

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
международной экономики и
внешнеэкономической деятельности



Ендовицкая Е.В.
20.03.2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.22 Маркетинг

- 1. Код и наименование направления подготовки:** 38.03.01 Экономика
- 2. Профиль подготовки:** международная логистика
- 3. Квалификация выпускника:** бакалавр
- 4. Форма обучения:** очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:**
Международной экономики и внешнеэкономической деятельности
- 6. Составители программы:**
Шурчкова Юлия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
- 7. Рекомендована:**
НМС факультета международных отношений протокол №3 от 20.03.2024 г.
- 8. Учебный год:** 2024-2025 **Семестр:** 2

9. Цели и задачи учебной дисциплины

Целями освоения учебной дисциплины являются:

– формирование у обучающихся устойчивых знаний, умений и навыков по анализу данных о внешних и внутренних факторах функционирования организации, обоснования и реализации организационно-управленческих решений

Задачи учебной дисциплины:

- изучение обучающимися основных понятий и методов маркетинга;
- формирование у обучающихся навыков и умений решения типовых задач данного курса;
- овладение обучающимися теоретическими и методологическими основами маркетингового анализа;
- изучить основные методы сбора и анализа маркетинговой информации,
- рассмотреть основные тенденции современной товарной, ценовой, коммуникативной политики, изучить методы формирования маркетингового плана предприятия и принятия управленческих решений в области маркетинга.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: дисциплина относится к обязательной части блока Б1.

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями) и индикаторами их достижения:

| Код | Название компетенции | Код(ы) | Индикатор(ы) | Планируемые результаты обучения |
|-------|--|---------|--|---|
| ОПК-3 | Способен анализировать и содержательно объяснить природу экономических процессов на микро- и макроуровне | ОПК-3.1 | Анализирует данные о внешних и внутренних факторах функционирования организации для поиска и объяснения причинно-следственных связей в экономических процессах | Знать: <ul style="list-style-type: none">– основные теоретические положения маркетинга в рамках изучаемых разделов, применяемые в экономике.– особенности и области маркетинга для решения профессиональных задач. Уметь: <ul style="list-style-type: none">– анализировать информацию, необходимую для решения поставленной экономической задачи инструментами маркетинга Владеть: <ul style="list-style-type: none">– навыками применения современного маркетингового инструментария для решения экономических задач;– навыками обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей. |
| ОПК-4 | Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности; | ОПК-4.3 | Выбирает инструментальные средства для обоснования и реализации организационно-управленческих решений | Знать: <ul style="list-style-type: none">– основы теории и методологии обоснования и реализации управленческих решений;– особенности и области применения маркетинга для решения профессиональных задач. Уметь: применять осуществлять выбор инструментов управленческих решений в области маркетинга |
| | | | | Владеть: <ul style="list-style-type: none">– навыками применения современного маркетингового инструментария для решения проблем обоснования и реализации организационно-управленческих решений. |

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час. 5/180.

Форма промежуточной аттестации: экзамен

13. Трудоемкость по видам учебной работы

| Вид учебной работы | Трудоемкость | | |
|---|--------------|--------------|-----------|
| | Всего | По семестрам | |
| | | 1 семестр | 2 семестр |
| Аудиторные занятия | 68 | - | 68 |
| в том числе: | лекции | 34 | 34 |
| | практические | 34 | 34 |
| | лабораторные | - | - |
| Самостоятельная работа | 76 | - | 76 |
| в том числе: курсовая работа (проект) | | - | - |
| Форма промежуточной аттестации (экзамен – __ час.) | 36 | - | 36 |
| Итого: | 180 | - | 180 |

13.1. Содержание дисциплины

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Содержание раздела дисциплины | Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса, ЭУМК* |
|--------------------------------|---------------------------------|---|---|
| 1. Лекции | | | |
| 1.1 | Сущность маркетинга | Основные определения в теории маркетинга, Место и роль маркетинга. Основные концепции. Комплекс маркетинга и его разновидности. Типы рынков в маркетинге | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 1.2 | Маркетинг-микс | Ценовая политика компании. Товарная политика. Теория жизненного цикла. Разработка новых товаров. Ассортиментная политика. Каналы распределения продукции и выбор посредников. Коммуникативная политика, основные инструменты продвижения. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 1.3 | Поведение потребителей | Модели потребительского поведения на потребительском и промышленном рынках. Этапы принятия решения о покупке. Понятие лояльности. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 1.4 | Маркетинг услуг | Классификация услуг. Основные характеристики и особенности услуг, влияющие на их продвижение. Проблемы и решения в маркетинге услуг. Основные модели маркетинга услуг. Комплекс маркетинга услуг. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 1.5 | Маркетинг территорий | Территориальный маркетинг-микс. Понятие бренда территории. Позиционирование и продвижение территории. Конкурентоспособность территории. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 1.6 | Маркетинговые исследования | Сущность, виды маркетинговых исследований. Особенности первичных и вторичных исследований. Последовательность проведения исследования маркетинговых исследований. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 1.7 | Интернет-маркетинг | Особенности реализации маркетинг-микса в сети Интернет. Контекстная реклама, поисковая оптимизация. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 2. Практические занятия | | | |
| 2.1 | Сущность маркетинга | Теории потребностей и их использование в маркетинге. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 2.2 | Маркетинг-микс | Основные ценовые стратегии и методы установления цены. Конкурентоспособность товара. Выбор торговых посредников. Основные POS-материалы: их виды и эффективность применения. Основные и | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |

| | | | |
|-----|----------------------------|--|---|
| | | смешанные инструменты продвижения, их планирование и контроль. | |
| 2.3 | Поведение потребителей | Анализ потребительского поведения на различных рынках. Модели и этапы потребительского поведения | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 2.4 | Маркетинг услуг | Анализ комплекса маркетинга услуг. Разработка новой политики, продвижения, распределения для услуги. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 2.5 | Маркетинг территорий | Основные направления территориального маркетинга и брендинга территорий. Анализ структуры бренда территории. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 2.6 | Маркетинговые исследования | Анкетирование и опросы. Правила составления анкет, проведения опросов, фокус-групп. | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 2.7 | Интернет-маркетинг | Методы планирования и анализа инструментов комплекса маркетинга и сети Интернет. Оценка эффективности инструментов интернет-маркетинга | https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Виды занятий (часов) | | | | Всего |
|-------|---------------------------------|----------------------|--------------|------------------------|----------|-------|
| | | Лекции | Практические | Самостоятельная работа | Контроль | |
| 1. | Сущность маркетинга | 4 | 2 | 12 | | 18 |
| 2. | Маркетинг-микс | 16 | 16 | 16 | | 48 |
| 3. | Поведение потребителей | 2 | 4 | 14 | | 20 |
| 4. | Маркетинг услуг | 4 | 2 | 14 | | 20 |
| 5. | Маркетинг территорий | 2 | 2 | 4 | | 8 |
| 6. | Маркетинговые исследования | 4 | 4 | 14 | | 22 |
| 7 | Интернет-маркетинг | 2 | 4 | 2 | | 8 |
| | Контроль: | | | | 36 | 36 |
| | Итого: | 34 | 34 | 76 | 36 | 180 |

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины:

Для освоения дисциплины обучающимся необходимо работать с лекционными материалами (конспектами лекций) и практическими заданиями, размещенными на образовательном портале ЭУК «Маркетинг для МЭ ФМО» - URL: <https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365>, основной и дополнительной литературой, выполнять задания на практических занятиях и в процессе самостоятельной работы, пройти текущие аттестации.

Дополнительные методические рекомендации по выполнению практических «Маркетинг для МЭ ФМО» - URL: <https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365> в виде индивидуальных комментариев и файлов обратной связи, сообщений форума и других элементов электронного курса.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

| № п/п | Источник |
|-------|--|
| 1 | Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник : [16+] / В.Т. Гришина, Л.А. Дробышева, Т.Л. Дашкова и др. ; под ред. Ю.В. Морозова, В.Т. Гришиной. – 9-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 446 с. : ил. – Режим доступа: – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495786 |

| | |
|---|---|
| 2 | Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / Под редакцией: Абаева А.Л., Алексунина В.А., Гуриевой М.Т. под ред. А. Л. Абаева, В. А. Алексунина, М. Т. Гуриевой. – 3-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 433 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600314 |
|---|---|

б) дополнительная литература:

| № п/п | Источник |
|-------|---|
| 3 | Нуралиев, С.У. Маркетинг : учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 362 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573174 |
| 4 | Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия : учебник / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич ; под ред. Т. Н. Парамоновой. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 283 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573164 |
| 5 | Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник / М. В. Акулич. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 352 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573342 |
| 6 | Синяева, И. М. Маркетинг услуг : учебник / И. М. Синяева, В. В. Синяев, О. Н. Романенкова ; под ред. Л. П. Дашкова ; Финансовый университет при Правительстве РФ. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 252 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573403 |

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет)*:

| № п/п | Источник |
|-------|---|
| 1 | Каталог ЗНБ ВГУ. – URL: https://lib.vsu.ru/ |
| 2 | ЭБС Издательства «Лань» – <URL: http://www.e.lanbook.com/ |
| 3 | ЭБС «Университетская библиотека Online» – <URL: http://www.biblioclub.ru/ |
| 4 | Евростат. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat |
| 5 | Мировая статистика. – URL: https://world-statistics.org/ |

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

| № п/п | Источник |
|-------|---|
| 1 | Конспекты лекций, размещенные ЭУК «Маркетинг для МЭ ФМО»/ - https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |
| 2 | Задания для практических занятий, размещенные на ЭУК «Маркетинг для МЭ ФМО»/ - URL: https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=9365 |

17. Образовательные технологии, используемые при реализации учебной дисциплины, включая дистанционные образовательные технологии (ДОТ, электронное обучение (ЭО), смешанное обучение):

Дисциплина реализуется с применением элементов электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭОиДОТ) («Электронный университет»).

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Специализированная мебель, проектор, ноутбук, экран

Программное обеспечение

Office Standard 2019 Single OLV NL Each AcademicEdition Additional Product,

Win Pro 10 32-bit/64-bit All Lng PK Lic Online DwnLd NR

Неисключительные права на ПО Dr. Web Enterprise Security Suite Комплексная защита Dr. Web Desktop Security Suite

19. Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестаций

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Компетенция(и) | Индикатор(ы) достижения компетенции | Оценочные средства | |
|--|---------------------------------|---|--|--|--|
| 1. | Сущность маркетинга | ОПК Способен анализировать и содержать только объяснять природу экономических процессов на микро и макро уровне | ОПК-3.1 Анализирует данные о внешних и внутренних факторах функционирования организации для поиска и объяснения причинно-следственных связей в экономических процессах | <i>Практические задания Теоретический опрос Контрольная работа</i> | |
| 2. | Маркетинг-микс | ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно управленческие решения в профессиональной деятельности | ОПК-4.3 Выбирает инструментальные средства для обоснования и реализации организационно управленческих решений | <i>Практические задания Теоретический опрос Контрольная работа</i> | |
| 3. | Поведение потребителей | | ОПК-3.1 ОПК-4.3 | <i>Практические задания Теоретический опрос Контрольная работа</i> | |
| 4. | Маркетинг услуг | | ОПК-3.1 ОПК-4.3 | <i>Практические задания Контрольная работа</i> | |
| 5. | Маркетинг территорий | | ОПК-3.1 ОПК-4.3 | <i>Практические задания</i> | |
| 6. | Маркетинговые исследования | | ОПК-3.1 ОПК-4.3 | <i>Практические задания</i> | |
| 7. | Интернет-маркетинг | | ОПК-3.1 ОПК-4.3 | <i>Практические задания Контрольная работа</i> | |
| Промежуточная аттестация, форма контроля – экзамен | | | | <i>Перечень вопросов, пример КИМ приведены в п.20.2</i> | |

20. Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания

20.1. Текущий контроль успеваемости

Контроль успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

20.1.1 Перечень практических заданий

Задание №1

Используя метод балловых оценок, определите розничную цену фенов «Philips» и «Scarlett», если для расчета себестоимости одного балла был принят фен «Philips», себестоимость которого 300 р. Балловая оценка параметров фенов указанных марок, представлена в табл.

| Марка | Долговечность | Надежность | Дизайн | Сумма баллов |
|------------|---------------|------------|--------|--------------|
| «Philips» | 42 | 20 | 28 | 90 |
| «Scarlett» | 40 | 25 | 31 | 96 |

Уровень рентабельности фена «Philips» составляет 25 % себестоимости, «Scarlett» – 30 % себестоимости; НДС – 18 %; торговая надбавка – 15 %.

Задание №2

Шведская компания Elektrolux – крупнейший производитель товаров в мире, лидер Европейского рынка (рыночная доля 20%). Группа Electrolux объединяет более 600 компаний в 40 странах мира, годовой оборот 80 млрд. шведских крон. В 80-е годы стратегия компании заключалась в обеспечении роста за счет приобретений. За 10 лет Electrolux купила около 200 фирм, вложив более 4 млрд. американских долларов. Политика приобретения особенно усилилась с целью завоевания новых рынков сбыта в Италии, США, Испании. В широком присутствии на мировом рынке руководство компании видит возможность усиления давления на конкурентов.

Для экономии размеров требуемых инвестиций в 80-е годы Electrolux создавала «свою империю» по всему миру, тем самым сокращая производственные расходы, затраты на дизайн и маркетинг.

В США компания потратила 250 млн. долл. на покупку зданий и сооружений, но новые фабрики появлялись не так быстро, как хотелось бы. Эти трудности усугублялись войной цен в конце 80-х годов, в ходе которой некоторые розничные фирмы порвали свои связи с Electrolux в пользу более дешевых предложений. Подобные проблемы поставили компанию в серьезное положение в начале 90-х годов.

Во втором квартале 1992 г. прибыль сократилась более чем наполовину. Компания Electrolux решила сконцентрировать свои усилия в бизнесе на электроприборах, где она особенно сильна. Неприбыльные области было решено диверсифицировать и сократить производство.

В продажах компании основное место занимают электроприборы. Ассортимент их достаточно широк. Это бытовые электроприборы (около 55% продаж): электроаппаратура, кондиционеры, утюги, оборудование для ванных, кухни, ухода за полом; электроприборы общественного пользования (кухонное оборудование, оборудование для промышленных прачечных, крупные морозильные камеры, оборудование для химчисток); оборудование для местного и сельского хозяйства, для садоводов; промышленное оборудование (для обработки различных материалов, безопасности автомобилей).

Кроме продукции, компания предлагает услуги: обслуживание любых приборов и оборудования, услуги прачечной и защитные устройства.

За последние годы продажи электрооборудования сократились, прибыли от реализации бытовых электроприборов и промышленного оборудования уменьшились почти вдвое. Единственно прибыльным остался сектор электрооборудования для общественного пользования, где прибыль возросла на 16% при увеличении продаж на 13% за последний год.

Каковы условия конкуренции на данном рынке?

Электротехническая промышленность характеризуется наличием крупных корпораций и их растущей концентрацией. В 80-е годы в результате слияния Philips и Whirlpool появился новый конкурент, который обошел по ряду показателей не только Electrolux, но и General Electric. Стратегия этой компании была направлена на улучшение качества и прибыльности производства, базируясь на трех главных принципах: следовать цели достижения эффективности производства путем улучшения качества продукции; промышленное приобретение относить на баланс компании; обновить структуру компании, для чего создать новую команду менеджеров. Новая компания наряду с General Electric была основным конкурентом Electrolux в США и Европе (где функционировало также и СП General Electric – GEC). В Германии пристального внимания заслуживает Bosch-Siemens. Все успешнее внедряются на европейский рынок Panasonic и Toshiba, но их деятельность сдерживается необходимостью инвестиций в промышленность европейских стран. Кроме того, за последние 20 лет их единственно новым продуктом были микроволновые печи, да и освоение крупных сегментов рынка требует значительного времени.

В поисках конкурентных преимуществ компании ищут новые и более эффективные пути развития, управления и использования своего превосходства. Philips – Whirlpool повышает качество обслуживания, гарантирует замену дефектного оборудования в течение 12 месяцев, причем гарантия действует независимо от страны приобретения товара покупателем. В Великобритании компания установила «Телефон заботы о клиентах». Снабжение запасными частями, предлагаемое в течение 10 лет, основано на единовременном платеже с премией. Вложенные клиентом средства в обслуживание возвращаются, если мастер не появится в течение двух рабочих дней после вызова.

Компания также предлагает финансовые услуги, включая рассрочку платежа, финансирование операций и др.

В условиях сильного давления конкурентов компания Electrolux считает устоявшейся маркетинговой реальностью свое стремление стать крупным поставщиком электронного оборудования и войти в тройку основных производителей электроприборов. Директор по маркетингу считает, что этого можно достичь путем крупномасштабной экономической экспансии и максимального использования сильных сторон, конкурентов. Традиции компании диктуют, что основной целью ее деятельности должен стать высококачественный продукт. Новый товар должен быть результатом усилий отдела маркетинга, службы НИОКР и отдела развития.

Ключ к успеху в маркетинге – в единстве сильного продукта и его марки, конкурентоспособных цен и эффективной системы логистики. Для достижения целей компании был разработан трехгодичный маркетинговый план в разбивке по рыночным сегментам. При этом план на два года был проработан детально, а на третий год составлен прогноз. Была разработана программа комплексного исследования рынка, цель которой – выявление основных групп клиентов и обеспечение продолжительного наблюдения за рынком розничной торговли. Сегментация европейского рынка электроприборов осложняется множеством культурных и национальных различий. Производителям приходится подстраиваться под вкус и требования потребителей. Так, пользователи стиральных машин в Англии предпочитают машины с передней загрузкой, в то время как французы — сверху машины. Скорость вращения центрифуги в Италии должна быть ниже, чем в Германии, что связано с климатическими различиями в этих странах.

Необходимо учитывать и движение «зеленых», которое оказывает довольно сильное противодействие производству холодильников, так как они выделяют в атмосферу фреон, разрушающий озоновый слой. Что же касается стиральных машин, «зеленые» протестуют против загрязнения воды и ее повышенного расхода. Electrolux придает сегментации первостепенное значение в маркетинге, считая ее единственным способом для правильной оценки ситуации на рынке. Компания использует метод «global scan» (всеобъемлющий взгляд), который позволяет им решить такие вопросы, как стоимость, мнение, отношение, ожидание, поведение клиентов, сходство и различие между ними. Полученная информация и ее правильное использование дают возможность сократить издержки на маркетинг и повысить его эффективность.

Основные особенности комплекса маркетинга компании Electrolux сводятся к следующим положениям.

Позиционирование товара основывается на принципе достижения технологического и качественного лидерства на рынке электротехнических товаров. Отличительные преимущества обеспечиваются как в расчете на различных торговцев, так и на потребителей. И в том, и в другом случаях акцент делается на такие параметры, которые помогут создать положительный имидж фирмы, превосходящий конкурентов.

Так же, как и конкуренты, Electrolux признает важность послепродажного обслуживания, скорости доставки, условий платежа. Компания в своей практике использует как международные (Electrolux, Zanussi), так и региональные марочные названия, что позволяет учитывать местные традиции и различия, хотя не исключается применение международной марки.

Организация маркетинговой деятельности построена таким образом, что за каждую марку отвечает один управляющий, в компетенцию которого входит контроль за реализацией соответствующего комплекса маркетинга и соответствием товара образцам марки.

Товарная политика. Отдел маркетинга сотрудничает с отделом развития и службой НИОКР для того, чтобы производимые товары в наибольшей степени соответствовали ожиданиям клиентов. К традиционному набору стандартных требований (хорошее качество, экономичность в использовании, соответствующие размеры) в последнее время добавился повышенный интерес к дизайну. Капризные клиенты утверждают, что хороший дизайн улучшает творческий климат и повышает эффективность труда. Нередко дизайн нового товара играет ключевую роль в повышении спроса.

Ценовая политика. Как Electrolux, так и его конкуренты устанавливают цены на свою продукцию для разных сегментов. Для каждого сегмента Electrolux предлагает три-четыре варианта товаров, предназначенных для соответствующих уровней дохода покупателей, что позволяет охватить сегмент полностью.

Дистрибьюционная политика. Компания считает важнейшими компонентами своего рыночного успеха сотрудничество и создание тесных деловых контактов с участниками каналов распределения.

В связи с этим необходима координация всей сбытовой сети от производства до потребления с учетом предоставления услуг потребителю на разных уровнях распределения. Таким образом, клиент становится не только потребителем продукта, но и услуг всей этой цепочки.

Выбор канала распределения компания связывает с позиционированием товара, маркетинговой инфраструктурой и тенденциями рынков.

На рынках, где прослеживается обычай концентрации розничной торговли, естественно, число контактов значительно сокращается. Например, в Англии шесть фирм розничной торговли электротоварами контролируют две трети этого рынка.

Коммуникативная политика. В стратегии продвижения товара внимание концентрируется вокруг отдельных фирм, а не корпораций в целом. Практикуются сделки с местными компаниями, поэтому соблюдаются местные культурные обычаи. Однако многие европейские страны не любят американизмов в рекламе, поэтому реклама адаптируется с учетом рынка.

Вопросы и задания:

1. Каковы рыночные стратегии конкурирующих фирм на рынке электроприборов?
2. Каким образом компании обеспечивают свои конкурентные преимущества? Как это отражается в позиционировании товара?
3. Каким образом компания Electrolux использует преимущества торговых марок?
4. Какие сильные стороны деятельности конкурентов использует компания Electrolux?
5. Какие факторы учитывает компания Electrolux при разработке плана маркетинга и в чем особенность ее планирования?
6. Проанализируйте принципы комплекса маркетинга Electrolux и укажите ее сильные и слабые стороны, учитывая позиции конкурентов. Какие направления совершенствования вы могли бы порекомендовать по всем составляющим комплекса маркетинга для упрочения рыночных позиций компании?

Задание 3.

Имидж – символический образ объекта, основанный на результатах обработки информации. Составляющими частями имиджа являются имиджевые характеристики. Различают персональный имидж и имидж корпоративный. Персональный имидж – субъективный образ личности, который воспринимается окружающими. Имидж организации – это целостное ее восприятие различными группами общественности, формирующееся на основе информации о различных сторонах деятельности организации.

Имидж и репутация понятия достаточно близкие, тесно связаны, однако ставить знак равенства между ними не следует.

Задание. Считается, что грамотно сформированный позитивный имидж фирмы увеличивает доверие к ее товарам и услугам. Недавние исследования показали, что 77% руководителей российских предприятий уверены, что положительный имидж способствует росту продаж.

Производственная компания ОАО «Престиж» провела оценку корпоративного имиджа, воспользовавшись услугами консалтингового агентства. Оценка проводилась ведущими экспертами и сопоставлялась с мнением Генерального директора. Итоговые данные оценки представлены в таблице.

Оценка параметров корпоративного имиджа

| Параметры корпоративного имиджа, выделенные агентством | Соответствие параметров позитивному имиджу | |
|--|--|-------------------------------|
| | мнение экспертов | мнение генерального директора |
| Имидж компании у потребителей | | |
| Качество, дизайн, характеристики продукции | соответствуют не полностью | соответствуют не полностью |
| Известность торговой марки | соответствуют не полностью | полностью соответствуют |
| Сервисные услуги | соответствуют слабо | соответствует не полностью |
| Система скидок | соответствует не полностью | |
| Цена на продукцию | соответствует слабо | |
| Представления потребителей о заявленной миссии и стратегиях компании | соответствует слабо | |
| Фирменный стиль | соответствует не полностью | |
| Бизнес-имидж компании | | |
| Уровень лояльности компании к партнерам | соответствует не полностью | соответствует не полностью |
| Надежность компании | | полностью соответствует |
| Уровень престижности компании | | |
| Представления партнеров о заявленной миссии и стратегиях компании | соответствует слабо | соответствует не полностью |
| Информационная открытость компании | соответствует не полностью | соответствует не полностью |
| Внутренний имидж компании | | |
| Уровень лояльности руководства к персоналу | соответствует не полностью | соответствует не полностью |
| Уровень информационной открытости руководства | соответствует слабо | |
| Предоставленные социальные гарантии | соответствует не полностью | |
| Возможность карьерного роста | | |
| Система заработной платы и морального стимулирования | соответствует слабо | |
| Моральная атмосфера в компании | соответствует не полностью | полностью соответствует |
| Социальный имидж компании | | |
| Проводимые компанией социальные акции | соответствует не полностью | соответствует не полностью |
| Соблюдение компанией экологических стандартов | | |

| | | |
|--|----------------------------|----------------------------|
| Количество предоставляемых рабочих мест | соответствует слабо | соответствует слабо |
| Имидж для государственных структур | | |
| Значимость продукции компании для региона | соответствует не полностью | полностью соответствует |
| Законопослушность компании | | соответствует не полностью |
| Представления региональной администрации о заявленной компанией миссии | | полностью соответствует |
| Открытость компании неформальным контактам | | полностью соответствует |

Вопросы и задания:

1. Проанализируйте имидж ОАО «Престиж», сформировавшийся у потребителей, партнеров, госструктур, внутренний имидж.
2. В силу каких причин имидж компании не вполне соответствует позитивному?
3. Представления генерального директора о компании по различным параметрам отличаются от суждений экспертов. Чем это объясняется?
4. Разработайте мероприятия по формированию положительного корпоративного имиджа компании для потребителя, партнеров, персонала.
5. Каким образом обеспечение строгого выполнения договорных обязательств может сказаться на имидже и репутации компании?

Задание 4

Российская компания занимается разработкой программного обеспечения для нужд бухгалтерского учета в различных сферах деятельности. Руководство компании рассматривает различные варианты возможной диверсификации и дальнейшего роста. Предложите руководству компании возможные направления диверсификации, учитывая следующие правила:

- Любой диверсификации должна предшествовать наработка определенного опыта в конкретной сфере;
- Смежная диверсификация менее рискованна, нежели несвязанная. Поэтому есть смысл начинать экспериментирование с первого вида;
- Для осуществления диверсификации нужны дополнительные, избыточные ресурсы.

Оцените возможные риски, связанные с каждым из предложенных направлений деятельности.

Задание 5

На рынке авто-косметики Приморского края представлена продукция нескольких поставщиков.

Компания А – поставщик лидер, продукция которого занимает 80% рынка. Товары поставщика представлены во всех массовых сегментах рынка по средним ценам, пользуются высоким спросом и являются локомотивными товарами для розничных магазинов.

Компании В, С, D – занимают 15% рынка, имея в ассортименте по несколько профессиональных узкопрофильных продуктов, с которыми часто увязывают всю торговую марку поставщика. Нередко компании прибегают к созданию продуктов-двойников, повторяющих товары Компании А.

Компании Е, F – занимают 5% рынка, продавая высокотехнологичные товары класса Premium с максимальной наценкой.

Розничные магазины настроено относятся к предложению ввести новые товары в ассортимент.

На вас вышел новый поставщик (Компания G), предлагающий огромный ассортимент продукции, сопоставимый с предложением Компании А. Цена на продукцию Компании

G в рознице на 15-20% выше, чем у продукции Компании А, но новый поставщик утверждает, что их продукция высокотехнологична и по качеству соответствует премиальному сегменту.

Опишите стратегию, которую вы будете использовать, воспользовавшись услугами нового поставщика на рынке Приморского края.

Задание 6

Дистрибьютор кормов для животных получил заявку на приобретение 3-х видов компа от птицефабрик «Волжанка» и «Главпродукт». Максимальная цена, которую готовы заплатить птицефабрики за каждый вид корма, показана в табл.

Максимальная цена для птицефабрик, тыс. руб. за центнер

| Вид корма | Птицефабрики | |
|-------------------|--------------|---------------|
| | «Волжанка» | «Главпродукт» |
| Для кур | | |
| Смесь PSB/Starter | 12 | 18 |
| Смесь PSB/Grover | 25 | 10 |
| Для индеек | | |
| Смесь Су-1 | 22 | 25 |
| Смесь Су-2 | 30 | 27 |

Дистрибьютор рассматривает три варианта стратегии ценообразования:

1. Стратегия внедрения на рынок. Она предполагает установление цен на каждый вид корма на минимальном уровне: за смесь PSB/Starter – 12 т. р, за PSB/Grover – 10 т. р., за смесь Су-1 – 22 т.р., за смесь Су-2 – 27 т.р.

2. Стратегия «снятия сливок». Она предполагает установление цен на каждый вид корма на максимально возможном уровне: за смесь PSB/Starter – 18 т. р, за PSB/Grover – 25 т. р., за смесь Су-1 – 25 т.р., за смесь Су-2 – 30 т.р.

3. Стратегия «пакетного ценообразования», которая предполагает установление цены за «пакет» из смесей для кур 28 т.р., за «пакет» из смесей для индеек 51 т.р.

Задание:

Рассчитайте выручку, которую получит дистрибьютор при каждой стратегии ценообразования. Сделайте вывод о том, какую стратегию ценообразования необходимо выбрать дистрибьютору.

Задание 7

Отделом маркетинга компании «Пластформ» получены следующие данные по каналам распределения.

Данные по каналам распределения компании «Пластформ», млн. руб.

| | Универмаги | Торговые сети | Дискаунтеры |
|-----------------------------------|------------|---------------|-------------|
| Объем продаж | 7,5 | 12,5 | 15 |
| Стоимость проданных товаров | 4,4 | 8,8 | 6,8 |
| Валовая прибыль | | | |
| Расходы | | | |
| Хранение | 0,7 | 1,6 | 1,3 |
| Транспортировка | 0,3 | 0,7 | 0,5 |
| Личные продажи | 0,2 | 1 | 1,4 |
| Реклама | 0,2 | 1 | 1 |
| Стимулирование сбыта | 0,2 | 0,6 | 0,7 |
| Чистая прибыль | | | |
| Отношение прибыли к объему продаж | | | |

Задание:

1. Рассчитайте валовую прибыль, чистую прибыль и отношение прибыли к объему продаж по каждому каналу распределения.
2. Выберите канал распределения для компании «Пластформ» по критерию эффективности.

Примеры тестовых заданий

1. Маркетинговая среда предприятия является:
 - A) частью его микросреды
 - B) частью его макросреды
 - C) все ответы верны
 - D) правильного ответа нет
 - E) совокупность микро и макросреды +
2. На каком этапе жизненного цикла товара фирма начинает получать прибыль:
 - A) Внедрение на рынок
 - B) Рост +
 - C) Спад
 - D) Зрелость
3. Какая стратегия ценообразования применяется в следующих условиях: высокие первоначальные расходы, уникальные свойства товара, ограниченные мощности, неэластичный спрос, барьеры для входа конкурентов в сегмент рынка, высокие затраты по привлечению (переключению) клиентов:
 - a) Ценовой дискриминации
 - b) Снятия сливок +
 - c) Проникновения
 - d) Премиальная
4. Любое имя, термин, знак, символ, рисунок, образ, цвет или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного производителя (производца) или их группы и их дифференциации от услуг и товаров конкурентов – это:
 - a) Торговая марка +
 - b) Товарный знак
 - c) Товар по замыслу
 - d) Товар в реальном исполнении
5. Группа товаров, тесно связанных между собой либо в силу схожести их функционирования, либо в силу того, что их продают одним и тем же группам клиентов, или через одни и те же типы торговых заведений, или в рамках одного и того же диапазона цен, называется:
 - a) Товарный ассортимент +
 - b) Ассортиментная матрица
 - c) Бренд
 - d) Товарное семейство
6. Размещение товара в максимальном количестве торговых точек носит название:
 - a) Интенсивного распределения +
 - b) Селективного распределения
 - c) Эксклюзивного распределения
 - d) Выборочного распределения

7. Рекламные материалы, размещенные в местах продажи товаров, главной целью которых является популяризация определенного продукта или всего бренда, торговой марки – это:
- a) POS-материалы (point of sales)+
 - b) Баннеры
 - c) Наружная реклама
 - d) Элементы связей с общественностью
8. Что определяет длину каналов распределения
- a) количество посредников от производителя до потребителя +
 - b) полноту охвата товародвижения
 - c) количество посредников на одном уровне звена
 - d) качество каналов товародвижения
9. Девелоперская компания с помощью опроса смогла выявить сегмент потребителей, для которых самыми важными характеристиками при выборе жилья являются: доступ к объектам социальной инфраструктуры, современный и модный дизайнерский ремонт, хороший вид из окна. В данном случае компания использовала следующий признак сегментирования? Ответ: на основе искомых выгод
10. Под емкостью рынка понимают? Ответ: возможный объем реализации товара при данном уровне и соотношении цен и предложения
11. Наиболее распространенными требованиями к выбору рыночного сегмента являются (перечислите 3 требования): Ответ: измеримость, устойчивость, доступность, достаточный размер
12. Определите GRP (gross rating points), если численность реальной зрительской аудитории данной передачи составляет 22500 человек, а общая численность зрителей – 150 000 человек, а рекламная кампания предполагает 20 выходов рекламного ролика в данной передаче. Ответ: $(22500/150000)*20=300 \%$
13. Назовите основные целевые аудитории брендинга территорий? Ответ: жители, туристы, инвесторы
14. В январе 2021 года компания запустила приложение с платными учебными курсами в формате микрообучения. Смотришь короткие обучающие ролики до 5 минут, когда есть свободное время в любом месте со своего смартфона. Компания размещает рекламу в ВК, в поисковой сети Яндекс, у блогеров. В марте 2021 года маркетолог потратил на рекламу в ВК 500 тыс. руб. Валовая прибыль, полученная от приложения за март, 600 тыс. руб. Рассчитайте показатель ROI (рентабельность вложений) для рекламы, купленной в ВК в марте.
Ответ: 120%
Решение: $600/500*100%=120\%$
15. Вы являетесь маркетологом на машиностроительном предприятии и Вам необходимо выбрать канал распределения продукции. Дайте характеристику возможного каналов сбыта для мостовых конструкций, которые производятся на предприятии.
Ответ: прямой канал сбыта
16. В чем основные отличия рынков B2B и B2C:
- a) Объем закупок
 - b) Более сложный процесс принятия решения
 - c) Производный спрос
 - d) Более тесные отношения между покупателем и продавцом
 - e) Все перечисленное верно +

17. Какого элемента нет в комплексе интегрированных маркетинговых коммуникаций:
- a) Реклама
 - b) Связи с общественностью
 - c) Стимулирование сбыта
 - d) Распределение +

18. Фокус-группа – это:
- A) Группа потребителей, наиболее активно влияющая на принятие решения о покупке
 - B) Метод маркетингового исследования+
 - C) Разновидность целевой аудитории компании
 - D) Группа, на которой фокусируется компания при проведении рекламных мероприятий

19. Что такое таргетинг?
- A) Выбор целевых рынков+
 - B) Разделение потенциальных потребителей на группы
 - C) Выделение товара фирмы среди товаров-аналогов в данном сегменте рынка
 - D) Отправка индивидуального коммерческого предложения

20. Какова главная задача стимулирования сбыта?
- a) А. Мотивация всех участников процесса сбыта +
 - b) Б. Информирование потребителей о продукте
 - c) В. Привлечение новых партнеров
 - d) Г. Все перечисленное

21. Особенность политико-правовой среды, которую фирме необходимо учитывать:
- a) избирательное законодательство соответствующей страны;
 - b) политическая стабильность+
 - c) количество партий, принимающих участие в политической борьбе;
 - d) сроки функционирования законодательной и исполнительной власти между выборами;
 - e) все перечисленное.

22. Какую стратегию охвата рынка следует использовать при однородности товаров фирмы?
- a) недифференцированный маркетинг;+
 - b) дифференцированный маркетинг;
 - c) массовый маркетинг;
 - d) концентрированный маркетинг;
 - e) интегрированный маркетинг.

23. Что входит в классическую модель 4C?
- a) A. Coverage (Покрытие)
 - b) B. Communication (Коммуникация)+
 - c) C. Clarification (Пояснение)
 - d) D. Complexity (Сложность)

24. Используя матрицу И.Ансоффа, определите, какую стратегию роста будет использовать компания, если выходит на уже существующий рынок с существующим у компании товаром? Каковы шансы на успех такой стратегии? Ответ: стратегия проникновения, шансы 1:2 или 50%
25. Как называется ценовая стратегия, при которой происходит установление разных цен на различные единицы одного и того же товара для одного или разных покупателей? (Ответ: ценовая дискриминация)
26. Перечислите целевые аудитории при проведении мероприятий по стимулированию сбыта (Ответ: существующие и потенциальные клиенты, посредники, собственный торговый персонал)
27. Какая стратегия ценообразования применяется при следующих условиях: высокие первоначальные расходы, уникальные свойства товара, ограниченные мощности, неэластичный спрос, барьеры для входа конкурентов в сегмент рынка, высокие затраты по привлечению (переключению) клиентов? Ответ: снятие сливок
28. Оцените уровень потребительской лояльности NPS, если известно, что по результатам проведенного опроса, в категорию «критики» попали 56,76% респондентов, к категории «нейтральные» были отнесены 21,48 %, а к «промоутерам» - 21,76 %. (NPS = 35,00 % - 32,35 % = 2,65%)
29. К какой категории согласно матрице BCG относится стратегическая бизнес-единица, если объем продаж в текущем году составляет 240 млн. долл., объем продаж основного конкурента – 310 млн. долл., темп роста рынка высокий и превышает 170%. (ответ: знаки вопроса / трудны дети/ дикие кошки – все три варианта верны)
30. Рассчитайте показатель ROI, если известно, что на маркетинговые цели в текущем году было затрачено 320 тыс долл., при этом выручка после проведения маркетинговых мероприятий составила 500 тыс. долл. $(500-320)/320=56,25\%$
31. С помощью расчета какого показателя проводится XYZ-анализ ассортимента в маркетинге? (коэффициент вариации)
32. Компания производит надувные лодки. Цена лодки 2500 долл., себестоимость 1000 долл., на рекламу было потрачено 150 долл. В результате получено 2 заказа. Рассчитать ROMI (ROI) Ответ: $2*2500-2*1000=3000$ долл. $(3000-150)/150*100\%=197\%$

20.1.3 Контрольные работы

Вариант №1

1. Проанализируйте состав и структуру комплекса маркетинга
2. Приведите основные факторы, влияющие на ценовую политику компании
3. Приведите основные требования к товару на рынке

Вариант №2

1. Охарактеризуйте состав и структуру маркетинговой среды
2. Приведите пример SWOT-анализа
3. Охарактеризуйте основные инструменты коммуникации на рынке

Вариант №3

1. Проанализируйте основные виды каналов распределения продукции
2. Сравните рынки потребительских и промышленных товаров
3. Охарактеризуйте особенности некоммерческого маркетинга

Контрольные работы проводятся в письменной форме.

Для оценивания результатов обучения на экзамене используется 4-х балльная шкала: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

20.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования.

На первом этапе промежуточной аттестации предлагается комплекс параллельных заданий, равномерно возрастающей трудности, специфической формы и определенного содержания, позволяющий качественно и эффективно измерить уровень и оценить структуру подготовленности обучающихся.

Диагностические задания рекомендуются к использованию при проведении диагностических работ с целью оценки остаточных знаний по результатам освоения данной дисциплин. Первые позиции в тесте должны занимать наиболее легкие задания, сложное задание может снизить готовность обучающегося решить тест;

Задания должны различаться между собой по стилю, формату;

Степень сложности заданий должна возрастать к концу теста;

В тесте отсутствуют подсказки в других заданиях;

Инструкции к выполнению тестовых заданий содержатся в самом задании, должны быть предельно точны, корректны, понятны.

Тестирования проводятся по соответствующим КИМам, сформированных из заданий текущей аттестации. Каждый КИМ содержит от 5 вопросов с выбором одного или нескольких правильных ответов, 5 вопросов, предполагающих краткий ответ, 5 вопросов – с алгоритмом решения задач.

Время проведения тестирования, в зависимости от раздела, определяется преподавателем.

Критерии и шкалы оценивания:

Для оценивания выполнения заданий используется балльная шкала:

1) тестовые задания:

– средний уровень сложности (в формулировке задания перечислены все варианты ответа *(на Образовательном портале «Электронный университет ВГУ» реализованы с помощью вопросов следующих типов: множественный выбор, верно/неверно, на соответствие, все или ничего)*):

• 1 балл – указан верный ответ;

• 0 баллов – указан неверный ответ, в том числе частично.

– повышенный уровень сложности (в формулировке задания отсутствуют варианты ответа *(на Образовательном портале «Электронный университет ВГУ» реализованы с помощью вопросов следующих типов: короткий ответ, числовой ответ)*):

• 2 балла – указан верный ответ;

• 0 баллов – указан неверный ответ, в том числе частично.

2) расчетные задачи, ситуационные, практико-ориентированные задачи / мини-кейсы (на Образовательном портале «Электронный университет ВГУ» реализованы с помощью вопросов типа эссе):

– средний уровень сложности:

• 5 баллов – задача решена верно (получен правильный ответ, обоснован (аргументирован) ход решения);

• 2 балла – решение задачи содержит незначительные ошибки, но приведен правильный ход рассуждений, или получен верный ответ, но отсутствует обоснование хода ее решения, или задача решена не полностью, но получены промежуточные результаты, отражающие правильность хода решения задачи, или, в случае если задание состоит из решения нескольких подзадач, 50% которых решены верно;

• 0 баллов – задача не решена или решение неверно (ход решения ошибочен или содержит грубые ошибки, значительно влияющие на дальнейшее изучение задачи).

– повышенный уровень сложности:

- 10 баллов – задача решена верно (получен правильный ответ, обоснован (аргументирован) ход решения);
- 5 баллов – решение задачи содержит незначительные ошибки, но приведен правильный ход рассуждений, или получен верный ответ, но отсутствует обоснование хода ее решения, или задача решена не полностью, но получены промежуточные результаты, отражающие правильность хода решения задачи;
- 0 баллов – задача не решена или решение неверно (ход решения ошибочен или содержит грубые ошибки, значительно влияющие на дальнейшее изучение задачи).

3) эссе (на Образовательном портале «Электронный университет ВГУ» реализованы с помощью вопросов типа эссе):

- 10 баллов – содержание эссе соответствует заявленной теме, а также не менее 6 нижеуказанным показателям;
- 8 баллов – содержание эссе соответствует заявленной теме, а также не менее 4 нижеуказанным показателям, частично не менее 3 показателям;
- 5 баллов – содержание эссе соответствует заявленной теме, а также частично не менее 6 показателям;
- 2 балла – содержание эссе соответствует заявленной теме, а также частично не менее 4 показателям;
- 0 баллов – содержание эссе не соответствует заявленной теме или более чем 3 показателям.

Показатели оценивания:

- полнота раскрытия темы;
- наличие в работе позиции ее автора;
- аргументированность выдвинутого тезиса работы;
- четкость, логичность, смысловое единство изложения;
- обоснованность выводов;
- грамотность изложения.

Закрытые вопросы:

ОПК-3.1 Анализирует данные о внешних и внутренних факторах функционирования организации для поиска и объяснения причинно-следственных связей в экономических процессах

1.1. (ОПК-3.1.)

Методикой, позволяющей проанализировать влияние факторов внешней среды на деятельность организации, является:

- PEST-анализ;
- SWOT-анализ;
- многоугольник конкурентоспособности;
- анализ уникального торгового предложения.

Ответ: PEST-анализ

1.2. (ОПК-3.1.)

Отбор целевых рынков это:

- определение места продажи товара;
- определение способа продвижения товара;
- поиск группы или групп покупателей, на удовлетворение потребностей которых организация ориентируется;
- удовлетворение потребностей всех без исключения потребителей.

Ответ: поиск группы или групп покупателей, на удовлетворение потребностей которых организация ориентируется

1.3. (ОПК-3.1.)

Что представляет собой анализ конкурентной среды?

- Сопоставление цен на товары / услуги организаций, конкурирующих на рынке;
- Изучение деятельности конкурентов на рынке;
- Анализ конкурентной стратегии;
- Исследование потребностей и предпочтений потребителей.

Ответ: Изучение деятельности конкурентов на рынке

1.4. (ОПК-3.1.)

К какому виду маркетинговых исследований рынка относится изучение справочников и статистической литературы?

- Кабинетное исследование;
- Полевое исследование;
- Панельное исследование;
- Поисковое исследование.

Ответ: Кабинетное исследование

1.5. (ОПК-3.1.)

К элементам SWOT анализа НЕ относятся:

- Сильные стороны;
- Слабые стороны;
- Риски;
- Возможности.

Ответ: Риски

1.6. (ОПК-3.1.)

К маркетинговым аналитическим методикам относится:

- Статистический анализ отраслевых рынков;
- Функциональный анализ рыночной среды;
- Агрегирование рынков;
- Анализ пяти конкурентных сил по М. Портеру.

Ответ: Анализ пяти конкурентных сил по М. Портеру

Открытые вопросы:

2.1. (ОПК-3.1.)

О какой концепции маркетинга идет речь?

Компания старается продать все товары, которые производит, вместо того, чтобы ориентироваться на запросы потребителей. Подобная агрессивная программа продаж создает очень высокие риски.

Ответ: Сбытовая

2.2. (ОПК-3.1.)

Если деление потребителей на группы производится по типу личности и мотивации поведения, то такой критерий сегментирования называется _____

Ответ должен состоять из прилагательного в единственном числе.

Ответ: психографический

2.3. (ОПК-3.1.)

Выбор наиболее выгодной рыночной позиции товара по сравнению с конкурентами, поиск его уникальных отличий, значимых для целевой аудитории, очень важен для любого производителя. Этот процесс называется _____.

Ответ: позиционирование

2.4. (ОПК-3.1.)

Для построения матрицы БКГ необходимо рассчитать темп роста рынка для товара А.

Если в прошлом году было продано 51451 шт. товара, а в этом году — 44740 шт., то какова будет величина темпа роста рынка товара А?

Ответ укажите в виде целого числа, без указания единиц измерения.

Пример решения: Темп роста рынка товара = $(51451/44740)*100\% = 115$

Ответ: 115

2.5. (ОПК-3.1.)

Компания, производящая косметику вывела на рынок новую маску для лица высокого качества, по более низким ценам и массовыми партиями, в отличие от основных конкурентов на данном рынке. Продажи товара выросли в несколько раз, и компании стало труднее удовлетворять растущий спрос вкупе с высокими расходами на производство товара.

Какой тип маркетинга стоит предпринять компании?

Ответ должен состоять из существительного в единственном числе.

Ответ: демаркетинг

2.6. (ОПК-3.1.)

Определить наиболее предпочтительный сегмент рынка

| Характеристика сегмента | Сегмент 1 | Сегмент 2 | Сегмент 3 |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Емкость, тыс. ед. | 3000 | 1800 | 1300 |
| Предполагаемая доля рынка | 1/30 | 1/20 | 1/10 |

Пример решения:

$$Q_1 = 3000 \times 1/30 = 100$$

$$Q_2 = 1800 \times 1/20 = 90$$

$$Q_3 = 1300 \times 1/10 = 130$$

Следовательно, третий сегмент рынка предпочтительнее

Ответ: третий сегмент

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

Индикаторы достижения компетенции:

– ОПК-4.3 Выбирает инструментальные средства для обоснования и реализации организационно-управленческих решений;

Закрытые вопросы:

1.1. (ОПК-4.3)

Выберите правильный вариант ответа

Маркетинговая среда предприятия является:

- а) частью его микросреды
- б) частью его макросреды
- в) все ответы верны
- г) правильного ответа нет
- д) совокупность микро и макросреды

1.2. (ОПК-4.3)

Выберите правильный вариант ответа.

На каком этапе жизненного цикла товара фирма начинает получать прибыль:

- а) Внедрение на рынок
- б) Рост
- в) Спад
- г) Зрелость

1.3. (ОПК-4.3)

Выберите правильный вариант ответа.

Какая стратегия ценообразования применяется в следующих условиях: высокие первоначальные расходы, уникальные свойства товара, ограниченные мощности, неэластичный спрос, барьеры для входа конкурентов в сегмент рынка, высокие затраты по привлечению (переключению) клиентов:

- е) Ценовой дискриминации
- ф) Снятия сливок
- г) Проникновения
- h) Премиальная

1.4. (ОПК-4.3)

Выберите правильный вариант ответа

Любое имя, термин, знак, символ, рисунок, образ, цвет или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного производителя (продавца) или их группы и их дифференциации от услуг и товаров конкурентов – это:

- е) Торговая марка
- ф) Товарный знак
- г) Товар по замыслу
- h) Товар в реальном исполнении

1.5. (ОПК-4.3)

Выберите правильный вариант ответа

Группа товаров, тесно связанных между собой либо в силу схожести их функционирования, либо в силу того, что их продают одним и тем же группам клиентов, или через одни и те же типы торговых заведений, или в рамках одного и того же диапазона цен, называется:

- е) Товарный ассортимент
- ф) Ассортиментная матрица
- г) Бренд

h) Товарное семейство

Открытые задания:

2.1 (ОПК-4.3)

Девелоперская компания с помощью опроса смогла выявить сегмент потребителей, для которых самыми важными характеристиками при выборе жилья являются: доступ к объектам социальной инфраструктуры, современный и модный дизайнерский ремонт, хороший вид из окна. В данном случае компания использовала следующий признак сегментирования?

Ответ: на основе искомых выгод

2.2 (ОПК-4.3)

Под емкостью рынка понимают?

Ответ: возможный объем реализации товара при данном уровне и соотношении цен и предложения

2.3 (ОПК-4.3)

Наиболее распространенными требованиями к выбору рыночного сегмента являются (перечислите 3 требования):

Ответ: измеримость, устойчивость, доступность, достаточный размер

2.4 (ПК-4.3)

Определите GRP (gross rating points), если численность реальной зрительской аудитории данной передачи составляет 22500 человек, а общая численность зрителей – 150 000 человек, а рекламная кампания предполагает 20 выходов рекламного ролика в данной передаче.

Ответ: 300 %

Решение: $(22500/150000)*20=300 \%$

2.5 (ПК-4.3)

Назовите основные целевые аудитории брендинга территорий?

Ответ: жители, туристы, инвесторы

2.6 (ПК-4.3)

В январе 2021 года компания запустила приложение с платными учебными курсами в формате микрообучения. Смотришь короткие обучающие ролики до 5 минут, когда есть свободное время в любом месте со своего смартфона. Компания размещает рекламу в ВК, в поисковой сети Яндекс, у блогеров. В марте 2021 года маркетолог потратил на рекламу в ВК 500 тыс. руб. Валовая прибыль, полученная от приложения за март, 600 тыс. руб. Рассчитайте показатель ROI (рентабельность вложений) для рекламы, купленной в ВК в марте.

Ответ: 120%

Решение: $600/500*100%=120\%$

2.7 (ПК-4.3)

Вы являетесь маркетологом на машиностроительном предприятии и Вам необходимо выбрать канал распределения продукции. Дайте характеристику возможного каналов сбыта для мостовых конструкций, которые производятся на предприятии.

Ответ: прямой канал сбыта

Б1.О.28 Основы финансового контроля

2.1 (ОПК-4.1)

Укажите, верно ли утверждение (да / нет).

«Одним из органов, осуществляющих внешний контроль в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в Российской Федерации, является Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг)».

Ответ: да

2.2 (ОПК-4.1)

Вставьте пропущенное слово.

При проведении ревизии расчетов с покупателями и заказчиками выявлено занижение суммы задолженности одного из покупателей на 20 тыс. руб. Указанный факт привел к искажению статьи «_____ задолженность» бухгалтерского баланса.

Ответ: дебиторская

2.3 (ОПК-4.1)

Укажите, верно ли утверждение (да / нет).

«Анализ рентабельности деятельности организации в целях оценки рисков искажения показателей прибыли проверяемого экономического субъекта является примером аналитических процедур».

Ответ: да

Промежуточная аттестация по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

Перечень вопросов к экзамену:

1. Сущность маркетинга. Развитие маркетинга в России
2. Характеристика рынка промышленных товаров (B2B)
3. Концепции маркетинга
4. Сущность распределительной политики
5. Содержание конкурентного анализа
6. Основные этапы развития маркетинга как науки
7. Виды каналов распределения продукции
8. Понятие и виды комплекса маркетинга
9. Виды маркетинга в зависимости от спроса
10. Мультиатрибутивные модели: сущность и виды
11. Методы маркетинговых исследований
12. Понятие торговой марки, бренда
13. Жизненный цикл товара и его разновидности
14. Маркетинговые исследования. Основные понятия
15. Правила составления анкеты
16. Охват рынка каналами распределения
17. Маркетинг услуг. Сущность и характеристики услуг
18. Ценовая политика в маркетинге
19. Стимулирование сбыта: виды, основные целевые аудитории
20. Модели маркетинга услуг (Д. Ратмела, П. Эйглие и Е. Лангеарда, К. Гренрооса, Ф. Котлера)
21. Этапы становления маркетинга услуг и основные подходы к классификации услуг
22. Методы установления цены
23. Поведение потребителей. Этапы принятия решения о покупке
24. Основные факторы, определяющие чувствительность к цене
25. Основные инструменты продвижения
26. Основные факторы, оказывающие влияние на поведение потребителей
27. Содержание и цели маркетингового анализа
28. Основные типы потребителей
29. Лояльность как основной показатель удержания потребителей. Виды лояльности
30. Принятие товара-новинки
31. Особенности телевизионной и радиорекламы
32. Исследование микросреды предприятия (внутреннего окружения)
33. Исследование макросреды предприятия. Понятие STEP, SWOT-анализа
34. Особенности печатной и наружной рекламы
35. Основные ценовые стратегии
36. Связи с общественностью в коммуникативной политике компании

Пример контрольно-измерительного материала

заведующая кафедрой международной экономики и внешнеэкономической деятельности
Е.В. Ендовицкая
подпись

УТВЕРЖДАЮ

___ __ 202_ г.

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Дисциплина Маркетинг

Курс 1

Форма обучения очная

Вид аттестации промежуточная

Вид контроля экзамен

Контрольно-измерительный материал №1.

1. Охарактеризуйте основные инструменты продвижения.
2. Исследование макросреды предприятия. Понятие STEP, SWOT-анализа

Для оценивания результатов обучения на экзамене используется 4-х балльная шкала: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

| Критерии оценивания компетенций | Уровень сформированности компетенций | Шкала оценок |
|--|--------------------------------------|----------------------------|
| Полное соответствие ответа обучающегося всем перечисленным критериям. Продемонстрировано знание элементов комплекса маркетинга и его особенностей в зависимости от типа рынка, умение принятия решений в области планирования элементов комплекса маркетинга, владение способами анализа и контроля маркетинговой среды и комплекса маркетинга | <i>Повышенный уровень</i> | <i>Отлично</i> |
| Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует одному из перечисленных показателей, но обучающийся дает правильные ответы на дополнительные вопросы. Недостаточно продемонстрировано знание особенностей элементов комплекса маркетинга, маркетинговой среды и поведения потребителей в зависимости от типа рынка | <i>Базовый уровень</i> | <i>Хорошо</i> |
| Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует любым двум из перечисленных показателей, обучающийся дает неполные ответы на дополнительные вопросы. Демонстрирует частичные знания относительно комплекса маркетинга, основных способов маркетинговых исследований, имеет не полное представление о способах оценки эффективности маркетинговых мероприятий | <i>Пороговый уровень</i> | <i>Удовлетворительно</i> |
| Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует любым трем из перечисленных показателей. Обучающийся демонстрирует отрывочные, фрагментарные знания, допускает грубые ошибки в идентификации элементов комплекса маркетинга, способов анализа и оценки маркетинговой среды и эффективности маркетинговых мероприятий | - | <i>Неудовлетворительно</i> |