

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Б1.О.03.02
(индекс дисциплины)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Предпринимательская деятельность. Рынок и маркетинг инноваций

(наименование дисциплины)

по направлению подготовки (специальности)
04.03.01 Химия

направленность (профиль)/специализация
Медицинская и фармацевтическая химия

Форма обучения: очная

Общая трудоемкость: 1 ЗЕ

Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр | | 2 | Итого |
|--|--|-----------------|-------|
| Форма контроля | | Зачет с оценкой | |
| Вид занятий | | | |
| Лекции | | 2 | 2 |
| Лабораторные | | - | - |
| Практические | | - | - |
| Руководство: курсовые работы (проекты) / РГР | | - | - |
| Промежуточная аттестация | | 0,25 | 0,25 |
| Контактная работа | | 2,25 | 2,25 |
| Самостоятельная работа | | 33,75 | 33,75 |
| Контроль | | - | - |
| Итого | | 36 | 36 |

Рабочую программу составил(и):
Старший преподаватель института финансов, экономики и управления Каргина Е.В.

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рецензирование рабочей программы дисциплины:

☒

Отсутствует

☐

Рецензент

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании ФГОС ВО и учебного плана
направления подготовки (специальности)
04.03.01 Химия

Срок действия рабочей программы дисциплины до «31» августа 2030 г.

УТВЕРЖДЕНО

На заседании института финансов, экономики и управления (протокол заседания № 1
от 28.08.2025).

1. Цель освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – формирование у обучающихся системных представлений и опыта применения методов, технологий и форм организации проектной деятельности, а также знаний, практических навыков решения задач в области маркетингового аппарата и управления инновациями.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплины и практики, на освоении которых базируется данная дисциплина: Предпринимательская деятельность. Инициация стартап-проекта.

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: Предпринимательская деятельность. Привлечение инвестиций в проект., Предпринимательская деятельность. Планирование предпринимательской деятельности., Предпринимательская деятельность. Управление стартап-проектами., Предпринимательская деятельность. Коммерциализация РИД., Предпринимательская деятельность. Технологии продвижения и продаж

3. Планируемые результаты обучения

| Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование) | Индикаторы достижения компетенций (код и наименование) | Планируемые результаты обучения |
|--|---|---|
| УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий | УК-1.5. Применяет комплексный подход к оценке рыночных рисков, формированию маркетинговых стратегий в условиях неопределённости | Знать: основы методологии по оценке рынка |
| | | Уметь: применять комплекс маркетинговых инструментов для выработки управленческих решений |
| | | Владеть: навыками разработки стратегий продвижения и вывода инноваций на рынок |
| | УК-1.6. Проводит системную оценку новых потребительских ниш для вывода инноваций на рынок (идея, прототип, продукт) | Знать: теоретические основы определения конъюнктуры рынка |
| | | Уметь: выбирать оптимальные способы решения конкретных маркетинговых задач |
| | | Владеть: навыками организации маркетинговой и сбытовой деятельности |

4. Структура и содержание дисциплины

| Модуль (раздел) | Вид учебной работы | Наименование тем занятий (учебной работы) | Семестр | Объем, ч. | Баллы | Интерактив, ч. | Формы текущего контроля (наименование оценочного средства) |
|--|--------------------|--|---------|-----------|-------|----------------|---|
| Модуль 1. Маркетинг для стартапа Модуль 2. Бизнес-модель проекта | Лек | Организация ПД в ТГУ. Формирование оценки по курсу. Краткий обзор основного материала курса: Модуль 1. Маркетинг для стартапа. Модуль 2. Бизнес-модель проекта | 2 | 2 | 0 | - | - |
| | СР | Работа над проектом с использованием цифровой платформы студенческой проектной деятельности «Проектива» | 2 | 18 | 60 | - | Задачи по проекту, защита проекта |
| | СР | Курс в СДО «Росдистант»: Тема 1. Маркетинг нового времени Тема 2. Инструменты анализа и оценки потенциала рынка Тема 3. Customer Development Тема 4. РоС Тема 5. Жизненный цикл продукта Тема 6. MVP и тестирование Тема 7. Управление стоимостью Тема 8. Как сделать MVP в ВУЗе? Тема 9. Продакт-менеджмент Тема 10. Уникальное торговое предложение Тема 11. Ёмкость рынка Тема 12. Прогнозирование рынка Тема 13. Целевая аудитория Тема 14. Бизнес-модель Канва Тема 15. Программное обеспечение маркетинговой деятельности | 2 | 15,75 | 40 | | Промежуточный тест Практические задания Вопросы для учебника Итоговый тест |

| Модуль (раздел) | Вид учебной работы | Наименование тем занятий (учебной работы) | Семестр | Объем, ч. | Баллы | Интерактив, ч. | Формы текущего контроля (наименование оценочного средства) |
|------------------------|---------------------------|--|----------------|------------------|--------------|-----------------------|---|
| | ПА | Промежуточная аттестация | 2 | 0,25 | - | - | |
| Итого: | | | | 36 | 100 | | |

Схема расчета итогового балла

Итоговая оценка по дисциплине выставляется на основании суммы набранных баллов.

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины используются следующие образовательные технологии:

- Технологии традиционного обучения в форме лекций, практических работ и самостоятельной работы обучающихся;
- Технология проектного обучения: реализация и защита отчетов по практическим работам.
- Технологии традиционного обучения - организация учебного процесса в вузе, основанная на лекционных и практических формах обучения: объяснительно-иллюстративное обучение. Данная технология применяется во всех модулях курса.
- Технология интерактивного обучения - организация учебного процесса, которая предполагает максимальную активность обучающихся в процессе формирования ключевых компетенций. На практическом занятии обучающиеся представляют результат выполнения заданной работы.

6. Методические указания по освоению дисциплины

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине осуществляется с целью углубления, расширения, систематизации и закрепления полученных теоретических знаний, формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу, развития познавательных способностей и активности обучающихся, а также формирования самостоятельного мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации, развития исследовательских умений.

7. Оценочные средства

7.1. Паспорт оценочных средств

| Семестр | Код контролируемой компетенции (или ее части) | Наименование оценочного средства |
|---------|---|--|
| 2 | УК-1 | Вопросы к зачету с оценкой Задание от руководителя, защита проекта Промежуточный тест Практические задания Вопросы для учебника Итоговый тест |

7.2. Типовые задания или иные материалы, необходимые для текущего контроля

7.2.1 Задачи по проекту, защита проекта

Типовые примеры задач

Выполнение задач по реализации проекта. При работе над проектом обучающимся должна использоваться цифровая платформа студенческой проектной деятельности «Проектива».

Краткое описание и регламент выполнения

Обучающийся выполняет задачи по реализации проекта и отчитывается об их выполнении на цифровой платформе студенческой проектной деятельности «Проектива», в назначенную дату принимает участие в защите проекта, где презентуются результаты работы над проектом в семестре, которые оцениваются экспертной комиссией.

Критерии оценки:

Максимум обучающийся может получить 60 баллов.

Критерии оценки за работу над проектом:

- 60 баллов выставляется обучающемуся, если все поставленные задачи по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 55 баллов выставляется обучающемуся, если все поставленные задачи по проекту выполнены с несущественными замечаниями, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 50 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 80% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 45 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 75% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 40 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 65% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 35 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 60% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 30 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 50% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 25 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 40% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 20 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 30% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 15 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 25% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 10 баллов выставляется обучающемуся, если без замечаний выполнено 15% поставленных задач по проекту, результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- 0 баллов выставляется обучающемуся, если задачи по проекту не выполнены, но результаты проекта презентованы комиссии на защите;
- - 60 баллов выставляется обучающемуся, если проектная команда не представила результаты проекта на защите проекта.

7.2.2. Курс в СДО «Росдистант»

7.2.2.1 Промежуточный тест

Типовые примеры заданий

| Задание №1 | |
|---|--|
| Какие основные задачи маркетинговых исследований стремится решить маркетолог, исследуя спрос? | |
| Выберите несколько из 5 вариантов ответа: | |

| | | |
|---|--|--|
| 1) | | Прогноз спроса |
| 2) | | Оценка реального состояния спроса |
| 3) | | Управление спросом и его стимулирование |
| 4) | | Изучение проблемы сбыта |
| 5) | | Опережение конкурентов |
| Задание №2 | | |
| Укажите этапы, характерные для маркетинговых исследований, целью которых является формирование решения обозначенной маркетинговой проблемы. | | |
| Выберите несколько из 5 вариантов ответа: | | |
| 1) | | Изучение самой проблемы |
| 2) | | Сбор данных по проблеме |
| 3) | | Сегментирование рынка |
| 4) | | Исследование способов продвижения товаров |
| 5) | | Исследование товаров и цен |
| Задание №3 | | |
| Укажите этапы, характерные для маркетинговых исследований, целью которых является изучение самой проблемы. | | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | | Сбор данных по проблеме |
| 2) | | Сегментирование рынка |
| 3) | | Изучение каналов распределения произведенной продукции |
| 4) | | Анализ возможных причин возникновения проблемы |
| Задание №4 | | |
| Укажите элементы методологического раздела программы маркетинговых исследований. | | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | | Сроки проведения |
| 2) | | Определение основных целей и задач исследования |
| 3) | | Стоимость исследования |
| 4) | | Описание рабочих гипотез |
| Задание №5 | | |
| Укажите элементы рабочего плана программы маркетинговых исследований | | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | | Этапы |
| 2) | | Сроки проведения |
| 3) | | Описание рабочих гипотез |
| 4) | | Стоимость исследования |
| Задание №6 | | |
| Укажите элементы методического раздела программы маркетинговых исследований. | | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | | Этапы |
| 2) | | Сроки проведения |
| 3) | | Аргументированное описание конкретных методов сбора данных |
| 4) | | Аргументированное описание конкретных методов анализа данных |
| Задание №7 | | |

| | | |
|---|--------------------------|------------------------------|
| Укажите виды отчетных материалов по результатам маркетинговых исследований. | | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | <input type="checkbox"/> | Основной аналитический отчет |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Выписка |
| 3) | <input type="checkbox"/> | Краткий отчет (резюме) |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Акт выполненных работ |

| | | |
|---|--------------------------|---------------------|
| Задание №8 | | |
| Укажите критерии выбора источников информации для маркетинговых исследований. | | |
| Выберите несколько из 6 вариантов ответа: | | |
| 1) | <input type="checkbox"/> | Объем |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Достоверность |
| 3) | <input type="checkbox"/> | Ценность информации |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Насыщенность |
| 5) | <input type="checkbox"/> | Открытость |
| 6) | <input type="checkbox"/> | Конфиденциальность |

| | | |
|--|--------------------------|---------------------|
| Задание №9 | | |
| Данный критерий позволяет выработать «доверительное управленческое решение» при выборе источников информации для маркетинговых исследований. | | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | <input type="checkbox"/> | Ценность информации |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Достоверность |
| 3) | <input type="checkbox"/> | Насыщенность |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Объем |

| | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| Задание №10 | | |
| Данный критерий отражает степень доступности информации при маркетинговых исследованиях. | | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | <input type="checkbox"/> | Ценность информации |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Достоверность информации |
| 3) | <input type="checkbox"/> | Насыщенность информации |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Открытость информации |

| | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| Задание №11 | | |
| Данный критерий облегчает восприятие получаемой информации при маркетинговых исследованиях. | | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | <input type="checkbox"/> | Открытость информации |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Достоверность информации |
| 3) | <input type="checkbox"/> | Насыщенность информации |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Ценность информации |

| | | |
|---|--------------------------|------------|
| Задание №12 | | |
| По признаку периодичности поступающая информация бывает | | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | | |
| 1) | <input type="checkbox"/> | постоянной |

| | |
|----|---------------|
| 2) | переменной |
| 3) | динамической |
| 4) | эпизодической |

Задание №13

По назначению маркетинговая информация бывает

Выберите несколько из 5 вариантов ответа:

| | |
|----|------------------|
| 1) | справочной |
| 2) | рекомендательной |
| 3) | основной |
| 4) | сигнальной |
| 5) | регулирующей |

Задание №14

По характеру обработки маркетинговая информация бывает

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

| | |
|----|--------------------|
| 1) | первичной |
| 2) | дифференцированной |
| 3) | вторичной |
| 4) | производной |

Задание №15

Какой термин произошел от греческого слова, в переводе означающего «основание» или «предположение»?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | |
|----|------------|
| 1) | Гипотеза |
| 2) | Гипотенуза |
| 3) | Теория |
| 4) | Прогноз |

Задание №16

Укажите возможные направления обоснования гипотезы.

Выберите несколько из 5 вариантов ответа:

| | |
|----|----------------|
| 1) | Теоретическое |
| 2) | Практическое |
| 3) | Эмпирическое |
| 4) | Рациональное |
| 5) | Нерациональное |

Задание №17

Уникальное торговое предложение - это ...

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | |
|----|---|
| 1) | это термин, который предлагает стратегию продвижение товара путем выделения его специфических особенностей, которые имеет преимущество перед конкурентами |
| 2) | особая маркетинговая стратегия, направленная на стимулирование сбыта товаров и услуг посредством оптимизации маркетинговых коммуникаций |
| 3) | искусство составления и формулирования продающих текстов и рекламных слоганов |
| 4) | процесс придания товару, продукту, услуге, специфических свойств и особенностей с целью максимизации прибыли |

Задание №18

| | |
|--|--|
| Чему изначально противопоставлялась концепция уникального торгового предложения? | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | витринной рекламе |
| 2) | ложной рекламе |
| 3) | назойливой рекламе |
| 4) | массовой рекламе |
| Задание №19 | |
| Укажите критерий, который НЕ относится к концепции уникального торгового предложения: | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Каждое рекламное объявление должно содержать конкретное предложение для потребителя: купи именно этот товар и получи именно эту специфическую выгоду |
| 2) | Предложение должно быть таким, какого конкурент либо не может дать, либо просто не выдвигает. Его уникальность должна быть связана либо с уникальностью товара, либо с утверждением, которого еще не делали другие |
| 3) | Предложение должно быть настолько сильным, чтобы оно могло привлечь к потреблению новых потребителей |
| 4) | Предложение должно быть таким, чтобы оно могло количественно увеличить прибыль в соотношении $1 \text{ УТП} = \text{Прибыль}^2$ |
| Задание №20 | |
| Укажите верную последовательность: | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Цель –УТП-Реклама |
| 2) | Реклама-УТП-Цель |
| 3) | Цель-Реклама-УТП |
| 4) | УТП-Цель-Реклама |
| Задание №21 | |
| Автором концепции «уникальное торговое предложение» является: | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Россер Ривз |
| 2) | Адам Рэйс |
| 3) | Джек Траут |
| 4) | Филип Котлер |
| Задание №22 | |
| Уникальное торговое предложение какого из представленных брендов звучит как: «Инновации и развитие удобства»? | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Apple |
| 2) | Toyota |
| 3) | Audi |
| 4) | Samsung |
| Задание №23 | |
| Уникальное торговое предложение какого из представленных брендов звучит как: «Быть доступными для многих людей»? | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Apple |
| 2) | Яндекс такси |

| | | |
|----|--------------------------|------|
| 3) | <input type="checkbox"/> | IKEA |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Gett |

Задание №24

Уникальное торговое предложение какого из представленных брендов звучит как: «Найдется все»?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | | |
|----|--------------------------|--------|
| 1) | <input type="checkbox"/> | Яндекс |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Google |
| 3) | <input type="checkbox"/> | Avito |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Юла |

Задание №25

Уникальное торговое предложение какого из представленных брендов звучит как: «Отличная еда и быстрый сервис»?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | | |
|----|--------------------------|---------------|
| 1) | <input type="checkbox"/> | McDonalds |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Пицца Dodo |
| 3) | <input type="checkbox"/> | KFC |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Delivery Club |

Задание №26

Цели создания бизнес-модели:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | | |
|----|--------------------------|---|
| 1) | <input type="checkbox"/> | наглядное представление идеи |
| 2) | <input type="checkbox"/> | даёт ответ на вопрос: стоит ли открывать именно этот бизнес |
| 3) | <input type="checkbox"/> | помогает продать продукт |
| 4) | <input type="checkbox"/> | привлечение клиентов |

Задание №59

Одна из второстепенных целей создания бизнес-модели:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | | |
|----|--------------------------|------------------------------|
| 1) | <input type="checkbox"/> | привлечение клиентов |
| 2) | <input type="checkbox"/> | помогает найти инвестора |
| 3) | <input type="checkbox"/> | помогает продать продукт |
| 4) | <input type="checkbox"/> | основа для финансового плана |

Задание №60

О какой бизнес-модели идёт речь: «Тот же уровень сервиса/качества за меньшие деньги»?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | | |
|----|--------------------------|---------------------|
| 1) | <input type="checkbox"/> | Ценовая модель |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Маржинальная модель |
| 3) | <input type="checkbox"/> | Pay what you want |
| 4) | <input type="checkbox"/> | Противотренд |

Задание №61

О какой бизнес-модели идёт речь: «Товары роскоши. Чем выше цена, тем интереснее товар покупателю»?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | | |
|----|--------------------------|-------------------------|
| 1) | <input type="checkbox"/> | Ценовая модель |
| 2) | <input type="checkbox"/> | Дополнительная гарантия |

| | |
|----|---------------------|
| 3) | Длинный хвост |
| 4) | Маржинальная модель |

Краткое описание и регламент выполнения

Тестирование проводится по изученному в рамках самостоятельной работы обучающегося материалу на компьютере. К тестированию допускаются все обучающиеся. Обучающийся выполняет все предложенные задания, система выставляет за них баллы автоматически пропорционально правильным ответам.

Критерии оценки:

| Формы текущего контроля | Критерии и нормы оценки |
|-------------------------|---|
| Промежуточный тест | 5 баллов – 100% верных ответов. 0 баллов – 0% верных ответов. Баллы выставляются пропорционально количеству верных ответов. |

7.2.2.2 Практические задания

Типовой пример задания

Заполните шаблон бизнес-модели применительно к своей проектной идее:

| | | | | |
|--|---|--|---|---|
| Ключевые партнеры  | Ключевые действия  | Ценностные предложения  | Взаимоотношения с клиентами  | Сегменты потребителей  |
| | Ключевые ресурсы  | | Каналы  | |
| Структура расходов  | | Поток доходов  | | |

Краткое описание и регламент выполнения

Обучающийся прикрепляет выполненные задания в СДО «Росдистант», преподаватель оценивает задания каждого обучающегося индивидуально согласно критериям оценки. Производится проверка наличия всех элементов поставленного задания, правильности выполнения задания и принимается решение об оценке. В случае, если задание выполнено неверно, преподаватель может вернуть его на доработку.

Критерии оценки:

Критерии оценки:

- 55 баллов – 100% правильное выполнение практических заданий;
- 45 баллов – выполнение более 90% заданий без ошибок и замечаний;
- 40 баллов – выполнение более 80% заданий без ошибок и замечаний;
- 35 баллов – выполнение более 70% заданий без ошибок и замечаний;
- 30 баллов – выполнение более 60% заданий без ошибок и замечаний;
- 25 баллов – выполнение более 50% заданий без ошибок и замечаний;
- 20 баллов – выполнение более 40% заданий без ошибок и замечаний;
- 15 баллов – выполнение более 30% заданий без ошибок и замечаний;
- 10 балла – выполнение более 20% заданий без ошибок и замечаний;
- 5 балл – выполнение более 10% заданий без ошибок и замечаний;
- 0 баллов – выполнение менее 10% заданий без ошибок и замечаний.

7.2.2.3. Вопросы для учебника. Итоговый тест.

Типовые примеры заданий

| Задание №1 | |
|---|---|
| К внутренней вторичной информации можно отнести | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | отчеты продавцов, планы маркетинга, перечень жалоб и рекламаций потребителей |
| 2) | справочные издания по маркетингу, стандарты, статьи в газетах и журналах, отчеты открытых акционерных обществ |
| 3) | списки клиентов, данные о регистрации патентов |
| 4) | стандарты предприятия, должностные инструкции, результаты налоговой проверки |

| Задание №2 | |
|--|--|
| К недостаткам вторичной информации можно отнести | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | отсутствие гарантий надежности, запаздывание необходимых сведений |
| 2) | неполноту данных, высокую трудоемкость сбора |
| 3) | сложность проверки, отсутствие опубликованных данных |
| 4) | сложность применения к реальной рыночной ситуации, большие затраты времени на сбор |

| Задание №3 | |
|--|---|
| К внешней вторичной информации можно отнести | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | отчеты продавцов, планы маркетинга, перечень жалоб и рекламаций потребителей |
| 2) | справочные издания по маркетингу, стандарты, статьи в газетах и журналах, отчеты открытых акционерных обществ |
| 3) | списки клиентов, данные о регистрации патентов |
| 4) | стандарты предприятия, должностные инструкции, результаты налоговой проверки |

| Задание №4 | |
|---|---------------|
| К информации, включающей количественные данные о рынке, относят | |
| Выберите несколько из 5 вариантов ответа: | |
| 1) | емкость рынка |
| 2) | рост рынка |

| | |
|----|--------------------------------|
| 3) | долю рынка |
| 4) | количество рекламных обращений |
| 5) | рентабельность |

Задание №5

Работа с маркетинговой информацией требует

Выберите один из 5 вариантов ответа:

| | |
|----|-----------------------------|
| 1) | аналитического подхода |
| 2) | системного подхода |
| 3) | дифференциального подхода |
| 4) | прогностического подхода |
| 5) | программно-целевого подхода |

Задание №6

По форме постановки вопросы бывают

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

| | |
|----|--------------------|
| 1) | открытые |
| 2) | закрытые |
| 3) | абсолютно закрытые |
| 4) | абсолютно открытые |

Задание №7

Укажите особенности наблюдения – прямой регистрации событий очевидцами.

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

| | |
|----|---|
| 1) | Целенаправленность |
| 2) | Наблюдение планируется заранее |
| 3) | Наблюдение никогда не планируется заранее |
| 4) | Все данные фиксируются в протоколах или карточках |

Задание №8

Наблюдение не бывает

Выберите один из 4 вариантов ответа:

| | |
|----|--|
| 1) | включенным и невключенным (участие самого исследователя) |
| 2) | открытым и закрытым |
| 3) | стандартизированным и нестандартизированным |
| 4) | проводимым в полевых условиях и в лабораторных |

Задание №9

Укажите преимущества маркетинговой информации.

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

| | |
|----|--------------------------------|
| 1) | Комплексный анализ данных |
| 2) | Организованный сбор информации |
| 3) | Релевантность информации |
| 4) | Координация плана маркетинга |

| Задание №10 | |
|--|------------------------------|
| Укажите свойства маркетинговой информации. | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Целенаправленность |
| 2) | Объективность |
| 3) | Наглядность представления |
| 4) | Возможность быстрой передачи |

| Задание №11 | |
|---|--|
| Укажите основные задачи маркетинговых исследований. | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Изучение характеристик рынка |
| 2) | Оценка потенциала рынка |
| 3) | Анализ распределения долей рынка |
| 4) | Определение фонда оплаты труда персонала |

| Задание №12 | |
|--|-----------------------|
| Методики статистической обработки информации не включают | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | корреляционный анализ |
| 2) | промежуточный анализ |
| 3) | регрессионный анализ |
| 4) | факторный анализ |

| Задание №13 | |
|--|--|
| Маркетинговая информация позволяет предприятию | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | получать конкурентные преимущества |
| 2) | снижать финансовый риск |
| 3) | получать прибыль |
| 4) | анализировать состояние внешней и внутренней среды |

| Задание №14 | |
|---|--|
| К преимуществам наблюдения можно отнести | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | объективность по сравнению с опросом |
| 2) | сравнительную экономичность |
| 3) | независимость от желания объекта сотрудничать |
| 4) | возможность использования технических средств наблюдения |

| Задание №15 | |
|---|--|
| Что относят к недостаткам наблюдения? | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Сложность расшифровки невербального языка |
| 2) | Если наблюдение открытое, то возможно неестественное поведение |
| 3) | Иногда неизвестна методология сбора и обработки |

| | |
|----|-------------------------------------|
| 4) | Невозможность оценить достоверность |
|----|-------------------------------------|

| Задание №16 | |
|---|---|
| Система внешней информации объединяет | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | сведения о состоянии внешней среды предприятия |
| 2) | сведения о состоянии рынка и его инфраструктуры |
| 3) | сведения о списке клиентов |
| 4) | нормы и нормативы, стандарты |

| Задание №17 | |
|---|---------------|
| На каких принципах базируется маркетинговая информация? | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Объективность |
| 2) | Актуальность |
| 3) | Релевантность |
| 4) | Адекватность |

| Задание №18 | |
|--|------------------------------|
| К основным источникам вторичной информации относятся | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | средства массовой информации |
| 2) | производители |
| 3) | различные бюллетени |
| 4) | дистрибьюторы |

| Задание №19 | |
|--|------------|
| Какие типы информации выделяют по месту сбора? | |
| Выберите несколько из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Первичная |
| 2) | Внутренняя |
| 3) | Вторичная |
| 4) | Внешняя |

| Задание №20 | |
|--|-------------------------------|
| Что не является этапом проведения маркетингового исследования? | |
| Выберите один из 4 вариантов ответа: | |
| 1) | Отбор источников информации |
| 2) | Сбор информации |
| 3) | Проведение рекламной кампании |
| 4) | Анализ собранной информации |

Краткое описание и регламент выполнения

Обучающийся выполняет вопросы для учебника и итоговый тест в СДО «Росдистант».

Вопросы для учебника:

Вопросы для учебника по каждой теме выбираются из банка тестовых заданий для итогового теста.

Итоговый тест:

Итоговый тест включает в себя 35 вопросов. На его выполнение даётся 2 часа.

Критерии оценки:

| Формы текущего контроля | Критерии и нормы оценки |
|-------------------------|---|
| Вопросы для учебника | За просмотр электронного учебника и ответы на вопросы для учебника выставляется максимально 5 баллов пропорционально количеству верных ответов. |
| Итоговый тест | Максимальное количество баллов - 20 б. (баллы обучающемуся начисляются автоматически пропорционально количеству верных ответов) |

7.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.3.1. Вопросы к промежуточной аттестации

Семестр 2

| № п/п | Вопросы к зачету с оценкой |
|-------|--|
| 1 | Понятие предпринимательства, предпринимательской деятельности |
| 2 | Цели предпринимательской деятельности |
| 3 | Виды и формы проектов, критерии отбора |
| 4 | Виды предпринимательской деятельности |
| 5 | Организационная структура предпринимательской деятельности |
| 6 | Система взаимоотношений участников предпринимательской деятельности |
| 7 | Содержание предпринимательства |
| 8 | Организационная структура и содержание предпринимательства |
| 9 | Понятие и сущность управления предпринимательскими структурами |
| 10 | Актуальность управления инновационными проектами |
| 11 | Цели и задачи управления предпринимательскими структурами |
| 12 | Понятие, классификация и характеристики инновационного предпринимательства |
| 13 | Содержание, участники и окружение предпринимательского проекта |
| 14 | Жизненный цикл проекта: фазы и этапы |
| 15 | Содержание 1 и 2 фаз жизненного цикла предпринимательского проекта |
| 16 | Содержание 3 и 4 фаз жизненного цикла предпринимательского проекта |
| 17 | Маркетинговые исследования для предпринимательского проекта |
| 18 | Маркетинговые исследования для инновационных проектов |
| 19 | Инструменты анализа рынка |
| 20 | Потенциал рыночной ниши |
| 21 | Яндекс Вордстат для оценки потребительского спроса |
| 22 | Ёмкость рынка |
| 23 | Фокус-группы, как метод маркетингового исследования |
| 24 | Анкетирование, как метод маркетингового исследования |

| № п/п | Вопросы к зачету с оценкой |
|----------|--|
| 25 | Опрос, как метод маркетингового исследования |
| 26 | Бенчмаркинг, как метод маркетингового исследования |
| 27 | Экспертные оценки, как метод маркетингового исследования |
| 28 | Полевые маркетинговые исследования |
| 29 | Кабинетные маркетинговые исследования |
| 30 | Качественные маркетинговые исследования |
| 31 | Количественные маркетинговые исследования |
| 32 | Эксперимент: понятие, основные виды и признаки. |
| 33 | Способы сбора информации в маркетинге и ее источники |
| 34 | Репрезентативность выборки и ее ошибка. |
| 35 | Виды выборки, ее методы и характеристика. |
| 36 | Выбор объекта исследования: генеральная совокупность, выборка, объем выборки, определение состава выборки. |
| 37 | Количественные исследования: понятие, проблемы, стадии, концепция сбора данных. |
| 38 | Выбор вида средств маркетинговых исследований и метода коммуникации. |
| 39 | Панель как метод исследования: понятие, виды, содержание |
| 40 | Оценочные маркетинговые исследования: сущность, специфика |

7.3.2. Критерии и нормы оценки

Суммарно обучающийся может набрать максимум 100 баллов.

| Формы текущего контроля | Количество баллов (максимум) |
|---|------------------------------------|
| Задание от руководителя, защита проекта | 60 |
| Курс в СДО «Росдистант» | 40 |
| - Промежуточный тест | 5 |
| - Практические задания | 10 |
| - Вопросы для учебника | 5 |
| - Итоговый тест | 20 |
| Итого | 100 |

Критерии оценки:

Оценка по дисциплине формируется исходя из количества набранных баллов по накопительному рейтингу согласно следующим критериям:

| Семестр | Форма проведения промежуточной аттестации | Критерии и нормы оценки | |
|---------|--|-----------------------------|--|
| 2 | Зачет с оценкой | Отлично (зачтено) | Обучающийся набрал 85 и более баллов по накопительному рейтингу |
| | | Хорошо (зачтено) | Обучающийся набрал от 70 до 84 баллов по накопительному рейтингу |
| | | Удовлетворительно (зачтено) | Обучающийся набрал от 55 до 69 баллов по накопительному рейтингу |

| Семестр | Форма проведения промежуточной аттестации | Критерии и нормы оценки | |
|---------|---|----------------------------------|---|
| | | Неудовлетворительно (не зачтено) | Обучающийся набрал 54 и менее баллов по накопительному рейтингу |

В случае повторной пересдачи студент сдаёт зачёт с оценкой комиссии, отвечая на вопросы из списка вопросов к зачёту с оценкой.

Ответы на вопросы обеспечивают возможность адекватной оценки знаний и профессиональной подготовки обучающегося. Важным фактором при этом является умение обучающегося оперировать в своем ответе ссылками на соответствующие положения учебной и научной литературы. По результатам выполнения практического задания определяется уровень сформированности профессиональных компетенций обучающимся по использованию современных технологий решения прикладных задач предметной области.

Процедура проведения зачета с оценкой: группа не более чем из 10 обучающихся входит в аудиторию, где будет проходить зачёт с оценкой, остальные остаются ожидать очередь в коридоре; каждому обучающемуся даются 2 вопроса и 1 практическое задание, и обучающийся идет готовиться к ответу; по готовности обучающиеся подходят и отвечают на заданные вопросы (подготовка ответа должна занимать не более 1 часа); после того, как обучающийся завершил ответ и получил оценку, он покидает аудиторию; на место вышедшего обучающегося входит очередной обучающийся, и так до последнего отвечающего обучающегося.

Требования к ответу: ответ должен быть научным, логически стройным, опираться на соответствующие теоретические положения и концепции; ответ следует строить в единстве теории и практики с подтверждением теоретических положений реальными практическими примерами.

Оценивание: при необходимости дополнительные вопросы задаются обучающемуся после ответа на все заданные вопросы; оценка результатов производится по четырехбалльной системе («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»); оценка объявляется после завершения ответа обучающегося на дополнительные вопросы.

В случае пересдачи комиссии критерии оценки следующие:

| Семестр | Форма проведения промежуточной аттестации | Критерии и нормы оценки | |
|---------|---|-------------------------|--|
| 2 | Зачет с оценкой | «отлично» | Свободное владение основными терминами и понятиями курса. Последовательное и логичное изложение материала курса. Законченные выводы и обобщения по теме вопросов |
| | | «хорошо» | Знание основных терминов и понятий курса. Последовательное изложение материала курса. Умение формулировать некоторые обобщения по теме. Достаточно полные ответы на вопросы при сдаче зачёта с оценкой |
| | | «удовлетворительно» | Удовлетворительное знание основных терминов и понятий курса. Удовлетворительное знание и владение |

| Семестр | Форма проведения промежуточной аттестации | Критерии и нормы оценки | |
|---------|---|-------------------------|---|
| | | | методами и средствами решения задач. Недостаточно последовательное изложение материала курса. Умение формулировать отдельные выводы и обобщения по теме вопросов. |
| | | «неудовлетворительно» | Полностью не раскрыт ни один вопрос. |

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Обязательная литература

| № п/п | Авторы, составители | Заглавие (заголовок) | Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.) | Год издания | Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС |
|----------|--|---|---|-------------|---|
| 1 | В. Д. Маркова | Маркетинг инноваций | Учебник | 2025 | ЭБС «ZNANIUM.COM» |
| 2 | Ю. В. Сяглова, Т. П. Маслевич, Н. Б. Сафронова | Маркетинговые исследования и рыночная аналитика | Учебник | 2025 | ЭБС «ZNANIUM.COM» |
| 3 | С. П. Азарова, С. Л. Балова, Н. Ф. Лозик [и др.] | Маркетинг персонала | Практикум | 2024 | ЭБС «ZNANIUM.COM» |

8.2. Дополнительная литература

| № п/п | Авторы, составители | Заглавие (заголовок) | Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.) | Год издания | Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС |
|----------|---|--|---|-------------|---|
| 1 | О. В. Баскакова, М. Ш. Мачабели, Т. В. Рудакова | Экономика и организация малого и среднего предпринимательства | Учебник | 2023 | ЭБС «ZNANIUM.COM» |
| 2 | Н. А. Диесперова | Маркетинг | Учебное пособие | 2024 | ЭБС «ZNANIUM.COM» |
| 3 | Ф. Котлер | Маркетинг от А до Я : 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер | Учебник | 2026 | ЭБС «ZNANIUM.COM» |

8.3. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

- SpringerLink[Электронный ресурс] : [база данных]. – Switzerland: SpringerNature, 1842– . – Режим доступа : link.springer.com. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
- ScienceDirect [Электронный ресурс] : коллекция электронных книг издательства Elsevier. – Netherlands: Elsevier, 2018– . – Режим доступа : sciencedirect.com. – Загл. с экрана. – Яз. англ.

8.4. Перечень программного обеспечения

| № п/п | Наименование ПО | Реквизиты договора (дата, номер, срок действия) |
|-------|--|---|
| 1 | Windows: WinPro 10 RUS Upgrd OLP NL Acdmc | договор № 757 от 04.07.2018, срок действия – бессрочно; контракт № 1653 от 14.12.2018, срок действия – бессрочно |
| 2 | Office Standard: Office Stdandard 2013 Russian OLP NL AcademicEdition | договор № 690 от 19.05.2015, срок действия – бессрочно |

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

| № п/п | Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории) | Перечень основного оборудования |
|-------|---|---|
| 1. | Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации (С-801). | Стол�ы ученические двухместные (моноблок), стол преподавательский , стул преподавательский, доска аудиторная (меловая), кафедра, проектор, экран, компьютер, жалюзи. |
| 2. | Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации (С-807) | Парты моноблоки двухместные , стулья ученические, стол преподавательский, стул преподавательский, доска аудиторная (меловая) , стулья ученические, экран, ПК, проектор, жалюзи. |
| 3. | Помещение для самостоятельной работы студентов (Г-401) | Стол�ы, стулья, компьютеры |

| № п/п | Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории) | Перечень основного оборудования |
|----------|--|---|
| 4. | Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации (УЛК-411) | Столы ученические двухместные, стулья, стол преподавательский, доска аудиторная(меловая). |