смета расходов на маркетинговую деятельность;
5. определение каналов сбыта;
6. политика стимулирования сбыта и реклама;
7. верны все перечисленные ответы.

8. Продолжите фразу «Олигополия – это ...»

1. конкурентная ситуация на рынке, когда множество фирм продают одинаковые товары
2. положение на рынке товаров и услуг, характеризуемое наличием только одного продавца
3. рынок, где функционирует сравнительное большое число предприятий, производящих единую по назначению продукцию, которая отличается от товаров-конкурентов каким-либо специфическим свойством.

9. При установлении высокой цены на товар фирма хочет добиться:

1. завоевания лидерства на рынке;
2. обеспечения выживаемости;
3. получения максимальной текущей прибыли;
4. увеличения объема продаж.

10. Изучение неудовлетворенных потребностей покупателей при использовании существующих продуктов, разработка новых продуктов для удовлетворения изученных потребностей являются задачами _____ маркетинга

5. противодействующего
6. конверсионного
7. стимулирующего
8. развивающего

11. Спрос называется иррациональным, когда ...

1. противоречит интересам и благополучию общества
2. подвержен сезонным, недельным или часовым колебаниям
3. продукт из стадии зрелости перешел в стадию спада
4. потребитель не осознал выгод от потребления продукта и безразличен к нему

12. Характеристиками маркетинговой макросреды в сфере экономики являются

...

1. развитость правовой защиты населения
2. цены и тенденции потребления населения
3. численность и структура населения
4. уровень инфляции

13. Период замедления темпов роста объема продаж, поскольку товар нашел признание у большой группы покупателей – это:

1. этап внедрения;
2. этап роста;
3. этап зрелости;
4. этап спада.

14. Товарная политика – это:

1. инструмент воздействия на формирование спроса при помощи рекламы, выставки и т.д.;
2. вид деятельности связанный с процессом управления, обменом производственными предприятиями, товарами и услугами с покупателями;
3. сфера деятельности фирмы по принятию решения в области товарной номенклатуры и ассортимента, поддержание конкурентоспособности товаров на требуемом уровне, разработки и осуществления стратегии упаковки и обслуживанию товаров;
4. это время существования товара на рынке.

15. Какую стратегию ценообразования следует выбрать для завоевания рынка?

1. стратегию цены проникновения;
2. стратегию «снятия сливок»;
3. ценовой дискриминации;
4. стратегию ценовых линий.

16. Укажите источник конкурентных преимуществ виолентов:

5. крупномасштабное производство, обеспечивающее экономию на издержках
6. изготовление особой продукции, максимально удовлетворяющей потребности определенного круга потребителей
7. максимальная приспособленность к удовлетворению небольших потребностей конкретного клиента
8. первенство во внедрении принципиальных нововведений.

17. Сегментирование рынка это...

1. деление конкурентов на однородные группы;
2. деление потребителей на однородные группы;
3. деление товаров на однородные группы;
4. деление поставщиков на однородные группы.

18. Укажите источник конкурентных преимуществ коммутантов:

1. крупномасштабное производство, обеспечивающее экономию на издержках
2. максимальная приспособленность к удовлетворению небольших потребностей конкретного клиента
3. изготовление особой продукции, максимально удовлетворяющей потребности определенного круга потребителей
4. первенство во внедрении принципиальных нововведений.

19. Концепция социально-этического маркетинга требует учета ... (укажите не менее двух вариантов ответа)

1. факторов окружающей среды
2. возможностей наращивания производственной мощности предприятия
3. целей и интересов фирмы, потребностей и предпочтений потребителей
4. интересов общества, требований рациональности потребления

20. Что не относится к функциям товародвижения?

1. планирование перемещения товаров к месту использования;
2. складирование;
3. транспортировка;
4. конструирование нового товара.

21. Под термином «нужда» в маркетинге понимают...

1. Всё, что может удовлетворить потребность;
2. Потребность, обеспеченную деньгами;
3. Чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо, требующее удовлетворения.

22. Оптимальным каналом распределения эксклюзивной одежды является:

1. одноуровневый канал;
2. двухуровневый канал;
3. многоуровневый канал;
4. нет верного ответа.

23. Как называется метод конкурентной борьбы, когда фирма, компания в краткосрочном периоде снижает цены, стремясь ограничить входение на рынок новых фирм и сделать невыгодным повышение доли уже вошедших на рынок конкурентов:

1. эффективная конкуренция
2. открытая конкуренция
3. демпинг
4. скрытая конкуренция
5. лимитирующее ценообразование

24. Каналом прямого маркетинга является:

1. торговля со склада дистрибьютора;
2. оптовая торговля;
3. почасовая торговля;
4. торговля в «Магазине-складе».

25. При чрезмерном спросе задачей(-ами) маркетинга является(-ются)

1. Повышение цены, сокращение объемов сервисных услуг;
2. Снижение цен, усиление рекламной кампании и других методов продвижения товара;
3. Организация системы распродажи товаров со скидкой в конце сезона.

26. Руководство фирмы «Альфа» столкнулось со снижением объема реализации продукции. Проведенные исследования показали, что были допущены ошибки при выборе целевого рынка. Фирма приняла решение перейти от сегментации на основе демографических критериев к сегментации на основе психографических критериев. В этом случае фирме следует использовать критерии:

1. климатические, территориальные;
2. личностные характеристики, мотивы, стиль жизни;

3. половозрастные, социально-экономические;
4. стадии жизненного цикла семьи, религиозные;
5. принадлежность к определенному социальному классу.

27. Конкуренция это-

1. увеличение производства за счёт привлечения более дешевых ресурсов.
2. рынок, где спрос превышает предложение.
3. борьба экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы.
4. один производитель с желанием максимизировать прибыль.

28. Укажите, что из перечисленного является источником конкурентных преимуществ пациентов:

1. крупномасштабное производство, обеспечивающее экономию на издержках
2. максимальная приспособленность к удовлетворению небольших потребностей конкретного клиента
3. изготовление особой продукции, максимально удовлетворяющей потребности определенного круга потребителей
4. первенство во внедрении принципиальных нововведений.

29. Укажите среди перечисленных товаров легко дифференцируемые:

1. нефть;
2. велосипеды;
3. алюминий;
4. шампуни;
5. все перечисленные товары.

30. Производитель при выводе товара на рынок нового товара устанавливает максимально высокий уровень цен - это цена:

1. цена внедрения на рынок;
2. психологическая цена;
3. цена лидера;
4. цена «снятия сливок».

31. Что НЕ является элементом маркетинговых коммуникаций?

1. реклама;
2. стимулирование сбыта;
3. цена;
4. личные продажи.

32. Стратегия диверсификации – это:

1. расширение рекламной компании;
2. освоение новых сегментов рынка;
3. расширение номенклатуры выпускаемых товаров и рынков их сбыта.

33. Основной задачей публич рилейшнз является:

1. создание и сохранение имиджа предприятия;
2. разработка рекомендаций по совершенствованию внутренней среды предприятия;
3. адекватное осуществление ценовой политики;
4. профилактика конфликтов в целях сокращения текучести кадров.

34. Неличный характер маркетинговых коммуникаций означает:

1. отсутствие имени фирмы, организующей коммуникацию;
2. обращение к аудитории с одним предложением;
3. обращение к аудитории через посредников;
4. общение друг с другом напрямую.

35. Разработка программы маркетинговых коммуникаций начинается с:

1. разработки обращения;
2. выбора средств распространения информации;
3. определения целевой аудитории;
4. определения желаемой ответной реакции.

36. Рынок товаров потребительского назначения состоит из:

1. компаний, которые приобретают товары для их последующей реализации;
2. покупателей, приобретающих товар для личного пользования;
3. людей, приобретающих товар для продажи;
4. компаний, приобретающих сырье и материалы для использования в процессе производства.

37. Функциональная структура организации маркетинговой службы - это:

1. структура, базирующаяся на разделении маркетинговых функций между отдельными сотрудниками, группами сотрудников в службе маркетинга;
2. структура, обеспечивающая реальное функционирование маркетинга на предприятии;
3. структура, обеспечивающая многофункциональную ориентации маркетинга, в отличие от полифункциональной;
4. верны все варианты.

38. Что такое "глубина" товарной номенклатуры?

1. это общее число составляющих отдельных товаров фирмы;
2. это общая численность ассортиментных групп;
3. это варианты предложения каждого отдельного товара в рамках ассортиментной группы;
4. нет правильного ответа.

39. Максимальная цена товара определяется:

1. уровнем совокупных издержек;
2. ценами конкурентов на этот товар;
3. максимальными претензиями на прибыль, существующими в данной отрасли производства;
4. величиной спроса.

40. Общее число составляющих отдельных товаров фирмы – это:

1. глубина номенклатуры;
2. насыщенность товарной номенклатуры;
3. широта товарной номенклатуры;
4. гармоничность товарной номенклатуры.

41. Какая стратегия не относится к стратегии психологического ценообразования?

1. стратегия скользящей падающей цены;

2. неокругленных цифр;
3. престижных цен;
4. стабильных цен.

42. Какой этап "ЖТЦ" характеризуется: сбыт растет медленно, высоки расходы на организацию распространения товара, прибыль незначительная либо ее нет, цены повышенные, производителей немного?

1. внедрения;
2. роста;
3. зрелости;
4. спада.

43. Минимальная цена товара определяется:

1. ёмкостью товаров на рынке;
2. коэффициентом эластичности спроса;
3. уровнем издержек;
4. ценами конкурентов на данный товар.

44. Назовите рынок, цены на котором складываются под воздействием спроса и предложения:

1. олигополистический рынок;
2. рынок чистой конкуренции;
3. международный рынок;
4. рынок чистой монополии.

45. Какие «магазины» не относятся к розничной торговле?

1. торговые автоматы;
2. магазины, торгующие по каталогам;
3. универсамы;
4. товарная биржа.

46. В какой стране жизненный цикл товара "бытовая техника" длиннее

1. Япония;
2. Германия;
3. США;
4. Россия.

47. Первая стадия в процессе создания нового продукта - это:

1. управленческий анализ;
2. конструирование товара;
3. создание идеи;
4. все ответы верны;
5. правильного ответа нет.

48. Каковы, основные объекты маркетинга территорий

1. товарная политика, маркетинговые коммуникации, ценовая политика, сбыт на различных территориях;
2. города, муниципальные образования;
3. товары и услуги, производимые фирмами, расположенными на территории;
4. страна, регионы, более локальные места;
5. предприятия, организации, муниципальные образования.

49. Товары повседневного спроса характеризуются:

1. распространением через сеть специальных магазинов;
2. приобретением на большую сумму денег;
3. отсутствием необходимости в дополнительных консультациях с продавцом;
4. наличием бренда;
5. наличием торговой марки.

50. Истинная ориентация на рынок начинается с

1. достоинств товара;
2. стратегии продажи;
3. запросов покупателей;
4. структуры маркетинга;
5. участников рынка.

51. Модели поведения потребителей

1. Экономическая модель
2. Социологическая модель
3. Технологическая модель
4. Психологическая модель

52. Укажите инструменты для анализа внутренней среды организации:

1. SWOT-анализ
2. Модель BCG
3. PEST-анализ
4. Матрица McKinsey

53. Укажите инструменты для анализа внешней среды организации:

1. PEST-анализ
2. Анализ «пяти сил» Майкла Портера
3. Модель BCG
4. ABC-анализ

