

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Брянский государственный аграрный университет»



**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной работе и  
цифровизации

А.В. Кубышкина

« 11 » \_\_\_\_\_ 2022 г.

**Маркетинг**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**


Закреплена за кафедрой	Экономики и менеджмента
Направление подготовки	<u>38.03.02 Менеджмент</u>
Направленность (профиль)	<u>Производственный менеджмент</u>
Квалификация	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения	<u>Очная, очно-заочная</u>
Общая трудоемкость	<u>4 з.е.</u>
Часов по учебному плану	<u>144</u>

Брянская область  
2022

Программу составили:

к.э.н., доцент Подольникова Е.М.

главный экономист-финансист  
ГКУ Брянской области  
«Мглинское районное управление  
сельского хозяйства» Чёрная Н.С.

  
(подпись)

  
(подпись)

Рецензент:

к.э.н., доцент Кирдищева Д.Н.

  
(подпись)

Рабочая программа дисциплины: Маркетинг

разработана

в соответствии с ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 970.

составлена

на основании учебных планов 2022 года поступления: направление подготовки 38.03.02 Менеджмент направленность (профиль) Производственный менеджмент, утвержденных Учёным советом Университета протокол от № 10 от 11.05.2022 г.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры экономики и менеджмента протокол № 10 от 11.05.2022 г.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент Храмченкова А.О.

  
(подпись)

## 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Формирование знаний маркетинга как концепции и системы управления организацией в рыночной среде, а также умений использования маркетинговых подходов, методов и решений в управлении организацией

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Блок ОПОП ВО: Б1.В.1.02

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Для освоения дисциплины обучающиеся используют знания, умения, навыки, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения курсов «Психология», «Экономическая культура и финансовая грамотность», «Теория менеджмента», «Микроэкономика».

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Дисциплина «Маркетинг» является предшествующей для дисциплин «Стратегический менеджмент», «Инновационный менеджмент», «Логистика», «Управление рисками», «Управление бизнес-процессами».

## 3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ИНДИКАТОРАМИ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

В результате изучения дисциплины обучающийся должен усвоить трудовые функции в соответствии с профессиональным стандартом «Маркетолог» (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04.06.2018 года №366н).

Обобщенная трудовая функция – Технология проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга

Трудовая функция: - Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга (код – А/02.6).

Достижения планируемых результатов обучения, соотнесенных с общими целями и задачами ОПОП, является целью освоения дисциплины.

Освоение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
Профессиональные компетенции		
ПКС- 8 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний технологии проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПКС-8.1. Подготавливает маркетинговые предложения по конкретным направлениям изучения рынка	<b>Знать:</b> основные принципы и методы формирования товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики организации, основы поведения потребителей, сегментирование рынка для разработки маркетинговой стратегии бизнеса <b>Уметь:</b> планировать мероприятия, направленные на реализацию маркетинговой стратегии бизнеса <b>Владеть:</b> методами формирования товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики организации для разработки стратегии бизнеса

	ПКС-8.2. Осуществляет сбор и обработку маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования	<b>Знать:</b> виды маркетинговой информации, методы сбора маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования <b>Уметь:</b> осуществлять сбор, анализ и обработку данных, систематизировать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований <b>Владеть:</b> навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач; использования в практической деятельности организаций информации, полученной в результате маркетинговых исследований
--	--	---

**Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы:** в соответствии с учебным планом и планируемыми результатами освоения ОПОП.

#### 4. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСОВ ДИСЦИПЛИНЫ ПО СЕМЕСТРАМ (очная форма)

Вид занятий	1		2		3		4		5		6		7		8		Итого	
	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД
Лекции									32	32							32	32
Практические									32	32							32	32
КСР									2	2							2	2
Консультация									0,25	0,25							0,25	0,25
Прием экзамена									1	1							1	1
Контактная работа обучающихся с преподавателем (аудиторная)									67,25	67,25							67,25	67,25
Сам. работа									42	42							42	42
Контроль									34,75	34,75							34,75	34,75
Итого									144	144							144	144

#### (очно-заочная форма)

Вид занятий	1		2		3		4		5		6		7		8		9		Итого	
	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД
Лекции									8	8									8	8
Практические									16	16									16	16
Консультация									0,25	0,25									0,25	0,25
Прием экзамена									1	1									1	1
Контактная работа обучающихся с преподавателем (аудиторная)									25,25	25,25									25,25	25,25
Сам. Работа									93	93									93	93
Контроль									25,75	25,75									25,75	25,75
Итого									144	144									144	144

**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ  
(очная форма)**

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Индикаторы достижения компетенций
	<b>Раздел 1. Социально-экономические основы маркетинга</b>			
1	Социально- экономические основы маркетинга /Лек/	5/3	2	ПКС 8.1.
2	Социально- экономические основы маркетинга /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
3	Социально- экономические основы маркетинга /Ср/	5/3	4	ПКС 8.1.
4	Маркетинговая среда /Лек/	5/3	2	ПКС 8.1.
5	Маркетинговая среда /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
6	Маркетинговая среда /Ср	5/3	4	ПКС 8.1.
7	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования /Лек/	5/3	4	ПКС 8.2.
8	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования /Пр/	5/3	4	ПКС 8.2.
9	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования /Ср/	5/3	4	ПКС 8.2.
	<b>Раздел 2. Потребительские рынки и покупательское поведение</b>			
10	Потребительские рынки и покупательское поведение /Лек/	5/3	2	ПКС 8.1.
11	Потребительские рынки и покупательское поведение /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
12	Потребительские рынки и покупательское поведение /Ср/	5/3	4	ПКС 8.1.
13	Сегментация и выбор целевых сегментов рынка /Лек/	5/3	2	ПКС 8.1.
14	Сегментация и выбор целевых сегментов рынка /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
15	Сегментация и выбор целевых сегментов рынка /Ср/	5/3	4	ПКС 8.1.
16	Создание конкурентных преимуществ /Лек/	5/3	2	ПКС 8.1.
17	Создание конкурентных преимуществ /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
18	Создание конкурентных преимуществ /Ср/	5/3	4	ПКС 8.1.
	<b>Раздел 3. Комплекс маркетинга</b>			
19	Товарная политика предприятия /Лек/	5/3	4	ПКС 8.1.
20	Товарная политика предприятия /Пр/	5/3	4	ПКС 8.1.
21	Товарная политика предприятия /Ср/	5/3	4	ПКС 8.1.
22	Ценообразование в маркетинге /Лек/	5/3	4	ПКС 8.1.
23	Ценообразование в маркетинге /Пр/	5/3	4	ПКС 8.1.
24	Ценообразование в маркетинге /Ср/	5/3	4	ПКС 8.1.
25	Система распределения и товародвижения /Лек/	5/3	4	ПКС 8.1.
26	Система распределения и товародвижения /Пр/	5/3	4	ПКС 8.1.
27	Система распределения и товародвижения /Ср/	5/3	4	ПКС 8.1.
28	Маркетинговые коммуникации /Лек/	5/3	4	ПКС 8.1.
29	Маркетинговые коммуникации /Пр/	5/3	4	ПКС 8.1.
30	Маркетинговые коммуникации /Ср/	5/3	4	ПКС 8.1.
	<b>Раздел 4. Организация служб маркетинга на предприятии</b>			
31	Организация служб маркетинга на предприятии /Лек/	5/3	2	ПКС 8.1.
32	Организация служб маркетинга на предприятии /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
33	Организация служб маркетинга на предприятии / Ср/	5/3	2	ПКС 8.1.
	Лекции	5/3	32	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Практические	5/3	32	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	КСР	5/3	2	ПКС 8.1. ПКС-8.2

	Сам. работа	5/3	42	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Консультация	5/3	0,25	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Прием экзамена	5/3	1	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Контроль	5/3	34,75	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Итого	5/3	144	ПКС 8.1. ПКС-8.2

**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ  
(очно-заочная форма)**

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Индикаторы достижения компетенций
	<b>Раздел 1. Социально-экономические основы маркетинга</b>			
1	Социально- экономические основы маркетинга /Лек/	5/3	0,5	ПКС 8.1.
2	Социально- экономические основы маркетинга /Пр/	5/3	1	ПКС 8.1.
3	Социально- экономические основы маркетинга /Ср/	5/3	8	ПКС 8.1.
4	Маркетинговая среда /Лек/	5/3	0,5	ПКС 8.1.
5	Маркетинговая среда /Пр/	5/3	1	ПКС 8.1.
6	Маркетинговая среда /Ср/	5/3	8	ПКС 8.1.
7	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования /Лек/	5/3	1	ПКС 8.2.
8	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования /Пр/	5/3	2	ПКС 8.2.
9	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования /Ср/	5/3	9	ПКС 8.2.
	<b>Раздел 2. Потребительские рынки и покупательское поведение</b>			
10	Потребительские рынки и покупательское поведение /Лек/	5/3	0,5	ПКС 8.1.
11	Потребительские рынки и покупательское поведение /Пр/	5/3	1	ПКС 8.1.
12	Потребительские рынки и покупательское поведение /Ср/	5/3	8	ПКС 8.1.
13	Сегментация и выбор целевых сегментов рынка /Лек/	5/3	0,5	ПКС 8.1.
14	Сегментация и выбор целевых сегментов рынка /Пр/	5/3	1	ПКС 8.1.
15	Сегментация и выбор целевых сегментов рынка /Ср/	5/3	8	ПКС 8.1.
16	Создание конкурентных преимуществ /Лек/	5/3	0,5	ПКС 8.1.
17	Создание конкурентных преимуществ /Пр/	5/3	1	ПКС 8.1.
18	Создание конкурентных преимуществ /Ср/	5/3	8	ПКС 8.1.
	<b>Раздел 3. Комплекс маркетинга</b>			
19	Товарная политика предприятия /Лек/	5/3	1	ПКС 8.1.
20	Товарная политика предприятия /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
21	Товарная политика предприятия /Ср/	5/3	9	ПКС 8.1.
22	Ценообразование в маркетинге /Лек/	5/3	1	ПКС 8.1.
23	Ценообразование в маркетинге /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
24	Ценообразование в маркетинге /Ср/	5/3	9	ПКС 8.1.
25	Система распределения и товародвижения /Лек/	5/3	1	ПКС 8.1.
26	Система распределения и товародвижения /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
27	Система распределения и товародвижения /Ср/	5/3	9	ПКС 8.1.
28	Маркетинговые коммуникации /Лек/	5/3	1	ПКС 8.1.
29	Маркетинговые коммуникации /Пр/	5/3	2	ПКС 8.1.
30	Маркетинговые коммуникации /Ср/	5/3	9	ПКС 8.1.

<b>Раздел 4. Организация служб маркетинга на предприятии</b>				
31	Организация служб маркетинга на предприятии /Лек/	5/3	0,5	ПКС 8.1.
32	Организация служб маркетинга на предприятии /Пр/	5/3	1	ПКС 8.1.
33	Организация служб маркетинга на предприятии /Ср/	5/3	8	ПКС 8.1.
	Лекции	5/3	8	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Практические	5/3	16	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Сам. работа	5/3	93	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Консультация	5/3	0,25	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Прием зачета	5/3	1	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Контроль	5/3	25,75	ПКС 8.1. ПКС-8.2
	Итого	5/3	144	ПКС 8.1. ПКС-8.2

Реализация программы предполагает использование традиционной, активной и интерактивной форм обучения на лекционных, практических занятиях.

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### Приложение 1

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Рекомендуемая литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
<b>6.1.1. Основная литература</b>				
1	Годин А.М.	Маркетинг: учебник / А.М. Годин. - 12-е изд. - Москва: Дашков и К, 2017. - 656 с. - ISBN 978-5-394-02540-2. - Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. - URL: <a href="https://e.lanbook.com/book/105549">https://e.lanbook.com/book/105549</a>	Дашков и К, 2017	ЭБС Лань
2	Ким С.А.	Маркетинг: учебник [Электронный ресурс]: учеб. - Электрон.дан. - Москва: Дашков и К, 2017. - 260 с. - <a href="https://e.lanbook.com/book/93392">https://e.lanbook.com/book/93392</a> .	М.: Дашков и К, 2017	ЭБС Лань
3	Цахаев Р.К.	Маркетинг: учебник [Электронный ресурс]: учеб. / Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева. - Электрон.дан. - Москва: Дашков и К, 2017. - 552 с. - <a href="https://e.lanbook.com/book/93523">https://e.lanbook.com/book/93523</a> .	М.: Дашков и К, 2017	ЭБС Лань
4	Калугина С.А., Комаров В.М., Красюк И.Н. и др.	Маркетинг: учебник / С.А. Калугина, В.М. Комаров, И.Н. Красюк, Ж. Ларто, Б.Л. Немковский, С.М. Самарина, Т.Н. Парамонова, под ред. - Москва: КноРус, 2021. - 358 с. - ISBN 978-5-406-04573-2. - URL: <a href="https://book.ru/book/938039">https://book.ru/book/938039</a>	М: КноРус, 2021	ЭБС BOOK.ru
<b>6.1.2. Дополнительная литература</b>				
№ п/п	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
1	Еремин В.Н.	Маркетинг: основы и маркетинг информации: учебник / В.Н. Еремин - Москва: КноРус, 2021. - 647 с. - ISBN 978-5-406-04116-1. - URL:	М: КноРус, 2021	ЭБС BOOK.ru

		<a href="https://book.ru/book/936931">https://book.ru/book/936931</a>		
2	Беляев В.И.	Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. - Москва: КноРус, 2021. - 676 с. - ISBN 978-5-406-08027-6. - URL: <a href="https://book.ru/book/938878">https://book.ru/book/938878</a>	М: КноРус, 2021	ЭБС BOOK.ru
3	Скоробогатых И.И.	Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник / И.И. Скоробогатых, под ред., Д.М. Ефимова, под ред., Н.И. Ивашкова, В.А. Кадерова, И.В. Лопатинская, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. - Москва: КноРус, 2021. - 568 с. - ISBN 978-5-406-08036-8. - URL: <a href="https://book.ru/book/938883">https://book.ru/book/938883</a>	М: КноРус, 2021	ЭБС BOOK.ru
4	Кеворков В.В.	Практикум по маркетингу: учебное пособие / В.В. Кеворков, Д.В. Кеворков. - Москва: КноРус, 2021. - 567 с. - ISBN 978-5-406-08134-1. - URL: <a href="https://book.ru/book/939149">https://book.ru/book/939149</a>	М: КноРус, 2021	ЭБС BOOK.ru
5	Парамонова Т.Н., Красюк И.Н.	Маркетинг: учебное пособие / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк. - Москва: КноРус, 2021. - 189 с. - ISBN 978-5-406-08292-8. - URL: <a href="https://book.ru/book/939281">https://book.ru/book/939281</a>	М: КноРус, 2021	ЭБС BOOK.ru
6	Захарова И.В., Евстигнеева Т.В.	Маркетинг в вопросах и решениях: учебное пособие / И.В. Захарова, Т.В. Евстигнеева. - Москва: КноРус, 2021. - 300 с. - ISBN 978-5-406-01944-3. - URL: <a href="https://book.ru/book/940042">https://book.ru/book/940042</a>	М: КноРус, 2021	ЭБС BOOK.ru
7	Никулина Н.Н., Квашнин С.С., Фетисов В.Д. [и др.].	Инновационные технологии в маркетинге: учебник / Н.Н. Никулина, С.С. Квашнин, В.Д. Фетисов [и др.]. - Москва: Русайнс, 2021. - 426 с. - ISBN 978-5-4365-6982-6. - URL: <a href="https://book.ru/book/940519">https://book.ru/book/940519</a>	М: Русайнс, 2021	ЭБС BOOK.ru
8	Синицына О.Н.	Маркетинг: учебное пособие / О.Н. Синицына. - Москва: КноРус, 2022. - 210 с. - ISBN 978-5-406-08908-8. - URL: <a href="https://book.ru/book/941765">https://book.ru/book/941765</a>	М: КноРус, 2022	ЭБС BOOK.ru
<b>6.1.3. Методические разработки</b>				
1	Подольникова Е.М., Кислова И.В.	Маркетинг: учебно-практическое пособие для студентов направления подготовки 38.03.02 Менеджмент всех форм обучения / Е.М. Подольникова, И.В. Кислова. - Брянск: Изд-во Брянский ГАУ, 2019. – 80 с. <a href="https://www.bgsha.com/ru/book/567653/">https://www.bgsha.com/ru/book/567653/</a>	Издательство Брянский ГАУ, 2019	ЭБС БГАУ

## 6.2. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. Компьютерная информационно-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Профессиональная справочная система «Техэксперт»
3. Официальный интернет-портал базы данных правовой информации  
<http://pravo.gov.ru/>
4. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru/>
5. Портал «Информационно-коммуникационные технологии в образовании»  
<http://www.ict.edu.ru/>
6. Web of Science Core Collection политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных <http://www.webofscience.com>
7. Полнотекстовый архив «Национальный Электронно-Информационный Консорциум» (НЭИКОН) <https://neicon.ru/>
8. Базы данных издательства Springer <https://link.springer.com/>



### **6.3. Перечень программного обеспечения**

1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional Russian
2. Операционная система Microsoft Windows 7 Professional Russian
3. Операционная система Microsoft Windows 10 Professional Russian
4. Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2010 Standart
5. Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2013 Standart
6. Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2016 Standart
7. Офисное программное обеспечение OpenOffice
8. Офисное программное обеспечение LibreOffice
9. Программа для распознавания текста ABBYY Fine Reader 11
10. Программа для просмотра PDF Foxit Reader
11. Интернет-браузеры

**7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ  
(МОДУЛЯ)**

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом
<p><b><i>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: 1-203</i></b></p> <p><i>Основное оборудование:</i>            Специализированная мебель на 18 посадочных мест, доска настенная, кафедра, рабочее место преподавателя.</p> <p><i>Характеристика аудитории:</i>            переносное мультимедийное оборудование (ноутбук, мультимедийный проектор BENQ MP623, экран ScreenMedia).</p> <p><i>Учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по дисциплине:</i>            учебно-информационный стенд: Маркетинг            Учебные плакаты по всем разделам дисциплины, учебно-методическая литература.</p> <p><b><i>Учебная аудитория для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: 1-204</i></b></p> <p><i>Основное оборудование:</i>            Специализированная мебель на 24 посадочных места, доска настенная, кафедра, рабочее место преподавателя.</p> <p><i>Характеристика аудитории:</i>            Переносное мультимедийное оборудование (ноутбук, мультимедийный проектор BENQ MP623, экран ScreenMedia)            Компьютерный класс на 12 рабочих мест с выходом в локальную сеть и Интернет, к электронным учебно-методическим материалам и электронной информационно-образовательной среде.</p> <p><i>Лицензионное программное обеспечение:</i>            ОС Windows XP (подписка Microsoft Imagine Premium от 12.12.2016). Срок действия лицензии – бессрочно.            Офисный пакет MS Office std 2010 (Договор 14-0512 от 25.05.2012) Срок действия лицензии – бессрочно.</p> <p><i>Лицензионное программное обеспечение отечественного производства:</i>            1С:Предприятие 8 (Лицензионный договор 2205 от 17.06.2015)            Project Expert (Договор Tr000128238 от 12.12.2016)            Экономический анализ 4.0 (Договор 2007\158 от 23.10.07)            STADIA 8 (Договор 08-1013 от 14.10.2013)</p> <p><i>Свободно распространяемое программное обеспечение:</i>            Яндекс.Браузер</p>	<p>243365, Брянская область, Выгоничский район, с. Кокино, ул. Советская, д.2а</p>

***Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования - 3-315, 3-303***

Оснащены специализированной мебелью (столы, стулья, шкафы с инструментами для ремонта и профилактического обслуживания учебного оборудования)

***Помещения для самостоятельной работы:***

***Читальный зал научной библиотеки***

*Основное оборудование и технические средства обучения:*

Специализированная мебель на 100 посадочных мест, доска настенная, кафедра, рабочее место преподавателя.

15 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, электронным учебно-методическим материалам, библиотечному электронному каталогу, ресурсам ЭБС, к электронной информационно-образовательной среде.

*Лицензионное программное обеспечение:*

ОС Windows 10 (Контракт №52 01.08.2019 с Экстрим Комп).

Срок действия лицензии – бессрочно.

*Лицензионное программное обеспечение отечественного производства:*

Консультант Плюс (справочно-правовая система) (Гос. контракт №41 от 30.03.2018 с ООО Альянс). Срок действия лицензии – бессрочно.

*Свободно распространяемое программное обеспечение:*

LibreOffice (свободно распространяемое ПО).

***Учебная аудитория 1-204***

*Основное оборудование:*

Специализированная мебель на 24 посадочных места, доска настенная, кафедра, рабочее место преподавателя.

*Характеристика аудитории:*

Переносное мультимедийное оборудование (ноутбук, мультимедийный проектор BENQ MP623, экран ScreenMedia)

Компьютерный класс на 12 рабочих мест с выходом в локальную сеть и Интернет, к электронным учебно-методическим материалам и электронной информационно-образовательной среде.

*Лицензионное программное обеспечение:*

ОС Windows XP (подписка Microsoft Imagine Premium от 12.12.2016). Срок действия лицензии – бессрочно.

Офисный пакет MS Office std 2010 (Договор 14-0512 от 25.05.2012) Срок действия лицензии – бессрочно.

*Лицензионное программное обеспечение отечественного производства:*

1С:Предприятие 8 (Лицензионный договор 2205 от 17.06.2015)

Project Expert (Договор Tr000128238 от 12.12.2016)

Экономический анализ 4.0 (Договор 2007\158 от 23.10.07)

STADIA 8 (Договор 08-1013 от 14.10.2013)

*Свободно распространяемое программное обеспечение:*

Яндекс.Браузер

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
по дисциплине

**Маркетинг**

**1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент  
 Направленность (профиль): Производственный менеджмент  
 Дисциплина: Маркетинг  
 Форма промежуточной аттестации: экзамен

**2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ**

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
Тип задач профессиональной деятельности: информационно-аналитический		
ПКС- 8 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний технологии проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПКС-8.1. Подготавливает маркетинговые предложения по конкретным направлениям изучения рынка	<b>Знать:</b> основные принципы и методы формирования товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики организации, основы поведения потребителей, сегментирование рынка для разработки маркетинговой стратегии бизнеса <b>Уметь:</b> планировать мероприятия, направленные на реализацию маркетинговой стратегии бизнеса <b>Владеть:</b> методами формирования товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики организации для разработки стратегии бизнеса
	ПКС-8.2. Осуществляет сбор и обработку маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования	<b>Знать:</b> виды маркетинговой информации, методы сбора маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования <b>Уметь:</b> осуществлять сбор, анализ и обработку данных, систематизировать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований <b>Владеть:</b> навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач; использования в практической деятельности организаций информации, полученной в результате маркетинговых исследований

2.2. Процесс формирования компетенций по дисциплине

«Маркетинг»

№ раздела	Наименование раздела	3.1	3.2	У.1	У.2	Н.1	Н.2
1	Социально-экономические основы маркетинга	+	+	+	+	+	+
2	Потребительские рынки и покупательское поведение	+		+		+	
3	Комплекс маркетинга	+		+		+	
4	Организация служб маркетинга на предприятии	+		+		+	

Сокращение: З. - знание; У. - умение; Н. - навыки.

### 2.3. Структура компетенций по дисциплине

ПКС- 8 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний технологии проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга					
ПКС-8.1. Подготавливает маркетинговые предложения по конкретным направлениям изучения рынка					
Знать (З.1)		Уметь (У.1)		Владеть (Н.1)	
основные принципы и методы формирования товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики организации, основы поведения потребителей, сегментирование рынка для разработки маркетинговой стратегии бизнеса	Лекции раздела делов №1-4	планировать мероприятия, направленные на реализацию маркетинговой стратегии бизнеса	Практические занятия раздела делов №1-4	методами формирования товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики организации для разработки стратегии бизнеса	Практические занятия раздела делов №1-4
ПКС-8.2. Осуществляет сбор и обработку маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования					
Знать (З.2)		Уметь (У.2)		Владеть (Н.2)	
виды маркетинговой информации, методы сбора маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования	Лекции раздела №1	осуществлять сбор, анализ и обработку данных, систематизировать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований	Практические занятия раздела №1	навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач; использования в практической деятельности организаций информации, полученной в результате маркетинговых исследований	Практические занятия раздела №1

### 3. ПОКАЗАТЕЛИ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ И ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

#### 3.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации дисциплины

Карта оценочных средств промежуточной аттестации дисциплины,  
проводимой в форме экзамена

№ п/п	Раздел дисциплины	Контролируемые дидактические единицы (темы, вопросы)	Контролируемые компетенции	Оценочное средство (№ вопроса)
1	Социально-экономические основы маркетинга	<p><u>Социально-экономические основы маркетинга</u></p> <p>Понятие маркетинга и его цели. Категории маркетинга Функции и принципы маркетинга Концепции управления маркетингом Виды маркетинга <u>Маркетинговая среда</u> Микросреда маркетинга Макросреда функционирования предприятия <u>Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования</u> Маркетинговая информационная система (МИС) и ее составляющие Методы сбора маркетинговой информации Система внутрифирменной отчетности. Маркетинговые разведывательные данные Процесс маркетинговых исследований Маркетинговые исследования. Количественные и качественные методы исследований</p>	ПКС-8.1, ПКС-8.2	Вопрос 1-12
2	Потребительские рынки и покупательское поведение	<p><u>Потребительские рынки и покупательское поведение</u></p> <p>Теории мотивации Модель покупательского поведения. Характеристики, влияющие на покупательское поведение Типы поведения потребителей при принятии решения о покупке Процесс принятия решения о покупке <u>Сегментация и выбор целевых сегментов рынка</u> Понятие и основные виды сегментации рынка Уровни сегментирования рынка Сегментирование потребительского рынка и этапы процесса сегментирования Оценка и выбор целевых рынков Создание конкурентных преимуществ</p>	ПКС-8.1	Вопрос 13-24

		<u>шеств</u> Анализ конкурентов Позиционные стратегии лидеров рынка Позиционные стратегии фирм, находящихся на вторых ролях Позиционные стратегии для слабого бизнеса		
3	Комплекс маркетинга	<u>Товарная политика предприятия</u> Товар и его характеристика Понятие нового товара и этапы разработки Товарный ассортимент и номенклатура товаров Упаковка товара и его маркировка Классификация товаров Жизненный цикл товара <u>Ценообразование в маркетинге</u> Определение цены. Внутренние и внешние факторы ценообразования Виды цен Основные методы ценообразования. Система образования цен на новый товар Стратегии ценообразования <u>Система распределения и товародвижения</u> Понятие каналов распределения и их уровни Вертикальные, горизонтальные и комбинированные маркетинговые системы Принятие решения о структуре канала распределения <u>Маркетинговые коммуникации</u> Комплекс маркетинговых коммуникаций Реклама Паблик рилейшнз Стимулирование сбыта и продаж Личные продажи	ПКС-8.1	Вопрос 25-43
4	Организация служб маркетинга на предприятии	<u>Организация служб маркетинга на предприятии</u> Место маркетинговых служб в организационной структуре фирмы Структуры маркетинга, организованные по принципу бюрократии Адаптивные организационные структуры	ПКС-8.1	Вопрос 44-46

### Вопросы к экзамену

1. Понятие маркетинга и его цели. Категории маркетинга
2. Функции и принципы маркетинга
3. Концепции управления маркетингом
4. Виды маркетинга

5. Микросреда маркетинга
6. Макросреда функционирования предприятия
7. Маркетинговая информационная система (МИС) и ее составляющие
8. Методы сбора маркетинговой информации
9. Система внутрифирменной отчетности. Маркетинговые разведывательные данные
10. Процесс маркетинговых исследований
11. Маркетинговые исследования
12. Количественные и качественные методы исследований
13. Теории мотивации
14. Модель покупательского поведения. Характеристики, влияющие на покупательское поведение
15. Типы поведения потребителей при принятии решения о покупке
16. Процесс принятия решения о покупке
17. Понятие и основные виды сегментации рынка
18. Уровни сегментирования рынка
19. Сегментирование потребительского рынка и этапы процесса сегментирования
20. Оценка и выбор целевых рынков
21. Анализ конкурентов
22. Позиционные стратегии лидеров рынка
23. Позиционные стратегии фирм, находящихся на вторых ролях
24. Позиционные стратегии для слабого бизнеса
25. Товар и его характеристика
26. Понятие нового товара и этапы разработки
27. Товарный ассортимент и номенклатура товаров
28. Упаковка товара и его маркировка
29. Классификация товаров
30. Жизненный цикл товара
31. Определение цены. Внутренние и внешние факторы ценообразования
32. Виды цен
33. Основные методы ценообразования.
34. Система образования цен на новый товар
35. Стратегии ценообразования
36. Понятие каналов распределения и их уровни
37. Вертикальные, горизонтальные и комбинированные маркетинговые системы
38. Принятие решения о структуре канала распределения
39. Комплекс маркетинговых коммуникаций
40. Реклама
41. Паблик рилейшнз
42. Стимулирование сбыта и продаж
43. Личные продажи
44. Место маркетинговых служб в организационной структуре фирмы
45. Структуры маркетинга, организованные по принципу бюрократии
46. Адаптивные организационные структуры

### 3.2. Оценочные средства для проведения текущего контроля знаний по дисциплине

*Карта оценочных средств текущего контроля знаний по дисциплине «Маркетинг»*

№ п/п	Раздел дисциплины	Контролируемые дидактические единицы	Контролируемые компетенции (или их части)	Другие оценочные средства
1	Социально-экономические основы маркетинга	<u>Социально-экономические основы маркетинга</u> Понятие маркетинга и его цели. Категории маркетинга Функции и принципы маркетинга Концепции управления маркетингом Виды маркетинга Микросреда маркетинга	ПКС-8.1, ПКС-8.2	фронтальный опрос; письменное тестирование; индивидуальные задания



		<p>Макросреда функционирования предприятия</p> <p><u>Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования</u></p> <p>Маркетинговая информационная система (МИС) и ее составляющие. Методы сбора маркетинговой информации</p> <p>Система внутрифирменной отчетности. Маркетинговые разведывательные данные</p> <p>Процесс маркетинговых исследований</p> <p>Маркетинговые исследования. Количественные и качественные методы исследований</p>		
2	Потребительские рынки и покупательское поведение	<p><u>Потребительские рынки и покупательское поведение</u></p> <p>Теории мотивации</p> <p>Модель покупательского поведения. Характеристики, влияющие на покупательское поведение</p> <p>Типы поведения потребителей при принятии решения о покупке</p> <p>Процесс принятия решения о покупке</p> <p><u>Сегментация и выбор целевых сегментов рынка</u></p> <p>Понятие и основные виды сегментации рынка</p> <p>Уровни сегментирования рынка</p> <p>Сегментирование потребительского рынка и этапы процесса сегментирования</p> <p>Оценка и выбор целевых рынков</p> <p>Создание конкурентных преимуществ</p> <p>Анализ конкурентов</p> <p>Позиционные стратегии лидеров рынка</p> <p>Позиционные стратегии фирм, находящихся на вторых ролях</p> <p>Позиционные стратегии для слабого бизнеса</p>	ПКС-8.1	фронтальный опрос; письменное тестирование
3	Комплекс маркетинга	<p><u>Товарная политика предприятия</u></p> <p>Товар и его характеристика</p> <p>Понятие нового товара и этапы разработки</p> <p>Товарный ассортимент и номенклатура товаров</p> <p>Упаковка товара и его маркировка</p> <p>Классификация товаров</p> <p>Жизненный цикл товара</p> <p><u>Ценообразование в маркетинге</u></p> <p>Определение цены. Внутренние и внешние факторы ценообразования</p> <p>Виды цен</p> <p>Основные методы ценообразова-</p>	ПКС-8.1	фронтальный опрос; письменное тестирование; решение задач

		<p>ния. Система образования цен на новый товар</p> <p>Стратегии ценообразования</p> <p><u>Система распределения и товародвижения</u></p> <p>Понятие каналов распределения и их уровни</p> <p>Вертикальные, горизонтальные и комбинированные маркетинговые системы</p> <p>Принятие решения о структуре канала распределения</p> <p><u>Маркетинговые коммуникации</u></p> <p>Комплекс маркетинговых коммуникаций</p> <p>Реклама</p> <p>Паблик рилейшнз</p> <p>Стимулирование сбыта и продаж</p> <p>Личные продажи</p>		
4	Организация служб маркетинга на предприятии	<p><u>Организация служб маркетинга на предприятии</u></p> <p>Место маркетинговых служб в организационной структуре фирмы</p> <p>Структуры маркетинга, организованные по принципу бюрократии</p> <p>Адаптивные организационные структуры</p>	ПКС-8.1	фронтальный опрос; письменное тестирование; реферат

### Тестовые задания для промежуточной аттестации и текущего контроля знаний студентов

1. Основные принципы маркетинга

- А. акцент на централизацию решений
- В. единство и взаимосвязь тактики и стратегии маркетинга
- С. контроль и аудит маркетинговой деятельности
- D. исследование возможностей производства продукции
- E. нацеленность на конечный и долговременный результат деятельности

2. Сбор информации по справочникам и статистической литературе. Это метод исследования

- А. полевой
- В. кабинетный
- С. лабораторного эксперимента
- D. фокус-группы
- E. не является маркетинговым исследованием

3. Концентрированный маркетинг применяется, когда

- А. дальнейший захват рынка ограничен
- В. основные сегменты не насыщены
- С. на рынке не сложилась конкурентная ситуация
- D. необходимо дальнейшее проникновение на рынок с целью привлечения новых потребителей
- E. захват рынка не ограничен

4. Ключевые факторы успеха товара на этапе внедрения

- А. Наличие большого количества торговых точек
- В. обратная связь с потребителем, реклама
- С. потребительские свойства и дизайн товара

- D. низкое соотношение расходов на рекламу к объему реализации товаров
- E. ориентация на массовый рынок

5. Маркетинговые решения по ценам

- A. выбор сегмента рынка
- B. определение роли цены относительно путей получения прибыли
- C. установление затрат на производство
- D. выбор способов установления цен
- E. использование методов конечного ценообразования

6. Уровень канала распределения – это

- A. качество услуг, предоставляемых производителем своим посредникам
- B. любой посредник, выполняющий работу по приближению товара к конечному покупателю
- C. налаживание и поддержание связи с потенциальными потребителями
- D. место предоставления товара потребителю
- E. количество торговых посредников, участвующего в перемещении товара к потребителю

7. Рекламный слоган – это

- A. главный аргумент рекламного послания
- B. рекламный девиз
- C. любой броский элемент рекламы, привлекающий к ней внимание
- D. адресная информация рекламного характера
- E. целевой сегмент

8. Определения маркетинга

- A. деятельность, направленная на удовлетворение потребностей
- B. государственное управление производством и торговлей
- C. финансовый и экономический потенциал предприятия
- D. концепция управления, ориентированная на рынок, на потребителя
- E. комплекс функций по организации рекламных кампаний
- F. комплекс действий по исследованию рынка

9. Система внутренней маркетинговой информации предназначена для

- A. предоставления текущей информации о деятельности предприятия
- B. наблюдения за поведением человека с помощью приборов
- C. быстрого получения результатов наблюдения
- D. сбора и обработки информации из источников находящихся внутри исследуемого объекта
- E. активного участия наблюдателя в изучаемом процессе

10. Затраты при дифференцированном маркетинге

- A. уменьшаются
- B. находятся на постоянном уровне
- C. увеличиваются
- D. скачкообразно изменяются

11. Маркетинговая поддержка товара на этапе роста обеспечивается

- A. увеличением производства товара
- B. ориентацией на покупателей – консерваторов
- C. стратегией равновесных цен
- D. увеличением количества торговых точек
- E. стабильностью отраслевого сбыта

12. Реклама – это

- A. личная коммуникация
- B. двусторонняя коммуникация
- C. неличная коммуникация

- D. немассовая коммуникация
- E. не оплаченная коммуникация

13. Основной принцип маркетинга

- A. продавать то, что можно произвести
- B. расширять рынок сбыта
- C. модернизировать продукцию
- D. производить то, что можно продать
- E. производить только новую продукцию

14. Кабинетные методы маркетинговых исследований – это

- A. выборочное наблюдение
- B. сплошное наблюдение
- C. анализ отчетов предыдущих исследований
- D. телефонный опрос
- E. проведение экспериментальной продажи товаров

15. Главные цели сегментации – это

- A. выбор признаков сегментации
- B. определение цены товара
- C. обеспечение адресности разрабатываемого, выпускаемого и реализуемого товара
- D. ориентация маркетинговой деятельности на потребности потребителя
- E. определение критериев оценки сегмента

16. Дифференцированный маркетинг направляет усилия предприятия на

- A. одну целевую группу
- B. дифференциацию товара
- C. дифференциацию цены
- D. весь рынок
- E. дифференциацию распределения

17. Компания Jonson&Jonson, выпускающая шампунь для детей, с помощью интенсивной рекламы предлагает его и мамам. Используется стратегия

- A. развития рынка
- B. вывода товара на рынок
- C. разработки нового товара
- D. модификации товара
- E. перепозиционирования

18. Условия применения предприятием стратегии «погони за лидером» предусматривают

- A. экономию на рекламе
- B. проведение широкой рекламной кампании
- C. разработку стратегии продвижения товара
- D. имитацию лидера в отношении цены
- E. увеличение количества и качества предлагаемых услуг
- F. установление цены ниже, чем у лидера

19. Каналы прямого маркетинга

- A. торговля через магазины, принадлежащие производителю
- B. торговля со склада дистрибьютора
- C. торговля через розничные магазины
- D. торговля с помощью мелкооптовых предприятий
- E. посылочная торговля

20. Основными недостатками рекламы по телевидению являются

- A. широта охвата аудитории

- В. сочетание изображения, звука и движения
- С. наглядность демонстрации изделий
- D. высокая стоимость
- E. мимолетность рекламного воздействия

21. Цели деятельности предприятия и маркетинговые цели

- А. абсолютны и идентичны
- В. не связаны друг с другом, совершенно различны
- С. цели предприятия должны направлять действия маркетингового отдела, но неважны для остального бизнеса:
- D. могут вступать друг с другом в противоречие
- E. тесно взаимосвязаны и соотносятся друг с другом как предмет и метод

22. Организация стратегического и оперативного планирования на предприятии -это функция

- А. аналитическая
- В. производственная
- С. сбытовая
- D. управления и контроля

23. Изучение поведения посетителей в магазине предполагает метод маркетингового исследования

- А. наблюдение
- В. фокус-группа
- С. кабинетное исследование
- D. панель
- E. лабораторный эксперимент

24. Демографические признаки сегментации рынка – это

- А. пол и возраст
- В. социальный слой и образ жизни
- С. провинция, муниципальный округ
- D. статус пользователя
- E. фаза жизненного цикла семьи

25. Массовый маркетинг подразумевает

- А. разработку комплекса маркетинга для каждого сегмента
- В. сосредоточение маркетинговых усилий на дифференциации товара
- С. сосредоточение маркетинговых усилий на дифференциации цены
- D. пренебрежение различиями между сегментами и обращение ко всему рынку сразу
- E. предложение одного товара всем потребителям

26. Продление жизненного цикла товара осуществляется

- А. быстрой сменой ассортимента
- В. проведением гибкой маркетинговой политики
- С. разработкой нового товара
- D. увеличением объема выпуска товара

27. Средние рыночные цены устанавливаются на этапе ЖЦТ

- А. рост
- В. разработка
- С. зрелость
- D. внедрение
- E. спад

28. Логистические функции включают

- А. закупку товаров для последующей поставки другим предприятиям
- В. транспортировку и складирование товаров

- С. кредитование клиента
- D. маркетинговые исследования и сбор информации
- E. комплектование товарных партий в соответствии с потребностями клиента

29. Сущность маркетинга

- A. попытаться продать то, что предприятие смогло произвести
- B. производить только то, что будет безусловно продано
- C. интенсифицировать усилия по сбыту и таким образом получить прибыль
- D. постоянно совершенствовать производство
- E. стремиться к получению максимальной прибыли за счет высоких цен на свои товары
- F. стремиться к получению максимальной прибыли за счет наилучшего удовлетворения спроса потребителей на товары

30. Анализ внутренней среды предприятия осуществляется в рамках функции

- A. сбытовой
- B. аналитической
- C. управления и контроля
- D. производственной

31. Анкетирование – это

- A. наблюдение за поведением покупателя
- B. панель с постоянной программой опроса
- C. опрос с помощью анкеты
- D. поиск источника сведений в каталоге

32. Цели сегментации рынка

- A. лучше удовлетворить нужды и потребности людей, проектируя товар в соответствии с желаниями и предпочтениями покупателей
- B. подчеркнуть свое место в организации перед руководством т.к. сегментация отражает маркетинговый подход
- C. определить рыночную долю
- D. осуществить планирование маркетинга
- E. измерить и выбрать подходящий сегмент

33. Психологические признаки сегментации - это

- A. климатические зоны, административные районы
- B. степень урбанизации
- C. деление на классы
- D. стиль жизни, тип личности.
- E. стадия жизненного цикла семьи
- F. стадия жизненного цикла товара

34. Новый товар на рынке - это товар

- A. с принципиально новыми техническими характеристиками
- B. известный на других рынках, но появившийся впервые на анализируемом
- C. спрос на который непрерывно растет
- D. нуждающийся в конкурентной рекламе
- E. сезонного спроса

35. Основные задачи цены продажи

- A. обеспечить конкурентоспособность продукции на рынке
- B. более полно удовлетворять потребности покупателей
- C. способствовать изучению рынка
- D. организовать продажу
- E. сокращать издержки производства
- F. соответствовать товару и методике позиционирования принятой предприятием

36. Посредники, имеющие право действовать от имени производителя – это

- А. мелкооптовые поставщики
- В. оптовые торговцы
- С. торговые агенты
- D. предприятия типа «кэш-энд-кэрри»
- E. розничные торговцы
- F. агенты поставщика

37. Комплекс маркетинг - микс включает

- А. управление предприятием
- В. выбор условий реализации товара
- С. совершенствование производства
- D. анализ данных о спросе на товары
- E. товар, цена,
- F. сбыт, продвижение

38. Ориентация предприятия на извлечение прибыли за счет увеличения продаж товара с помощью стимулирования сбыта - это концепция

- А. традиционного маркетинга
- В. совершенствования производства
- С. интенсификации коммерческих усилий
- D. совершенствования товара
- E. социально-этического маркетинга

39. Развивающий маркетинг связан с

- А. наличием негативного спроса
- В. совпадением структуры спроса и предложения
- С. снижением спроса
- D. незаинтересованностью потребителей
- E. формированием спроса на товар

40. Маркетолог при оценке возможностей предприятия на рынке должен

- А. обращать внимание только на внутренние ресурсы
- В. избегать использования количественных критериев
- С. изменить организационную структуру предприятия
- D. оценивать каждую возможность в течение всего срока реализации проекта, так как потери в краткосрочном периоде могут скрывать прибыль в долгосрочном периоде

41. Субъекты маркетингового анализа на конкретном предприятии

- А. конкуренты
- В. маркетологи предприятия
- С. поставщики
- D. покупатели
- E. посредники
- F. руководство предприятия

42. Психологические признаки сегментации рынка

- А. уровень цен потребляемых товаров
- В. образ жизни
- С. тип личности
- D. национальность
- E. образование

43. Позиционирование товара – это

- А. анализ всего комплекса рыночной политики предприятия в отношении товара

- В. определение потенциальных потребителей товара
- С. место предложения товара на рынке
- D. разработка рекламной кампании
- E. разработка и создание имиджа товара таким образом, чтобы он занял в сознании покупателя достойное место, отличающееся от положения товаров-конкурентов

44. Уровень «товар с подкреплением» - это

- А. поставки и кредитование
- В. упаковка товара
- С. марочное название
- D. внешнее оформление
- E. послепродажное обслуживание

45. Маркетинговый подход к ценообразованию предусматривает зависимость цены

- А. только от рыночных факторов
- В. от ожидаемой прибыли предприятия
- С. от внешних факторов
- D. от издержек производства
- E. от внутренних факторов

46. Функции каналов товародвижения

- А. перемещение товаров от места производства к месту потребления
- В. разработка новых товаров
- С. разработка брэнда
- D. формирование ассортимента товаров
- E. формирование цены на товар
- F. хранение товаров

47. Ситуация на «рынке покупателя»

- А. превышение спроса над предложением
- В. тенденция к стабильности соотношения цена/качество
- С. равенство спроса и предложения
- D. превышение предложения над спросом

48. Маркетинг подразумевает

- А. управление рынком, ориентированным на возможности предприятия
- В. продление жизненного цикла товара
- С. управление конкурентом с целью завоевания доли рынка
- D. управление предприятием, ориентированным на потребительский спрос

49. Успешная продажа товаров предварительного выбора – это

- А. размещение товаров около узлов расчета
- В. наличие глубокого ассортимента
- С. хорошее знание товара
- D. сведение к минимуму колебаний спроса
- E. умение заинтересовать покупателя

50. Контактные аудитории предприятия – это

- А. средства массовой информации
- В. демографическую среду
- С. природные условия
- D. политические факторы
- E. общественные союзы

51. Полевое исследование – это

- А. оценка финансового положения предприятия



- В. обработка данных, полученных на коммерческой основе у официальных источников
- С. модель, описывающая рыночную ситуацию
- D. сбор первичных данных у носителей информации

52. Понятие «уровни товара» - это

- А. наличие нескольких упаковок для товара
- В. сорт товара, его качество
- С. замысел, реальное исполнение и подкрепление товара
- D. внешнее оформление
- E. понятие товара как совокупность или набор атрибутов

53. Стратегия ценообразования, направленная на покупателей с высоким уровнем дохода, для товара, имеющего «имидж качества» – это стратегия

- А. низких цен
- В. ценового лидера
- С. высоких цен
- D. равновесных рыночных цен
- E. демпинговых цен

54. Основные маркетинговые задачи политики распределения

- А. формирование оптимальных каналов распределения
- В. создание благоприятных условий покупателям в местах продаж
- С. регулирование ценовой политики
- D. разработка частных марок
- E. планирование размеров продаж

55. Комплекс маркетинга – это инструменты

- А. поиска сбытовых каналов
- В. ценового стимулирования потребителей
- С. передачи рекламной информации
- D. исследования рынка
- E. воздействия на рынок

56. Маркетинговую концепцию определяют как

- А. идею, согласно которой предприятие должно поставлять на рынок то, что может производить
- В. философию, по которой предприятие должно ставить во главу угла потребности и интересы покупателей
- С. приоритетное финансирование маркетинга
- D. наилучшее удовлетворение спроса потребителей на товары наиболее выгодным для предприятия образом

57. Поддерживающий маркетинг предусматривает

- А. повышение цен
- В. уменьшение рекламной активности
- С. эффективную рекламу
- D. модернизацию товара
- E. гибкую политику цен

58. Открытые вопросы используются, когда

- А. у аудитории не имеется четкой позиции в отношении поставленной проблемы
- В. требуется разнообразная группировка респондентов
- С. необходимо отобрать респондентов по некоторым признакам
- D. требуется проверка правильности составления анкеты
- E. необходимо получить оценку респондентом какого - либо события

59. Социально-демографические признаки сегментации

- А. уровень дохода
- В. повод для совершения покупки
- С. этап жизненного цикла семьи
- D. отношение к новому товару
- E. интенсивность потребления

60. Основание для позиционирования товара «Злато – масло высшей пробы»

- А. здоровье
- В. комфорт
- С. патриотизм
- D. обещание радости
- E. отличительное качество товара

61. Качество товара в маркетинге - это

- А. совокупность физических, химических, эргономических и других измеряемых (оцениваемых) характеристик товара
- В. характеристика конкурентоспособности товара, степень его отличия от товаров-конкурентов
- С. степень успешности решения проблем потребителей
- D. соответствие ГОСТам, техническим условиям
- E. оценка товара потребителем

62. Целесообразность применения тактики приспособления к ценовой политике лидера

- А. предприятие имеет возможность модернизировать свой продукт и создать у потребителя предпочтения для него
- В. конкуренты достаточно сильны и готовы отстаивать свои позиции
- С. стабилизируется уровень конкурентной борьбы
- D. роль ценового лидера выполняет крупное и мощное предприятие, противостоящее множеству мелких
- E. существует высокое конкурентное преимущество
- F. у предприятия есть возможность снизить цену с помощью рационализации и экономии затрат

63. Выборочное распределение товаров предполагает

- А. использование максимального числа посредников
- В. предоставление ограниченному числу посредников исключительного права на товар / использование одного посредника
- С. обеспечение наличия товарных запасов в возможно большем числе торговых предприятий
- D. продажу товаров через магазины, принадлежащие предприятию
- E. распределение товаров в рамках своих сбытовых зон

64. Комплекс маркетинга включает

- А. поиск целевого покупателя
- В. ценовую и товарную политику
- С. позиционирование товара
- D. оценку рыночного сегмента
- E. коммуникацию и распределение товара

65. Идея социально-этического маркетинга - это

- А. комплексный учет интересов потребителей, предприятий и общества в целом
- В. создание высококачественных товаров с особыми характеристиками
- С. производство товаров с минимальными общественно-необходимыми издержками
- D. использование интенсивных технологий в производстве
- E. учет долговременных интересов общества

66. Спрос, соответствующий возможностям фирмы, предусматривает использование

- А. ремаркетинга
- В. синхромаркетинга

- С. демаркетинга
- D. противодействующего маркетинга
- E. поддерживающего маркетинга

67. Внутренняя среда предприятия - это

- A. производство и технология, исследования и разработка
- B. корпоративная культура предприятия
- C. контактные аудитории
- D. уровень инфляции
- E. география размещения

68. Наиболее достоверные данные предприятие получает с помощью

- A. средств массовой информации
- B. вторичных источников информации
- C. газет и журналов
- D. рекламы
- E. первичных источников информации

69. Географические признаки сегментации рынка

- A. национальность
- B. климат
- C. отношение к религии
- D. стремление к сотрудничеству
- E. регион, муниципальный округ

70. Основание для позиционирования товара «Би + GSM – удобен всем»

- A. отличительное качество товара
- B. патриотизм
- C. самовыражение
- D. соотношение цена/качество
- E. удобство и комфорт

71. Качество товара в маркетинге – это

- A. соответствие требованиям нормативно-технической документации
- B. уровень удовлетворения потребностей покупателей
- C. совокупность свойств и характеристик продукции, способных удовлетворять потребности
- D. конкретные характеристики одного или нескольких свойств
- E. возможности эксплуатации и потребления

72. Предмет анализа при установлении цен, ориентированных на потребителя

- A. связь между затратами и установлением цены
- B. приспособление к рыночной цене
- C. готовность потребителя платить определенную цену (верхняя граница цен) / реакция потребителя на изменение цен (эластичность цен)
- D. издержки производства

73. Интенсивное распределение товаров предполагает

- A. использование незначительного числа посредников
- B. предоставление дилерам исключительного права продажи
- C. обеспечение большого товарного запаса в магазине
- D. организацию почтовой торговли
- E. использование максимального числа посредников

74. Важнейший фактор при принятии маркетингового решения в социальной концепции маркетинга – это

- A. потребность потребителя

- В. интересы предприятия
- С. общественные интересы
- D. интересы технологии

75. Чрезмерный спрос требует использования

- А. синхромаркетинга
- В. демаркетинга
- С. ремаркетинга
- D. поддерживающего
- E. конверсионного

76. Макросреда маркетинга – это

- А. силы, не влияющие на деятельность предприятия
- В. культуру предприятия
- С. общие условия среды нахождения предприятия
- D. внутреннюю среду предприятия
- E. демографические, экономические, научно-технические, природные, социально- культурные, политико-правовые факторы

77. Исследование рынка необходимо начинать

- А. с панельного исследования
- В. с интервью
- С. с эксперимента
- D. с поиска вторичных данных
- E. со сбора первичных данных

78. Поведенческие признаки сегментации рынка

- А. место проживания
- В. статус пользователя
- С. уровень дохода
- D. размер семьи
- E. искомые выгоды
- F. повод для совершения покупки

79. Основание для позиционирования товара «L'oreal – ведь Вы этого достойны»

- А. отличительное качество товара
- В. определенная категория потребителей
- С. выгоды или решение проблемы
- D. отношение к конкурирующему товару
- E. особый способ использования товара

80. Товар в маркетинге – это

- А. результат исследований, разработок и производства
- В. любой продукт деятельности, предназначенный для реализации
- С. продукт деятельности, предложенный на рынке для продажи по определенной цене и по этой цене пользующийся спросом как удовлетворяющий потребности
- D. средство удовлетворения потребности
- E. зарегистрированное в установленном порядке обозначение

81. Целесообразность использования стратегии низких цен для проникновения на рынок

- А. издержки на производство продукции должны уменьшаться
- В. качество продукции должно возрасти
- С. объем производства остается небольшим
- D. потребители должны быть чувствительны к цене, необходимо присутствие эластичности спроса
- E. потребители не задумываются о цене

F. конкурентная борьба на рынке не должна быть ожесточенной

82. Демографические признаки сегментации

- A. страна, провинция, муниципальный округ
- B. пол, возраст
- C. социальный слой, образ жизни
- D. использование товара
- E. фаза жизненного цикла семьи

83. Выбор стратегии позиционирования товара должен быть сопоставим с

- A. каналом распределения
- B. позиционированием товара конкурентом
- C. издержками на производство единицы товара
- D. сырьевыми ресурсами предприятия
- E. ценой продажи

84. Стадия зрелости характеризуется

- A. высокой скоростью модификации товаров для продления их жизненного цикла
- B. переходом к массовому рынку
- C. постоянным увеличением спроса на товар
- D. сильной сегментацией рынка
- E. дифференциацией выпускаемых товаров

85. Повышенные цены на табачные изделия в ресторанах объясняет следующий метод ценообразования

- A. по условию безубыточности
- B. по ценам конкурентов
- C. по ощущаемой ценности товара
- D. по ценам розничной торговли

86. Реклама будет эффективной, если

- A. товар отвечает требованиям рынка
- B. товар выигрывает в сравнении с товаром конкурента
- C. содержит сведения порочащие товар конкурента
- D. привлекает внимание потребителей и вызывает желание купить товар
- E. соответствует моральным нормам принятым в стране

87. Личные (персональные) продажи – это

- A. создание взаимопонимания и доброжелательных отношений между организацией и ее ответственностью
- B. устное представление товара в беседе с одним или несколькими покупателями
- C. реклама в местах скопления большого количества людей
- D. мероприятия по увеличению объемов продаж
- E. распространение информации о предприятии

88. Выделение части рынка по определенным общим признакам – это

- A. позиционирование
- B. анализ
- C. сегментация
- D. исследование
- E. планированием

89. Позиционирование определяет

- A. емкость выбранного сегмента
- B. причины покупки товара
- C. выбор признаков сегментации

- D. стратегию массового маркетинга
- E. конкурентные преимущества товара

90. Стадии спада характеризуется

- A. усилением конкурентной борьбы
- B. снижением цен на товары
- C. информационной рекламой
- D. снижением объемов продаж
- E. снижением прибыли

91. Основной конкурент снизил цену на товар, предприятие должно

- A. снизить цену на свой товар
- B. выяснить причины снижения цены конкурентом
- C. поднять цену на свой товар
- D. оставить цену на прежнем уровне
- E. увеличить расходы на рекламу

92. Отрицательная роль посредника на рынке

- A. принятие риска, связанного с хранением и продажей товара
- B. доставка товара потребителю
- C. анализ и оценка качества товара
- D. увеличение цены товара
- E. ослабление контроля производителя над рынком

93. Реклама в СМИ – это

- A. печатная реклама
- B. реклама на радио, телевидении
- C. реклама наружная
- D. прямая почтовая рассылка
- E. реклама в газетах, журналах

94. Основные преимущества директ-маркетинга - это

- A. позиционный эффект
- B. ранжирование по критериям
- C. гибкая реакция продавца на запросы потребителя
- D. установление долговременных отношений между продавцом и покупателем
- E. широкий охват
- F. коммуникация завершается покупкой товара

95. Основные критерии оценки сегментов - это

- A. географические
- B. экономическая привлекательность
- C. соответствие возможностям предприятия, его сильным сторонам
- D. социально-демографические
- E. уровень конкуренции в сегменте

96. Товары «Лидеры» характеризуются

- A. необходимостью маркетинговой поддержки
- B. известной товарной маркой
- C. определением благоприятного момента для выхода на рынок
- D. необходимостью модификации
- E. высоким спросом на рынке

97. Основной конкурент повысил цену на товар, предприятия должно

- A. повысить цену на свой товар
- B. выяснить причины повышения цены конкурентом
- C. снизить цену на свой товар

- D. оставить цену на прежнем уровне
- E. увеличить расходы на рекламу

98. Положительная роль посредника на рынке

- A. сокращение числа торговых контактов
- B. уменьшение цены товара
- C. исключение влияния конкурентов
- D. обеспечение контроля производителя над рынком
- E. закупка крупных партий и разделение их на более мелкие

99. Товарная реклама предназначена для

- A. рекламодателя
- B. создания новых товаров и услуг
- C. привлечения внимания потребителя к товарам с целью создания или увеличения спроса на них
- D. органов управления
- E. формирования имиджа предприятия

100. Инструменты маркетинговой коммуникации

- A. персональные продажи
- B. представители муниципальной власти
- C. общественные организации
- D. лидеры общественного мнения
- E. конечные потребители
- F. поставщики
- G. реклама

101. Рынок товаров производственно-технического назначения от рынка потребительских товаров отличается

- A. качеством товара
- B. ценой товара
- C. приобретением товаров с целью получения прибыли
- D. большими расходами на рекламные кампании
- E. меньшими расходами на рекламные кампании

102. Основная задача исследования потребителей – это

- A. определение структуры потребления
- B. планирование рыночной деятельности
- C. определение посредников
- D. определение затрат на разработку и производство товара
- E. определение тенденций покупательского спроса

103. Доступность сегмента для предприятия – это

- A. наличие информации о сегменте
- B. возможность продвижения с помощью средств рекламы
- C. уровень конкуренции в сегменте
- D. емкость сегмента
- E. возможность доведения товаров до потребителей через каналы распределения

104. Пример позиционирования в зависимости от способа использования товара

- A. надежный телевизор
- B. экономичный холодильник
- C. духи, создающие образ "таинственности"
- D. там у конкурентов, тут у нас
- E. вермишель быстрого приготовления

105. Основные задачи «тактических» товаров – это
- А. привлечение покупателей широтой ассортимента
  - В. определение успеха предприятия на рынке
  - С. привлечение покупателей более низкой ценой
  - D. дифференциация товаров на рынке среди себе подобных
  - E. дополнение имеющегося ассортимента
106. Выведение нового товара на рынок предполагает
- А. поиск идей
  - В. оценку ожидаемого спроса
  - С. создание замысла
  - D. проверку замысла
  - E. проведение пробных продаж
  - F. разработку рекламной кампании
107. Ошибки в ценообразовании
- А. чрезмерная ориентация на издержки
  - В. оторванность от рыночной ситуации
  - С. ориентация на рыночную ситуацию
  - D. ориентация на цены конкурентов
  - E. использование ценовых скидок
108. Маркетинговые решения розничного торговца
- А. решение о целевом рынке
  - В. организация выборочного распределения товара на рынке
  - С. складирование
  - D. решение о товарном ассортименте и комплексе услуг
  - E. решение о месте размещения предприятия
  - F. транспортировка
109. Рекламодатель – это
- А. человек, который распространяет рекламное сообщение
  - В. юридическое или физическое лицо, заказывающее и оплачивающее рекламу у рекламного агентства
  - С. организация, размещающая рекламу
  - D. рекламное агентство, принимающее заказ на рекламу
  - E. потребитель
110. Продвижение товара – это
- А. транспортировка товара
  - В. перемещение товара в торговом зале
  - С. перемещение товара в торговый зал
  - D. публичное рилейшнз, стимулирование сбыта
  - E. реклама, личная продажа
111. Ситуация на «рынке продавца»
- А. тенденция улучшения качества жизни
  - В. тенденция к снижению цены
  - С. недостаточное качество товаров
  - D. отсутствие дефицита
  - E. наличие дефицита
112. Основная задача исследования конкурентов – это
- А. изучение фирменной структуры рынка
  - В. обеспечение конкурентного преимущества на рынке
  - С. моделирование поведения потребителей на рынке



- D. прогноз ожидаемого спроса
- E. возможность сотрудничества и кооперации с возможными конкурентами

113. Товарная марка предназначена для

- A. компенсации недостающего товару качества
- B. гарантии качества товара
- C. предоставления скидок покупателям
- D. обоснования более высокой цены
- E. дифференциации товара

114. Конкурентоспособность товара оценивает

- A. производитель
- B. оптовик
- C. потребитель
- D. общество защиты прав потребителей
- E. розничный торговец

115. Цены на новые товары в зависимости от цели ценообразования могут быть

- A. ценами проникновения на рынок
- B. долговременными
- C. устанавливаемыми ниже, чем у большинства предприятий на рынке
- D. средними для рынка
- E. престижными

116. Функции оптовой торговли

- A. комплектование мелких оптовых партий для розничной торговли
- B. стимулирование эффективности производства
- C. продажа товаров конечному потребителю
- D. создание товарных запасов
- E. транспортировка и складирование товаров

117. Рекламный процесс состоит из

- A. коммуникатора и реципиента
- B. средства распространения рекламы, потребителя
- C. производителя и потребителя
- D. производителя, посредника и потребителя
- E. рекламодателя, рекламного агента

118. Основные маркетинговые функции

- A. поиск инвестиций
- B. исследование рынка
- C. составление бизнес-плана
- D. построение оргструктуры управления маркетингом
- E. контроль за соблюдением принятых финансовых планов
- F. планирование ассортимента

119. Доля рынка предприятия увеличилась, при прочих равных условиях

- A. увеличится общая емкость рынка
- B. уменьшится общая емкость рынка
- C. доля рынка конкурентов уменьшится
- D. доля рынка конкурентов не изменится
- E. доля рынка конкурентов увеличится

120. Сегментация проведена правильно, если

- A. реакция потребителя внутри сегмента неоднородна
- B. существенных различий между сегментами нет

- С. есть существенные различия между сегментами
- D. невозможно сделать количественную оценку размера сегмента
- E. реакция потребителей внутри сегмента одинакова

121. Кондитерская фабрика реализует в большом объеме на российском рынке карамель. Она использует стратегию

- A. дифференцированного маркетинга
- B. недифференцированного маркетинга
- C. конверсионного маркетинга
- D. концентрированного маркетинга

122. Сделан заказ на доставку на дом приобретенного в магазине холодильника. Это вид товара

- A. особого спроса
- B. пассивного спроса
- C. услуга
- D. повседневного спроса
- E. кратковременного пользования

123. Цены на товары сформировавшегося рынка могут

- A. формироваться по стратегии «снятия сливок»
- B. быть эластичными (гибкими)
- C. формироваться по принципу возмещения издержек производства
- D. быть средними
- E. устанавливаться ниже, чем у большинства предприятий на рынке

124. Предприятие распространяет одежду в тщательно отобранных специализированных магазинах. Оно использует сбытовую стратегию

- A. эксклюзивную
- B. вертикальную
- C. интенсивную
- D. выборочную

125. Меры стимулирования сбыта

- A. адресная рассылка
- B. разнообразные формы кредитов, раздача бесплатных образцов
- C. реклама в местах скопления большого количества людей
- D. прямая почтовая рассылка
- E. скидки с цены

126. Маркетинговую концепцию определяют как

- A. идею, согласно которой предприятие должно поставлять на рынок то, что может производить
- B. приоритетное финансирование маркетинга
- C. философию, по которой предприятие должно ставить во главу угла потребности и интересы покупателей
- D. наилучшее удовлетворение спроса потребителей на товары наиболее выгодным для предприятия образом

127. Достоверность информации обеспечивается

- A. опытом руководства предприятия
- B. маркетинговой разведкой
- C. соблюдением научных принципов сбора информации
- D. использованием статистических данных
- E. соблюдением адекватности сведений

128. Стратегия позиционирования определяется в зависимости от

- A. содержания рекламы

- В. особенностей целевого сегмента
- С. средств маркетинга
- D. рекламных средств
- E. ситуации на рынке
- F. финансовых возможностей

129. Рынок товаров потребительского назначения – это

- А. компании, приобретающие товары для их последующей реализации
- В. покупатели, приобретающие товары для личного потребления
- С. предприниматели, приобретающие товары для продажи
- D. предприятия - производители готовой продукции

130. Фаза выведения товара на рынок должна быть

- А. длинной
- В. скачкообразной
- С. плавной
- D. чем короче, тем лучше

131. Предприятие - изготовитель предоставляет оптовику скидку с цены товара в случае

- А. оперативно проведенной торговой операции
- В. возврата нереализованного товара
- С. долговременного сотрудничества
- D. малого объема закупок
- E. большого объема заказа

132. Предприятие предлагает жевательную резинку во всех продовольственных магазинах, в табачных лавках, в торговых автоматах, в аптеках. Оно использует сбытовую стратегию

- А. выборочную
- В. интенсивную
- С. эксклюзивную
- D. вталкивания

133. Уникальное торговое предложение – это

- А. эксклюзивный товар
- В. престижное место продаж
- С. уникальное преимущество товара, используемое в опосредованном рекламном сообщении
- D. реклама в СМИ
- E. рекламодатель

134. Виды стимулирования потребителей

- А. бесплатные образцы продукты
- В. выдача «премий-толкачей»
- С. конференции
- D. зачетные талоны, скидки с цены
- E. проведение совместной рекламы
- F. сувениры с напоминанием о товаре

135. Организация стратегического и оперативного планирования на предприятии -это функция

- А. аналитическая
- В. управления и контроля
- С. производственная
- D. сбытовая

136. Основные критерии оценки сегмента рынка

- А. географические признаки
- В. возможность получения каналов распределения и сбыта

- С. стиль жизни и классовая принадлежность
- D. статус пользователя
- E. потенциал сегмента

137. Прибыльность сегмента – это

- A. емкость сегмента
- B. дифференцированность реакции потребителей
- C. доход на вложенный капитал
- D. возможность определить характеристику потребителя
- E. оценка уровня конкуренции

138. Маркетинговые решения на этапе зрелости направлены на

- A. улучшение дизайна товара
- B. сохранение рыночной доли
- C. расширение сбыта
- D. ориентацию на обеспеченную группу потребителей
- E. сохранение позиций товара на рынке

139. Основные маркетинговые задачи на фазе внедрения

- A. формирование каналов распределения
- B. быстрое получения прибыли
- C. разработка конкурентной рекламы
- D. информирование потребителей о свойствах нового товара
- E. стимулирование начальных покупок

140. Скидки с цены товара используются при

- A. снижении объема реализации товара
- B. возникновении у покупателей недоверия к качеству товара
- C. уменьшении количества покупателей
- D. увеличении прибыли от продажи единицы товара
- E. возможности подрыва престижа торговой марки

141. Оптовые предприятия-посредники с ограниченным набором функций

- A. оптовые предприятия с универсальным ассортиментом товаров
- B. агенты поставщика
- C. оптовые предприятия, поставляющие в супермаркеты, универсамы и крупные продмаги, сопутствующие промышленные товары
- D. торговые представительства
- E. оптовые предприятия прямой поставки
- F. мелкооптовые предприятия

142. Вариант распределения наиболее рациональный для реализации сложных технических изделий

- A. интенсивное распределение
- B. сетевое распределение
- C. распределение через большое число посредников
- D. распределение на правах исключительности

143. Виды стимулирования торговых посредников - это

- A. скидки «мгновенных распродаж»
- B. скидки с цены на определенную партию товара
- C. организация конкурсов дилеров
- D. премия на основании различных доказательств (пробки, товарные ярлыки, упаковки)
- E. предоставление дополнительного отпуска
- F. бесплатное повышение квалификации персонала посредников

144. Основной принцип маркетинга

- А. продавать то, что можно произвести
- В. производить только новую продукцию
- С. производить то, что можно продать
- D. расширять рынок сбыта
- E. модернизировать продукцию

145. Потенциал сегмента – это

- А. доступность
- В. измеримость
- С. конкурентоспособность товара
- D. ответные реакции конкурентов
- E. число товаров, реализованных в сегменте за определенный период

146. Предприятие при выборе стратегии дифференцированного маркетинга стремится

- А. не учитывать различия между сегментами
- В. разработать товар отличающийся от продукции конкурентов
- С. сконцентрировать внимание и ресурсы на одном сегменте рынка
- D. охватить достаточно большое количество сегментов с помощью товара одного вида
- E. охватить большой рынок с помощью снижения цен

147. Приоритетные задачи в области маркетинга на фазе роста

- А. расширение сбытовой сети
- В. отсутствие действий по отношению к конкурентам
- С. стимулирование начальных покупок
- D. повышение лояльности потребителей к торговой марке
- E. привлечение новых групп потребителей

148. Факторы внутреннего характера, оказывающие воздействие на формирование цен ...

- А. затраты на реализацию товара
- В. состояние спроса
- С. мера государственного регулирования цен
- D. затраты на производство товара
- E. стадия жизненного цикла товара

149. Товары через розничную торговлю продаются

- А. по почте
- В. дистрибьюторам
- С. по телефону
- D. мелкооптовым торговцам
- E. в магазине

150. Основные типы адресатов стимулирования сбыта - это

- А. предприятия - изготовители
- В. СМИ
- С. муниципальные органы власти
- D. потребители
- E. торговые посредники
- F. собственный торговый персонал

151. Основные принципы маркетинга

- А. нацеленность на конечный и долговременный результат деятельности
- В. акцент на централизацию решений
- С. контроль и аудит маркетинговой деятельности
- D. исследование возможностей производства продукции
- E. единство и взаимосвязь тактики и стратегии маркетинга

152. Стратегия концентрированного маркетинга предполагает, что
- А. объем продаж будет постоянно увеличиваться
  - В. неизбежна острая конкурентная борьба
  - С. предприятие должно быть готово к работе на массовом рынке
  - D. необходимо создать высокую репутацию при обслуживании своих потребителей
  - E. предложение всегда оригинально и рассчитано под клиента
153. Приоритетные задачи в области маркетинга на фазе зрелости
- А. увеличение затрат на рекламу
  - В. поиск новых областей применения товара
  - С. расширение сбытовых сетей
  - D. уточнение сегментирования
154. Факторы внешнего характера, оказывающие воздействие на формирование цен
- А. политика поставщиков и посредников
  - В. затраты на реализацию товара
  - С. уровень технологической оснащенности предприятия
  - D. состояние спроса
  - E. меры государственного регулирования цен
  - F. затраты на производство товара
155. Производитель занимается организацией собственной торговой сети, если
- А. товар требует высокоспециализированного сервиса
  - В. на рынке имеется множество потребителей
  - С. производитель не располагает достаточными финансовыми ресурсами
  - D. продажная цена намного превышает затраты на производство товара
  - E. производятся недорогие товары
  - F. количество продаваемого товара может оправдать расходы на организацию
156. Реализация товаров предварительного выбора предусматривает
- А. наличие товара в большом количестве торговых точек
  - В. избирательный сбыт
  - С. максимальный охват рынка
  - D. консультации и совет продавца
  - E. второстепенное значение имиджа торговой марки
157. Основная цель мероприятий по стимулированию сбыта
- А. проведение благотворительных акций
  - В. публикация статей, репортажей, новостей
  - С. достижение заданной осведомленности о предприятии, событии
  - D. создание условий для совершения покупки в заданный период времени
158. Цели деятельности предприятия и маркетинговые цели
- А. могут вступать друг с другом в противоречие
  - В. абсолютно идентичны
  - С. не связаны друг с другом, совершенно различны
  - D. цели предприятия должны направлять действия маркетингового отдела, но неважны для остального бизнеса:
  - E. тесно взаимосвязаны и соотносятся друг с другом как предмет и метод
159. Отрицательное отношение к товару на положительное можно изменить при
- А. формировании иррационального спроса
  - В. сокращении рекламной работы
  - С. модификации товара
  - D. массовом производстве товара

Е. снижении цены

160. Недостатки стратегии дифференцированного маркетинга - это

- А. наличие конкурентов практически в каждом сегменте
- В. возможность для стратегических маневров
- С. снижение угрозы воздействия отдельных рыночных изменений
- D. создание для конкурентов высоких барьеров при внедрении на рынок
- Е. распыление сил

161. Категория покупателей, приобретающая товар новинку, практически не задумываясь о последствиях – это

- А. раннее большинство
- В. позднее большинство
- С. консерваторы
- D. новаторы

162. Уровень цен зависит от

- А. уровня конкуренции
- В. желания индивидуальных покупателей
- С. содержания рекламы
- D. спроса покупателей
- Е. стадии жизненного цикла товара

163. Производитель передает сбыт торговым посредникам, когда

- А. цена на товар на рынке подвержена частым изменениям
- В. производится узкоспециализированный по назначению или по заказам покупателя товар
- С. рынок разбросан географически
- D. товар требует высокоспециализированного сервисного обслуживания
- Е. необходимость частных срочных поставок небольших партий товаров
- F. разница между продажной ценой товара и затратами на его производство невелика

164. Конечное звено канала распределения

- А. производитель
- В. дистрибьютор
- С. потребитель
- D. агент
- Е. дилер

165. Экономическая функция рекламы

- А. информирование потребителей
- В. контролирование продаж
- С. содействие узнаваемости товара
- D. популяризация новых идей и товаров
- Е. формирование спроса

166. Сущность маркетинга

- А. стремиться к получению максимальной прибыли за счет наилучшего удовлетворения спроса потребителей на товары
- В. попытаться продать то, что предприятие смогло произвести
- С. интенсифицировать усилия по сбыту и таким образом получить прибыль
- D. постоянно совершенствовать производство
- Е. стремиться к получению максимальной прибыли за счет высоких цен на свои товары
- F. производить только то, что будет безусловно продано

167. Факторы экономической среды маркетинга – это

- А. природно-климатические изменения
- В. уровень покупательной способности населения
- С. рост загрязнения среды
- D. дефицит некоторых видов сырья
- E. объем инвестиций в экономику

168. Признаки сегментации потребительского рынка

- А. социально-экономические
- В. размер оптовой партии товара
- С. демографические
- D. близость расположения поставщика
- E. географические

169. Недостатки стратегии концентрированного маркетинга – это

- А. необходимость поддержания постоянного контакта с потребителем
- В. ограниченная емкость сегмента
- С. четкое знание запросов потребителей
- D. стабильность доходов
- E. небольшие расходы на рекламу

170. Ключевые факторы успеха товара на этапе внедрения

- А. потребительские свойства и дизайн товара
- В. низкое соотношение расходов на рекламу к объему реализации товаров
- С. обратная связь с потребителем, реклама
- D. ориентация на массовый рынок

171. Цена нового, престижного товара является максимальной на этапе

- А. роста
- В. разработки
- С. зрелости
- D. спада
- E. внедрения

172. Цена воспринимается покупателем как

- А. обменная стоимость товара
- В. показатель полезности товара
- С. эквивалент собственных затрат
- D. показатель качества
- E. показатель престижа

173. Начальное звено канала распределения

- А. магазин
- В. потребитель
- С. мелкооптовое предприятие
- D. крупнооптовое предприятие
- E. производитель

174. Комплекс маркетинг - микс включает

- А. управление предприятием
- В. товар, цена,
- С. выбор условий реализации товара
- D. совершенствование производства
- E. анализ данных о спросе на товары
- F. сбыт, продвижение



175. Микросреда предприятия включает факторы

- А. влияния покупателей
- В. демографические
- С. экономические
- D. природные
- Е. влияния поставщиков
- F. культурного окружения

176. Сегментация по выгодам основана на

- А. делении на пользователей и непользователей
- В. делении на регулярных и нерегулярных пользователей
- С. выявлении основных мотивов потребителей, важнейших требований к товарам
- D. интенсивности потребления
- Е. месте проживания потребителей

177. Недостатки стратегии недифференцированного маркетинга – это

- А. низкий уровень производственных затрат
- В. копирование конкурентами методов снижения затрат
- С. широкие границы потенциального рынка
- D. возможность поддержания низких цен на товар
- Е. сложность в разработке новых товаров

178. Товар рыночной новизны – это

- А. оригинальное изделие, или услуга
- В. модификации существующих товаров
- С. товар изготовленный по лицензии
- D. товар старый для прежних рынков, но новый для данного рынка
- Е. товар новый для предприятия

179. Знак ® (ТМ) рядом с названием товара – это

- А. повышенное качество
- В. наличие лицензии на выпуск товара
- С. соответствие товара ГОСТу
- D. наличие юридически зарегистрированного товарного знака

180. Предприятие реализует свои товары через ограниченное число дилеров, которых контролирует и поддерживает. Используется стратегию распределения

- А. интенсивная
- В. эксклюзивная
- С. выборочная
- D. горизонтальная

181. Интенсивный метод распределения применяется для

- А. жевательной резинки
- В. автомобилей
- С. сигарет
- D. газонокосилок
- Е. электродрелей

182. Предприятие при ограниченности ресурсов выбирает стратегию

- А. массового маркетинга
- В. дифференцированного маркетинга
- С. сбытового маркетинга
- D. концентрированного маркетинга

183. Поведенческая сегментация основана на

- А. статусе пользователя
- В. социально-демографических признаках
- С. жизненном цикле семьи
- D. делении на пользователей и непользователей
- E. интенсивности потребления

184. Основные причины неудачи при внедрении новых товаров на рынок

- А. высокий имидж товарной марки
- В. стимулирование сбыта
- С. необоснованно высокая цена
- D. рекламная поддержка
- E. жесткая конкуренция

185. Брэнд – это

- А. торговая марка
- В. «раскрученный» товарный знак, обладающий известностью и рыночной стоимостью
- С. товарный знак
- D. логотип
- E. знак обслуживания
- F. товар, обладающий устойчивой и сильной положительной коммуникацией с покупателем

186. Основные условия применения стратегии «снятия сливок»

- А. короткий жизненный цикл товара
- В. неэластичный спрос
- С. чувствительность покупателей к цене
- D. большое количество товаров
- E. наличие конкурентных товаров
- F. сегментированный рынок

187. Утверждение «Особое внимание уделяется перемещению и хранению» соответствует элементу комплекса маркетинга

- А. товар
- В. продвижение
- С. распределение
- D. цена
- E. упаковка

188. Сбытовая сеть, формирующая минимальные цены для конечного потребителя – это

- А. одноуровневый канал
- В. двухуровневый канал
- С. канал нулевого уровня
- D. трехуровневый канал
- E. прямой маркетинг

189. Виды маркетинговых коммуникаций - это

- А. маркетинговые исследования рынка
- В. ярмарки, презентации, выставки
- С. первичная информация
- D. вторичная информация
- E. спонсорство.
- F. реклама

190. Предприятие для каждого сегмента рынка разрабатывает отдельную маркетинговую стратегию. Это стратегия
- А. массового маркетинга
  - В. концентрированного маркетинга
  - С. дифференцированного маркетинга
  - D. целевого маркетинга
191. Качество товара предприятия улучшилось, при прочих равных условиях
- А. увеличится емкость рынка предприятия
  - В. увеличится общая емкость рынка
  - С. уменьшится общая емкость рынка
  - D. уменьшится емкость рынка данного предприятия
192. Сегментация рынка по стилю жизни предусматривает формирование групп потребителей, схожих с точки зрения
- А. страны проживания и региона
  - В. статуса пользователя
  - С. основных социально - демографических признаков
  - D. момента покупки
  - E. деятельности, мнений, интересов
193. Определение положения товара предприятия относительно товаров конкурентов – это
- А. сегментация
  - В. позиционирование
  - С. конкурентоспособность
  - D. оценка сегмента
194. Первая стадия в создании товара – это
- А. конструирование
  - В. предварительная оценка и выбор идей
  - С. разработка стратегии продвижения
  - D. расчет ожидаемой прибыли
  - E. генерирование идей
195. Главные достоинства стратегии «снятия сливок»
- А. завоевание большой доли рынка
  - В. последующее изменение цен
  - С. работа на нескольких сегментах
  - D. получение быстрой прибыли
  - E. учет эволюции рынка и конкурентов
196. Недостатки эксклюзивного распределения
- А. ограничение роста объема продаж
  - В. низкая степень контроля за рынком
  - С. отсутствие дифференциации групп потребителей
  - D. отсутствие информационного обеспечения
  - E. зависимость производителей от навыков и профессионализма посредников
197. Экономическую эффективность рекламы определяет
- А. яркость и красочность рекламы
  - В. искусство производить психологическое воздействие на людей
  - С. увеличение реализации товаров после проведения рекламной кампании
  - D. возросшая известность предприятия
198. Основные цели стимулирования потребителей - это
- А. установление долгосрочных двусторонних коммуникаций
  - В. повышение объемов продаж на непродолжительный срок
  - С. адресная рассылка

- D. достижение заданной осведомленности о предприятии, товаре
- E. удержать и вознаградить лояльных потребителей

199. Ключевые факторы успеха на этапе внедрения «пионерного» товара - это

- A. отсутствие товаров-заменителей
- B. коммуникативная деятельность предприятия
- C. стабильность сбыта
- D. наличие массового рынка
- E. потребительские свойства

200. Выборочный метод распределения применяется для

- A. книг по маркетингу
- B. ежедневных газет
- C. детективных романов
- D. любовных романов
- E. энциклопедий

### Критерии оценки компетенций

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Маркетинг» проводится в соответствии с Уставом Университета, Положением о форме, периодичности и порядке текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся. Промежуточная аттестация по дисциплине «Маркетинг» проводится в соответствии с учебным планом в 5 семестре (очная форма обучения), 5 семестре (очно-заочная форма обучения) в форме экзамена.

Оценка знаний студента на экзамене носит комплексный характер, является балльной и определяется его:

- активной работой на практических занятиях;
- результатами итогового тестирования.

Знания, умения, навыки студента на экзамене оцениваются оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

#### Оценивание студента на экзамене по дисциплине «Маркетинг»

Знания, умения, навыки студента на экзамене оцениваются оценками: «отлично» - 13-15, «хорошо» - 10-12, «удовлетворительно» - 7-9, «неудовлетворительно» - 0.

Оценка	Баллы	Требования к знаниям
«отлично»	15	Студент свободно справляется с решением практических задач, причем не затрудняется с решением при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой.
	14	Студент свободно справляется с решением практических задач, причем не затрудняется с решением при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопросы.
	13	Студент справляется с решением практических задач, причем не затрудняется с решением при видоизменении заданий, при этом при обосновании принятого решения могут встречаться незначительные неточности, твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопросы.
«хорошо»	12	Студент справляется с решением практических задач, однако видоизменение заданий могут вызвать некоторое затруднение, правильно обосновывает принятое решение, твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопросы.
	11	Студент справляется с решением практических задач, однако видоизменение заданий могут вызвать некоторое затруднение, при этом при обосновании принятого решения могут встречаться незначительные неточности, твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопросы.

	10	Студент справляется с решением практических задач, однако видоизменение заданий могут вызвать некоторое затруднение, при этом при обосновании принятого решения могут встречаться незначительные неточности, в основном знает материал, при этом могут встречаться незначительные неточности в ответе на вопросы.
«удовлетворительно»	9	Студент с трудом справляется с решением практических задач, теоретический материал при этом может грамотно изложить, не допуская существенных неточностей в ответе на вопросы.
	8	Студент с большим трудом справляется с решением практических задач, теоретический материал при этом может грамотно изложить, не допуская существенных неточностей в ответе на вопросы.
	7	Студент с большим трудом справляется с решением практических задач, теоретический материал при этом излагается с существенными неточностями.
«неудовлетворительно»	0	Студент не знает, как решать практические задачи, несмотря на некоторое знание теоретического материала.

Основная оценка, идущая в ведомость, студенту выставляется в соответствии с балльно-рейтинговой системой. Основой для определения оценки служит уровень усвоения студентами материала, предусмотренного данной рабочей программой.

Оценивание студента по балльно-рейтинговой системе дисциплины «Маркетинг»:

Активная работа на практических занятиях оценивается действительным числом в интервале от 0 до 6 по формуле:

$$Оц. активности = \frac{Пр. активн.}{Пр. общее} * 6 \quad (1)$$

где *Оц. активности* - оценка за активную работу;

*Пр. активн* - количество практических занятий по предмету, на которых студент активно работал;

*Пр. общее* - общее количество практических занятий по изучаемому предмету.

Максимальная оценка, которую может получить студент за активную работу на практических занятиях равна 6.

Результаты тестирования оцениваются действительным числом в интервале от 0 до 4 по формуле:

$$- Оц. тестир = \frac{Число правильных ответов}{Всего вопросов в тесте} * 4 \quad (2)$$

где *Оц. тестир* - оценка за тестирование.

Максимальная оценка, которую студент может получить за тестирование равна 4.

Оценка за экзамен ставится по 15 бальной шкале (см. таблицу выше).

Общая оценка знаний по курсу строится путем суммирования указанных выше оценок:

$$Оценка = Оценка активности + Оц. тестир + Оц. экзамен$$

Ввиду этого общая оценка представляет собой действительное число от 0 до 25. Отлично - 25- 21 баллов, хорошо - 20-16 баллов, удовлетворительно - 15-11 баллов, не удовлетворительно - меньше 11 баллов. (Для перевода оценки в 100 бальную шкалу достаточно ее умножить на 4).