

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.06.2025 15:31:33
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531eb05f

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	Маркетинг рынков ИКТ и организация продаж
Направление подготовки	38.03.05 Бизнес-информатика
Профиль	Цифровой бизнес
Форма обучения	очная
Год набора	2026

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Агабабаев М.С.

Екатеринбург
2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

ВВЕДЕНИЕ

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

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика (приказ Минобрнауки России от 29.07.2020 г. № 838)
---------	---

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины является углубление теоретических знаний и приобретение практических навыков организации и управления маркетингом на рынках ИКТ. Изучение данной дисциплины способствует формированию: системного представления о роли и особенностях маркетинга, о возможностях использования маркетинговых инструментов для обеспечения конкурентоспособности предприятий, роста благосостояния общества и гармонично развитой личности студента.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к обязательной части учебного плана.

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	Лабораторные		
Семестр 4						
Экзамен	108	64	32	32	17	3

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
ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;	ИД-1.ОПК-2 Знать: основные принципы планирования и реализации исследований и анализа рынка ИС и ИКТ.

ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;	ИД-2.ОПК-2 Уметь: осуществлять выбор информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, необходимых организации
	ИД-3.ОПК-2 Иметь практический опыт: применения методик исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 4		81					
Тема 1.	Теоретические основы маркетинга (ОПК-2)	12	4	4		4	
Тема 2.	Маркетинговые исследования (ОПК-2)	10	4	4		2	
Тема 3.	Основные направления комплексного исследования рынка (ОПК-2)	10	4	4		2	
Тема 4.	Комплекс маркетинга (ОПК-2)	43	18	18		7	
Тема 5.	Организация и управление маркетингом (ОПК-2)	6	2	2		2	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1. Теоретические основы маркетинга	Анализ определения маркетинга. Задание- Динамика потребностей. Кейс "Концепции маркетинга". Приложение 4	Выполняется в подгруппах. Каждая подгруппа рассматривает 20 определений. Понимание вопроса, аргументированность ответа, авторская позиция.	20 баллов 10 баллов 10 баллов Итого: 40 баллов

Тема 2. Маркетинговые исследования	Задание - анализ макро-, микро-среды и комплекса маркетинга. Кейс "Маркетинговая среда" Приложение 4	Понимание вопроса, аргументированность ответа, авторская позиция	10 баллов
			10 баллов
Тема 3. Основные направления комплексного исследования рынка	Расчетные задачи Приложение 4	Правильность решения.	10 баллов
Тема 4. Комплекс маркетинга Тема 5. Организация и управление маркетингом	Деловая игра "Создание фирмы" Приложение 4	Оригинальность и новизна идеи. Понимание вопроса, аргументированность ответа, авторская позиция. Способность принятия самостоятельных маркетинговых решений в условиях неполной информации и прогнозировать последствия их применения.	30 баллов
Промежуточная аттестация(Приложение 5)			
4 семестр (Эк)	тест	25 вопросов	50-100%

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. 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. 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. 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

<p>Тема 1. Теоретические основы маркетинга (ОПК-2) Понятие, сущность и содержание маркетинга. Этапы развития маркетинга. Эволюция концепций управления маркетингом. Современные тенденции в маркетинге. Виды спроса и маркетинга. Цели, задачи, принципы и функции маркетинга.</p>
<p>Тема 2. Маркетинговые исследования (ОПК-2) Понятие и значение маркетинговых исследований. Информационное обеспечение маркетинга. Структура и содержание основных этапов маркетингового исследования. Методологические аспекты маркетинговых исследований. Количественные и качественные методы исследования. Виды маркетинговой информации, их достоинства и недостатки. Маркетинговый инструментарий. Виды и способы сбора маркетинговой информации. Источники информации для проведения анализа финансового состояния экономического субъекта.</p>
<p>Тема 3. Основные направления комплексного исследования рынка (ОПК-2) Понятие и классификация товарных рынков. Конъюнктура рынка, конъюнктурообразующие факторы и показатели. Сущность и значение сегментирования рынка. Общие и специфические критерии сегментирования. Оценка привлекательности сегмента, выбор целевого сегмента. Позиционирование. Методы управления поведением потребителей. Маркетинговые инструменты исследования конкурентной ситуации. Модели рынка и особенности поведения фирмы при различных моделях. Методы оценки конкурентоспособности предприятия. Бенчмаркинг. Факторы окружающей среды маркетинга.</p>
<p>Тема 4. Комплекс маркетинга (ОПК-2) Товарная политика в системе маркетинга Понятие и сущность товара в маркетинге. Основные способы классификации товаров в маркетинге. Мультиатрибутивная модель товара. Концепция и характеристика основных этапов жизненного цикла товара. Новый товар в маркетинге. Инструменты товарной политики. Показатели и методы оценки конкурентоспособности товара. Ценообразование в системе маркетинга. Понятие, сущность и значение цены в маркетинге. Виды цен. Структура процесса ценообразования. Методы установления цен с учётом спроса, с ориентацией на затраты и конкурентов. Стратегии ценообразования. Способы дифференциации цен. Ассортиментное ценообразование. Реакция рынка на изменение цен. Подготовки предложений для включения в планы продаж продукции (работ, услуг), затрат на производство и подготовка предложений по повышению рентабельности производства, снижению издержек производства и обращения Распределительная политика в системе маркетинга Понятие распределения. Функции, задачи и структура системы распределения. Виды каналов распределения. Прямой и косвенный сбыт. Способы оценки эффективности канала распределения. Вертикальная маркетинговая система. Виды и методы оптовой и розничной торговли. Коммуникационная политика в системе маркетинга Понятие и виды маркетинговых коммуникаций. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций: цель, понятие, функции, виды, средства распространения. Структура и содержание основных разделов плана рекламных мероприятий. Оценка эффективности рекламной кампании. Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках. Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций.</p>
<p>Тема 5. Организация и управление маркетингом (ОПК-2) Принципы организации маркетинга на предприятии. Особенности организационных структур службы маркетинга. Функции и задачи службы маркетинга. Значение, структура и содержание основных разделов стратегического плана маркетинга. Стратегии маркетинга. Оценка маркетинговых возможностей предприятия. Бюджет маркетинга. Портфолио-анализ.</p>

<p>Тема 1. Теоретические основы маркетинга (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность, основные понятия, концепции маркетинга. 2. Методы, функции, цель, принципы маркетинга 3. Типы маркетинга 4. Кейс
<p>Тема 2. Маркетинговые исследования (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Маркетинговая среда предприятия. Анализ и прогнозирование внешней и внутренней среды корпорации 2. Сущность и этапы маркетинговых исследований 3. Требования к составлению опросного листа (анкеты) 4. Источники информации для проведения анализа финансового состояния экономического субъекта 5. Кейс
<p>Тема 3. Основные направления комплексного исследования рынка (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Характеристики потребительских и организационных рынков 2. Методы анализа рынков 3. Поведение потребителя в маркетинге 4. Сегментация рынка и позиционирования товара 5. Кейс
<p>Тема 4. Комплекс маркетинга (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Товар и товарная политика в маркетинге 2. Цена и ценовая политика в маркетинге. 3. Сбытовая система и организация товародвижения 4. Коммуникация политика в маркетинге. Особенности продвижения товаров на внешних рынках.
<p>Тема 5. Организация и управление маркетингом (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организации маркетинга на предприятии. 2. Виды маркетинговых стратегий

7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 2. Маркетинговые исследования (ОПК-2)</p> <p>Исследование рынка конкретного товара (услуги) города Екатеринбург (Свердловской области)</p>
<p>Тема 3. Основные направления комплексного исследования рынка (ОПК-2)</p> <p>Проводить сегментацию конкретного рынка</p>

Тема 4. Комплекс маркетинга (ОПК-2)

Деловая игра: «Проект программы маркетинга нового продукта»

В ходе деловой игры студенты делятся на группы и методом мозгового штурма разрабатывают основные элементы комплекса маркетинга принципиально нового продукта (товара или услуги): товарную, ценовую, распределительную и коммуникационную политику. Подготавливают презентацию и защищают свой проект.

Тема 5. Организация и управление маркетингом (ОПК-2)

Организация и управление маркетингом на примере конкретных предприятий.

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
Курсовые работы учебным планом не предусмотрены.

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Размещение работ не предусмотрено

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
не предусмотрено

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. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 404 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2001668>

3. Жильцова О. Н., Артемьева О. А., Жильцов Д. А., Карпова С. В., Поляков В. А., Рожков И. В. Интернет-маркетинг [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 335 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/560243>

4. Овсянников А. А. Современный маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 582 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/568729>

5. Григорьев М. Н. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 478 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/559733>

6. Синяева И. М., Жильцова О. Н. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 487 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/559758>

Дополнительная литература:

2. Голубков Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс [Электронный ресурс]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. - Москва: Юрайт, 2022. - 474 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/507921>

3. Молчанов Н. Н., Евстафьев Д. С., Лялина М. Б., Молчанов А. Н., Муравьева О. С., Спиридонова Е. А., Шарахин П. С., Дудаков Г. С. Маркетинг инноваций [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 465 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/557737>

4. Карпова С. В., Бугакова Н. П., Константиныди Х. А., Никитас Д. В., Поляков В. А., Рожков И. В., Жильцова О. Н. Информационные технологии в маркетинге [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 367 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/560242>

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.

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

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 (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 экзамену

1. История возникновения и развития маркетинга. Эволюция концепции маркетинга.
2. Понятие, сущность и основные категории маркетинга.
3. Концепции управления маркетингом.
4. Цель, задачи, принципы и функции маркетинга.
5. Понятие, значение, методы проведения маркетинговых исследований. Первичная и вторичная информация.
6. Понятие и сущность товарного рынка. Классификация товарных рынков.
7. Значение и методы сегментирования рынка. Выбор целевого сегмента и позиционирование.
8. Моделирование покупательского поведения,
9. Анализ деятельности конкурентов. Модели рынка.
10. Окружающая среда маркетинга.
11. Понятие и сущность товара в маркетинге. Классификация товаров. Оценка конкурентоспособности.
12. Концепция и характеристика этапов «жизненного цикла» товара.
13. Понятие нового товара. Организация разработки нового товара.
14. Инструменты товарной политики.
15. Понятие и значение цены в маркетинге. Классификация и виды цен.
16. Понятие и структура процесса ценообразования. Внешние факторы и цели ценообразования.
17. Методы установления базовой цены. Стратегии ценообразования.
18. Способы дифференцирования цены. Рыночное страхование цены (значение и способы).
19. Понятие, виды и типы каналов распределения. Вертикальная маркетинговая система.
20. Методы сбыта товаров. Критерии выбора торгового посредника. Способы работы с торговым посредником.
21. Значение и виды торговых посредников.
22. Оптимизация издержек на товародвижение. Виды и функции оптовой торговли.
23. Понятие, цель и задачи рекламы. Виды и функции рекламы.
24. Основные средства распространения рекламы, их достоинства и недостатки.
25. Структура плана рекламных мероприятий. Оценка эффективности рекламной кампании.
26. Основные способы стимулирования сбыта. Организация системы «публич рилейшнз». Имидж фирмы.
27. Способы организации маркетинга на предприятии. Значение маркетинга в деятельности предприятий.
28. Структура стратегического плана маркетинга.
29. Виды маркетинговых стратегий.
30. Методы выбора стратегии. Портфолио-анализ.
31. Виды и функции розничной торговли. Прямой маркетинг.

Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету с оценкой

ОПК- 2

Вопросы открытого типа

Задание 1.

Впишите в соответствующие столбцы таблицы характеристики, отражающие состояние товарной единицы:

1. монтаж
2. упаковка
3. основная выгода
4. послепродажное обслуживание
5. марочное название
6. внешнее оформление
7. поставки и кредитование
8. гарантия
9. свойства
10. качество

Товар по замыслу	Товар в реальном исполнении	Товар с подкреплением

Задание 2.

Правильно заполнить матрицу маркетинговых решений по товарам и рынкам.

Рынок	Товары существующие	Товары новые
Рынки существующие	1	3
Рынки новые	2	4

Возможные маркетинговые решения по товарам и рынкам:

- ~ Проникновения на рынок
- ~ Диверсификации
- ~ Расширение рынка
- ~ Развитие товара

Задание 3.

Перечислите составные части двухуровневого канала товародвижения

Задание 4.

Определите отпускную цену на новую овощерезательную машину предназначенную для замены ранее освоенной, имеющей цену 300 ден. ед. Главным техническим параметром является производительность (кг/час) при нарезке картофеля на брусочки, равная у новой машины 500, а у старой – 400

Задание 5. Назовите уровни «мультиатрибутивной модели» товара

Вопросы закрытого типа

1. Практикой установления на вновь изобретенный товар максимально высокой цены называется:

- а) стратегия проникновения на рынок;
- б) стратегия «снятия сливок»;
- в) стратегия следования за лидером
- г) стратегия дифференцированных цен.

2. Товарная марка предназначена для того, чтобы:

- а) компенсировать недостающее товару качество;
- б) обосновать перед потребителем более высокую цену на товар;
- в) дифференцировать товар на рынке среди ему подобных;
- г) рекламировать товар.

3. Обеспечение товару конкурентного положения на рынке и разработка детального комплекса маркетинга - это

- а) организация сбыта;
- б) продвижение товара на рынок;
- в) позиционирование товара на рынке;
- г) сегментация.

4. Схема одноуровневого маркетингового канала:

- а) производитель – потребитель;
- б) производитель – розничный торговец — потребитель;
- в) производитель – оптовый торговец – розничный торговец - потребитель;
- г) производитель - оптовый торговец – мелкооптовый торговец – розничный торговец – потребитель.

5. Рынок покупателя характеризует состояние, когда:

- а) спрос превышает предложение;
- б) предложение превышает спрос;
- в) спрос равен предложению;
- г) правильного ответа нет.