

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Силин Яков Петрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 05.06.2026 14:22:03  
Уникальный программный идентификатор:  
24f866be2aca16484036a8cbb7c509a9571e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

24.11.2025 г.  
протокол № 5  
Зав. кафедрой Капустина Л.М.

**Утверждена**  
Советом по учебно-методическим  
вопросам и качеству образования

16 декабря 2025 г.

протокол № 4

Председатель  Карх Д.А.



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Наименование дисциплины | Медиапланирование (продвинутый уровень) |
| Направление подготовки  | 38.04.02 Менеджмент                     |
| Профиль                 | Маркетинг и брендинг                    |
| Форма обучения          | очная                                   |
| Год набора              | 2026                                    |
| Разработана:            |   |
| Доцент, к.с.н.          |   |
| Попова О.И.             |   |

Екатеринбург  
2025 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

|  |           |
|--|-----------|
| <b>ВВЕДЕНИЕ</b>  | <b>3</b>  |
| <b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>   | <b>3</b>  |
| <b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>  | <b>3</b>  |
| <b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>   | <b>3</b>  |
| <b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>   | <b>3</b>  |
| <b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>  | <b>5</b>  |
| <b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ<br/>ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>  | <b>5</b>  |
| <b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>  | <b>7</b>  |
| <b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО<br/>ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ<br/>ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>   | <b>9</b>  |
| <b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ,<br/>НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>   | <b>9</b>  |
| <b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ<br/>ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И<br/>ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ,<br/>ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО<br/>ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b> | <b>9</b>  |
| <b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ<br/>ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО<br/>ДИСЦИПЛИНЕ</b>  | <b>11</b> |

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы магистратуры, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

|         |  |
|---------|--|
| ФГОС ВО | Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 952) |
|---------|--|

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- знакомство с системой продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- формирование навыков обоснования выбора каналов продвижения с точки зрения общей эффективности работы организации на рынке;
- практическая разработка показателей эффективности и бюджета продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

| Промежуточная аттестация | Часов            |                                |        |   |  | З.е. |
|--------------------------|------------------|--------------------------------|--------|---|--|------|
|                          | Всего за семестр | Контактная работа (по уч.зан.) |        |   | Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых |      |
|                          |                  | Всего                          | Лекции | Практические занятия, включая курсовое проектирование |  |      |
| Семестр 1                |                  |                                |        |   |  |      |
| Зачет                    | 144              | 16                             | 4      | 12  | 128  | 4    |

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

| Шифр и наименование компетенции | Индикаторы достижения компетенций |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| информационно-аналитический     |                                   |

|   |   |
|---|---|
| ПК-1 Разработка программы создания инновационных товаров (услуг, брендов) с использованием прикладных офисных программ для сбора и обработки маркетинговой информации | <p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>? Понятийный аппарат в области маркетинговых составляющих инноваций, инновационных товаров (услуг), нематериальных активов (брендов)</li> <li>? Методы изучения внутреннего и внешнего рынка, его потенциала и тенденций развития</li> <li>? Процедуры тестирования товаров (услуг), нематериальных активов (брендов)</li> <li>? Методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов</li> <li>? Методы использования прикладных офисных программ для сбора и обработки маркетинговой информации</li> </ul> |
|   | <p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>? Определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации</li> <li>? Проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)</li> <li>? Создавать нематериальные активы (бренды) и внедрять их на рынок</li> <li>? Проводить оценку стоимости брендов организации</li> </ul>  |
|   | <p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>? Создания нематериальных активов (брендов) в организации и управление ими</li> <li>? Реализации и совершенствование ассортиментной политики организации</li> <li>? Подготовки рекомендаций для принятия маркетинговых решений в отношении товаров (услуг, брендов)</li> </ul>   |
| ПК-2 Разработка стратегии формирования цен на товары (услуги) организации с учетом маркетинговых исследований   | <p>ИД-1.ПК-2 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>? Методы построения системы распределения (дистрибуции) и продвижения товаров и услуг на уровне ценовых стратегий</li> </ul>   |
|   | <p>ИД-2.ПК-2 Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>? Рассчитывать цены на товары (услуги) организации</li> <li>? Разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования</li> <li>? Сравнить рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги)</li> <li>? Проводить маркетинговые исследования по ценам</li> </ul>   |
|   | <p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>? Разработки ценовой политики в организации</li> <li>? Создания и реализации стратегии формирования цен на товары (услуги) организации</li> <li>? Внедрения методов формирования цен на товары (услуги) организации</li> <li>? Разработки конкурентных ценовых стратегий</li> <li>? Проведения последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации</li> <li>? Внедрения системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации</li> </ul>  |

|   |   |
|---|---|
| ПК-3 Разработка комплексной системы сбытовой политики организации с использованием информации и баз данных по системе распределения | ИД-1.ПК-3 Знать:<br>? Методы проведения маркетинговых исследований в области распределения (дистрибуции) и продаж   |
|   | ИД-2.ПК-3 Уметь:<br>? Работать с информацией и базами данных по системе распределения<br>? Выполнять маркетинговые действия по выбору каналов распределения (дистрибуции)<br>? Создавать каналы распределения (дистрибуции) в организации<br>? Оценивать результативность каналов распределения (дистрибуции) |
|   | ИД-3.ПК-3 Иметь практический опыт:<br>? Формирование средств и каналов распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации<br>? Разработка комплексной системы распределения (дистрибуции) в организации<br>? Разработка сбытовой политики организации  |

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

| Тема      | Часов   |             |                                |                      |   |                |                                 |
|-----------|---|-------------|--------------------------------|----------------------|---|----------------|---------------------------------|
|           | Наименование темы                                       | Всего часов | Контактная работа (по уч.зан.) |                      |   | Самост. работа | Контроль самостоятельной работы |
| Лекции    |   |             | Лабораторные                   | Практические занятия |   |                |                                 |
| Семестр 1 |   | 36          |                                |                      |   |                |                                 |
| Тема 1.   | Архитектура рекламной кампании (ПК-3)                   | 36          | 2                              |                      |   | 34             |                                 |
| Семестр 1 |   | 34          |                                |                      |   |                |                                 |
| Тема 2.   | Сплит каналов и объем размещения (ПК-2, ПК-3)           | 34          | 2                              |                      |   | 32             |                                 |
| Семестр 1 |   | 36          |                                |                      |   |                |                                 |
| Тема 3.   | Тактика построения адресных программ (ПК-1, ПК-2, ПК-3) | 36          |                                |                      | 6 | 30             |                                 |
| Семестр 1 |   | 38          |                                |                      |   |                |                                 |
| Тема 4.   | Сводный план кампании. (ПК-1, ПК-2, ПК-3)               | 38          |                                |                      | 6 | 32             |                                 |

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

| Раздел/Тема                     | Вид оценочного средства   | Описание оценочного средства              | Критерии оценивания |
|---------------------------------|---------------------------|---|---------------------|
| Текущий контроль (Приложение 4) |                           |   |                     |
| Архитектура рекламной кампании  | Практикум 1. Приложение 4 | Разработка архитектуры рекламной кампании | 10 б.               |

|   |                              |  |              |
|---|------------------------------|--|--------------|
| Сплит каналов и объем размещения        | Практикум 2.<br>Приложение 4 | Планирование ТВ-кампании               | по 10 б.     |
| Тактика построения адресных программ    | Практикум 3.<br>Приложение 4 | Расчет кросс-показателей кампании      | 10 б.        |
| Сводный план кампании                   | Практикум 4.<br>Приложение 4 | Разработка медиаплана                  | 10 б.        |
| Промежуточная аттестация (Приложение 5) |                              |  |              |
| 1 семестр (За)                          | Кейс                         | Разработка рекламной кампании по кейсу | зачет/незаче |

### ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

| Показатель оценки | По 5-балльной системе | Характеристика показателя  |
|-------------------|-----------------------|--|
| 100% - 85%        | отлично               | обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне   |
| 84% - 70%         | хорошо                | обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.<br><br>Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.) |
| 69% - 50%         | удовлетворительно     | обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне.<br>Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.  |
| 49 % и менее      | неудовлетворительно   | обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.<br>Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач                                       |
| 100% - 50%        | зачтено               | характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»   |
| 49 % и менее      | не зачтено            | характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»  |

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

Тема 1. Архитектура рекламной кампании (ПК-3)  
Офлайн-каналы

Тема 2. Сплит каналов и объем размещения (ПК-2, ПК-3)  
Специфика баинга

### 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 4. Сводный план кампании. (ПК-1, ПК-2, ПК-3)  
Показатели эффективности продвижения

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Сплит каналов и объем размещения (ПК-2, ПК-3)  
Формирование отчетности по размещению

Тема 3. Тактика построения адресных программ (ПК-1, ПК-2, ПК-3)  
Планирование размещения.

Тема 4. Сводный план кампании. (ПК-1, ПК-2, ПК-3)  
Тестирование рекламы.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ  
Не предусмотрены

7.4. Электронное портфолио обучающегося  
Не предусмотрено

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
Не предусмотрены

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
Не предусмотрено

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

2. Голубкова Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 363 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/535995>

3. Попова Медиапланирование. Курс лекций. Тема 1. Введение в медиапланирование [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2025. - 1 – Режим доступа: <https://libw.usue.ru/2025-08/86.mp4>

4. Попова Медиапланирование. Тесты. Тест 3. Медиастратегии [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2025. - 3 – Режим доступа: <https://libw.usue.ru/2025-08a/22.docx>

5. Аржанова К.А. Актуальные маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Русайнс, 2025. - 150 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/957242>

### **Дополнительная литература:**

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### **Перечень лицензионного программного обеспечения:**

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии -Без ограничения срока.

Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии -Без ограничения срока.

**Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

1. АКАР РОССИЯ Режим доступа <http://www.akarussia.ru/>

Аналитический центр «Видео Интернешнл». URL: [http:// www.acvi.ru](http://www.acvi.ru)

Интернет-каталог «МедиаПилотOnline». URL: [http://www. mpilot.ru](http://www.mpilot.ru)

Информационный портал «Екатеринбург 24». URL: <http:// eb24.ru>.

Каталог объектов наружной рекламы в Екатеринбурге. URL: <http://uraloutdoor.ru>.

НАТ (Национальная ассоциация телеведущих). URL: <http:// www.nat.ru>

Общероссийская система подачи рекламы в региональные СМИ «Реклама-ОНЛАЙН». URL: <http://www.reklama-online.ru>

Рекламные щиты и билборды в России. URL: <http:// mediacatalog.ru>

Технология продажи ТВ-рекламы по GRP. URL: <http:// www.GRP.ru>.

Экспертное агентство MEDIAPLAN.RU. URL: <http://www. mediaplan.ru>.

11 сервисов для анализа конкурентов в контекстной рекламе. URL: <https://netology.ru/blog/11-services-context-adv>.

Mediascope в России — комплексная медиа- и маркетинговая информация. URL: <http://mediascope.net>

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

**7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету  
по дисциплине «Медиапланирование»**

1. Какая стратегия может применяться при «подогреве» аудитории перед высоким сезоном или при использовании в коммуникации тизерных механик?  
*1 правильный ответ*
2. Что такое медиамикс?  
*1 правильный ответ*
3. Перечислите, зачем нужно «миксовать» медиа?  
*5 правильных ответов*
4. Определите уровень знания бренда:  
~ Потребитель помнит бренд, легче попасть в корзину рассмотрения.  
~ Совершаются плановые покупки бренда.  
~ Знание острее реагирует на рекламную активность.  
~ Ваш бренд может быть замещён в памяти аудитории другим.  
~ Как правило, в конкурентных категориях высокий уровень знания у медиаактивных брендов  
*1 правильный ответ*
5. Определите уровень знания бренда:  
~ В сумме по категории всегда равно 100 %  
~ Если вы наращиваете это знание — кто-то его теряет  
~ Святой Грааль для многих маркетологов — товар становится для потребителя «олицетворением категории».  
*1 правильный ответ*
6. От чего зависит выбор медиастратегии?  
*7 правильных ответов*
7. Назовите стратегии с точки зрения периодичности:  
*3 правильных ответа*
8. Когда применяется стратегия постоянного присутствия?  
*5 правильных ответов*
9. Назовите частные случаи стратегии постоянного присутствия:  
*2 правильных ответа*
10. Что лучше делать при высоком клаттере в категории?  
*2 правильных ответа*
11. Что такое доля голоса (share of voice, SOV)?  
*1 правильный ответ*
12. Назовите 2 типа построения мультиканальных кампаний:  
*2 правильных ответа*

13. Определите тип медиастратегии по рисунку:
14. *1 правильный ответ*
15. Какая медиастратегия часто начинается с высокого медидавления?  
*1 правильный ответ*
16. Какая типовая медиастратегия подходит для вывода продукта на рынок?  
*1 правильный вариант*
17. При какой медиастратегии происходит расширение целевой аудитории?  
*1 правильный вариант*
18. Чем обусловлены типовые медиамиксы?  
*4 правильных ответа*
19. Чтобы правильно выбрать медиамикс, нужно:  
*3 правильных ответа*
20. Что такое клаттер?  
*1 правильный ответ*
21. В чем специфика рекламной кампании 360 градусов?  
*1 правильный ответ*
22. Назовите типовые роли каналов в кампании «360» градусов:  
*2 правильных ответа*
23. Какая роль вспомогательных каналов в рекламной кампании «360 градусов»?  
*2 правильных ответа*
24. Какие маркетинговые показатели лежат в основе пирамиды здоровья бренда?  
*4 правильных ответа*
25. Назовите 3 уровня знания бренда  
*3 правильных ответа*
26. Определите уровень знания бренда:  
~ Покупатель узнаёт бренд на полке, возможны спонтанные покупки, пробные покупки. Покупатели готовы рассматривать бренд к покупке при воспоминании.  
~ Самая простая возможность для роста бренда, но чем выше уровень, тем сложнее наращивать.  
~ Знание относительно стабильно, его уровень снижается медленно.  
*1 правильный ответ*
27. Как называются каналы в медиамиксе, за счёт которых осуществляется набор основных медиапоказателей кампании и на которые приходится основная доля медиаинвестиций.  
*1 правильный ответ*
28. Какие критерии для включения в медиамикс вспомогательных каналов необходимо соблюдать?

*2 правильных ответа*

29. Чем определяется типовая роль канала в интегрированных маркетинговых коммуникациях (ИМС)?

*2 правильных ответа*

30. Назовите типовые подходы к расчету рекламного бюджета на стабильных рынках:

*3 правильных ответа*

31. Рассчитайте бюджет на рекламу на основе процента от выручки прошлого года

32. Рассчитайте бюджет прошлого года с поправкой на медиаинфляцию

1.

**7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету по дисциплине «Медиапланирование»**

**ПК-1: Разработка программы создания инновационных товаров (услуг, брендов) с использованием прикладных офисных программ для сбора и обработки маркетинговой информации**

**ПК-2: Разработка стратегии формирования цен на товары (услуги) организации с учетом маркетинговых исследований**

**ПК-3: Разработка комплексной системы сбытовой политики организации с использованием информации и баз данных по системе распределения**

1. **Реклама – это:** ПК-3
  - a) Информация, направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.
  - b) Информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц.
  - c) Информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.
  - d) Реклама, не соответствующая требованиям законодательства Российской Федерации.
  
2. **Объект рекламирования – это:** ПК-3
  - a) Товар, средства индивидуализации юридического лица и (или) товара, изготовитель или продавец товара, результаты интеллектуальной деятельности либо мероприятие.
  - b) Товар, средства индивидуализации юридического лица и (или) товара, изготовитель или продавец товара, результаты интеллектуальной деятельности либо мероприятие, на привлечение внимания к которым направлена реклама.
  - c) Продукт деятельности (в том числе работа, услуга), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.
  - d) Продукт деятельности, предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.
  
3. **Товар – это:** ПК-3
  - a) Продукт деятельности, средства индивидуализации юридического лица и (или) товара, изготовитель или продавец товара, результаты интеллектуальной деятельности либо мероприятие.
  - b) Продукт деятельности (в том числе работа, услуга), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.

- с) Продукт деятельности человека.
- д) Продукт деятельности (в том числе работа, услуга).

4. **Ненадлежащая реклама – это:** ПК-3
- а) Реклама, не соответствующая требованиям законодательства Российской Федерации.
  - б) Реклама, не соответствующая требованиям рекламодателя.
  - с) Реклама, не соответствующая требованиям спонсора.
  - д) Реклама, направленная на ненадлежащие проблемы
5. **Рекламодатель – это:** ПК-3
- а) Лицо, осуществляющее полностью или частично приведение информации в готовую для распространения в виде рекламы форму.
  - б) Изготовитель или продавец товара либо иное определившее объект рекламирования и (или) содержание рекламы лицо.
  - с) Лицо, осуществляющее распространение рекламы любым способом, в любой форме и с использованием любых средств.
  - д) Лицо, предоставившее средства для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности.
6. **Рекламопроизводитель – это:** ПК-3
- а) Лицо, осуществляющее распространение рекламы любым способом, в любой форме и с использованием любых средств.
  - б) Лицо, осуществляющее полностью или частично приведение информации в готовую для распространения в виде рекламы форму.
  - с) Изготовитель или продавец товара либо иное определившее объект рекламирования и (или) содержание рекламы лицо.
  - д) Лицо, предоставившее средства либо обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности.
7. **Рекламораспространитель – это:** ПК-3
- а) Лицо, осуществляющее распространение рекламы любым способом, в любой форме и с использованием любых средств.
  - б) Изготовитель или продавец товара либо иное определившее объект рекламирования и (или) содержание рекламы лицо.
  - с) Лицо, предоставившее средства для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или

- радиопередачи либо создания и (или) использования иного
- d) Лицо, определившее средства для распространения рекламы

8. **Спонсор – это:**

ПК-3

- a) Лицо, предоставившее средства для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности.
- b) Лицо, обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности.
- c) Лицо, предоставившее средства либо обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности.
- d) Лицо, оплатившее организации и (или) проведение спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использование иного результата творческой деятельности.

9. **Спонсорская реклама – это:**

ПК-3

- a) Реклама, соответствующая требованиям спонсора.
- b) Реклама, распространяемая на условии обязательного упоминания в ней об определенном лице как о спонсоре.
- c) Информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей, а также обеспечение интересов государства.
- d) Реклама, оплаченная спонсором.

10. **Социальная реклама – это:**

ПК-3

- a) Информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей, а также обеспечение интересов государства.
- b) Информация, направленная на привлечение внимания к проблемам общества, формирование или поддержание интереса к ним и продвижение их в социальной среде.
- c) Информация о проблемах общества, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц.
- d) Информация о социальных проблемах, направленная неопределенному кругу лиц.

1. Имеется два СМИ с  $R_1 = 6\%$  и  $R_2 = 10\%$ . Число выходов СМИ —  $m = 20$ ,  $n = 10$ . ПК-1, ПК-2, ПК-3
2. Рейтинг «Уральского рабочего» – 24%, число выходов – 2. Рейтинг «Комсомольской правды» – 31%, число выходов – 4. Рейтинг «АиФ» - 46%, число выходов 3. Вычислите суммарный рейтинг. ПК-1, ПК-2, ПК-3
3. Рассчитайте суммарный рейтинг трех газет г. Екатеринбурга, если аудитория одного СМИ – 300 тыс чел., второго – 100 тыс. чел., третьего – 286 тыс чел. В течение кампании реклама размещалась соответственно 4, 2, 8 раз. ПК-1, ПК-2, ПК-3
4. Доля аудитории передачи телеканала «А» в пятницу в 20:00 составляет 30% (Share = 30%). Доля телезрителей в этот момент составляет 70% (HUT = 70%). Каков рейтинг программы? ПК-1, ПК-2, ПК-3
5. Рейтинг передачи телеканала «Б» в субботу в 18:30 составляет 6% (Rating = 6%). Доля телезрителей в этот момент составляет 25% (Share = 25%). Какова доля всех телезрителей в этот момент? ПК-1, ПК-2, ПК-3
6. Доля телезрителей в пятницу в 22:00 составляет 70% владельцев телевизоров (HUT - 70%). Рейтинг телеканала «В» в это время 15% (Rating = 15%). Какова доля «В» в это время? ПК-1, ПК-2, ПК-3
7. За рекламную кампанию достигнут охват аудитории 50% (Reach (1+) = 50%). Средняя частота составила 4 (Frequency = 4). Каково значение GRP? ПК-1, ПК-2, ПК-3
8. За рекламную кампанию набрано 420 GRP. Охват составляет 80% (Reach (1+) = 80%). Каково значение средней частоты? ПК-1, ПК-2, ПК-3
9. В городе проживает 152 000 человек. Газету читает 13 000 человек. Телепередачу смотрят 47 000 человек. Каковы рейтинги газеты и телепередачи? ПК-1, ПК-2, ПК-3
10. В городе проживает 152 000 человек. Из них мужчины в возрасте 25-40 лет составляют 9%. Согласно исследованиям, 4000 мужчин этого возраста смотрели телепередачу. Каков рейтинг передачи для мужчин этого возраста? ПК-1, ПК-2, ПК-3