

**Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

Направление подготовки/специальность: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Наименование образовательной программы: Реклама и связи с общественностью

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Очно-заочная

**Оценочные материалы
по дисциплине
Маркетинговые исследования и ситуационный анализ**

**Москва
2024**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Кахальников М.В.
	Идентификатор	R7ecedcd1-KakhalnikovMV-51d2b6

М.В.
Кахальников

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной
программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Рашитова Л.К.
	Идентификатор	Ra58dc913-RashitovaLK-525eb798

Л.К.
Рашитова

Заведующий
выпускающей кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Курилов С.Н.
	Идентификатор	R2f2f52fe-KurilovSN-7d2d7cde

С.Н.
Курилов

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. РПК-2 Способен к анализу конкурентной среды и получению информации при изучении потребностей современного рынка

ИД-1 Знает потребности рынка и использует полученные знания для проведения маркетинговых исследований

ИД-2 Анализирует причины и условия изменения конкурентной среды

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Выполнение задания

1. КМ3 (Творческая задача)

Форма реализации: Письменная работа

1. КМ2. (Тестирование)

Форма реализации: Смешанная форма

1. КМ4 (Коллоквиум)

Форма реализации: Устная форма

1. КМ1 (Коллоквиум)

БРС дисциплины

9 семестр

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

КМ-1 КМ1 (Коллоквиум)

КМ-2 КМ2. (Тестирование)

КМ-3 КМ3 (Творческая задача)

КМ-4 КМ4 (Коллоквиум)

Вид промежуточной аттестации – Зачет с оценкой.

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	4	8	12	16
Методология маркетингового исследования					

Введение в маркетинговые исследования: сущность, цели, процесс	+			
Источники информации о рынке рекламы	+			
Разработка программы и плана маркетинговых исследований	+			
Роль связей с общественностью в маркетинговой политике. Подготовка итогового отчета о проведенном маркетинговом исследовании	+			
Количественные методы маркетинга				
Методика анкетного опроса		+		
Специфика измерений в маркетинговых исследованиях.		+		
Статистика и методы ее анализа.		+		
Выборочный метод исследования.		+		
Качественные методы маркетинга				
Методика фокус-групп			+	
Экспертный опрос			+	
Личное и глубинное интервью.			+	
Методика наблюдения и эксперимента			+	
Контент-анализ			+	
Ситуационный анализ и другие специальные методы в маркетинге				
Ситуационный анализ				+
Холл-тест и Хоум-тест				+
Методика изучения типологии покупателей				+
Бриф и брифинг				+
Всего КМ:	20	30	20	30

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
РПК-2	ИД-1 _{РПК-2} Знает потребности рынка и использует полученные знания для проведения маркетинговых исследований	Знать: – ключевые понятия и теоретическую концепцию маркетинга; – основные понятия и методы математической статистики; – основные программные продукты и информационные технологии, применяемые для решения профессиональных задач; Уметь: – проводить исследования статистических зависимостей с привлечением пакета прикладных программ «Анализ данных» Microsoft Excel; – использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при	КМ-1 КМ1 (Коллоквиум) КМ-3 КМ3 (Творческая задача)

		решении социальных и профессиональных задач;	
РПК-2	ИД-2 _{РПК-2} Анализирует причины и условия изменения конкурентной среды	Знать: – пакет прикладных программ «Анализ данных» Microsoft Excel и иметь сведения о пакетах прикладных программ «SPSS» и «STATISTICA»; – основные справочные и информационные ресурсы, применяемые для решения профессиональных задач; – содержание маркетинговой деятельности, ее цели и информационное обеспечение; Уметь: – проводить комплексное исследование рынка, анализировать уровень качества и факторы конкурентоспособности на основе комплексного анализа; – рассчитывать точечный и интервальный прогноз средних значений тех или иных характеристик в профессиональных задачах, рассчитывать коэффициенты связи	КМ-2 КМ2. (Тестирование) КМ-4 КМ4 (Коллоквиум)

		количественных, ранговых и категоризованных случайных величин; – решать стандартные задачи в области своей профессиональной деятельности с применением информационных технологий и с учетом требований информационной безопасности;	
--	--	---	--

II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

КМ-1. КМ1

Формы реализации: Устная форма

Тип контрольного мероприятия: Коллоквиум

Вес контрольного мероприятия в БРС: 20

Процедура проведения контрольного мероприятия: Беседа на знание структуры и элементов Программы прикладного маркетингового исследования, теории маркетинга и методологии его исследования.

Краткое содержание задания:

Изложить суть вопроса и ответить на дополнительные

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: – ключевые понятия и теоретическую концепцию маркетинга;	1.Классификация методов исследования в маркетинге 2.Структура программы прикладного маркетингового исследования 3.Виды исследований в маркетинге
Знать: – основные понятия и методы математической статистики;	1.Теоретические концепции маркетинга 2.Различие прикладного и аналитического исследования 3.Методика разработки гипотез исследования
Знать: – основные программные продукты и информационные технологии, применяемые для решения профессиональных задач;	1.Тематика маркетинговых исследований 2.Уточнение основных понятий исследования и их операционализация 3.Объект прикладного исследования и выборка 4.методика анализа эмпирических данных

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 40

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "не зачтено" выставляется если задание не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует заданию

КМ-2. КМ2.

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 30

Процедура проведения контрольного мероприятия: Письменный анализ тестов с разбором каждого варианта ответа.

Краткое содержание задания:

Прочтите внимательно вопросы и варианты ответов. Дайте анализ каждого варианта ответа и его общую оценку: согласен, частично согласен или нет.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: – основные справочные и информационные ресурсы, применяемые для решения профессиональных задач;	1. Основным критерием отнесения исследования к количественному является соответствующий объем выборки. Отвечайте "верно", "неверно" или "частично верно". Обоснуйте свой ответ. 2. Типовые методы сбора количественной информации включают почтовые, письменные, телефонные, устные, интернет-опросы и персональное интервью. Отвечайте "верно", "неверно" или "частично верно". Обоснуйте свой ответ. 3. Наблюдение и эксперимент в маркетинге относятся к количественным методам. Отвечайте "верно", "неверно" или "частично верно". Обоснуйте свой ответ.
Знать: – пакет прикладных программ «Анализ данных» Microsoft Excel и иметь сведения о пакетах прикладных программ «SPSS» и «STATISTICA»;	1. Для маркетинговых целей были использованы материалы, опубликованные в статистическом сборнике. К какому виду информации (методам) относятся использованные данные? (возможно более 1-го ответа) а. первичной информации; б. вторичной информации; в. количественной; г. качественной. 2. Открытый вопрос — это: а) ответы, из которых можно выбрать один из нескольких вариантов; б) ответ, данный своими словами, в произвольной форме; в) альтернативный ответ, на который можно сказать "да" или "нет".
Знать: – содержание маркетинговой	1. Статистика как количественный метод может

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
деятельности, ее цели и информационное обеспечение;	быть использована и в качественных методиках. Отвечайте "верно", "неверно" или "частично верно". Обоснуйте свой ответ. 2.Опрос не может быть проведен: а) по телефону; б) индивидуально; в) путем наблюдений; г) по почте; д) через Интернет. 3.Полузакрытый вопрос - это: а) неполный перечень ответов; б) перечень ответов с возможностью дать собственный вариант в произвольной форме; в) ответы, из которых можно выбрать один из нескольких вариантов. 4.Каких видов выборки не существует? а) случайная; б) серийная; в) квотная; г) гнездовая; д) групповая; е) репрезентативная. 5.Репрезентативность выборки означает: а) что все полученные данные имеют статистическую значимость; б) что выборочная совокупность данных отражает генеральную совокупность по основным параметрам; в) выборка отвечает основным целям научного исследования.

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 40

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Существенные ошибки в интерпретации тестов

КМ-3. КМЗ

Формы реализации: Выполнение задания

Тип контрольного мероприятия: Творческая задача

Вес контрольного мероприятия в БРС: 20

Процедура проведения контрольного мероприятия: Самостоятельная подготовка Программы учебного прикладного маркетингового (социологического) исследования по предлагаемому алгоритму, завершающегося как минимум разработкой инструмента исследования: анкеты, сценария фокус-группы и т.п.

Краткое содержание задания:

Разработать ПУПМИ или ПУПСИ по теме...

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: – использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач;	1. Социально-психологический портрет студента НИУ «МЭИ» 2. Социально-психологический портрет выпускника вуза (НИУ «МЭИ») 3. Отношение студентов к платным формам обучения 4. Отношение ко второму (параллельному) образованию 5. Взаимоотношение студентов и преподавателей
Уметь: – проводить исследования статистических зависимостей с привлечением пакета прикладных программ «Анализ данных» Microsoft Excel;	1. Отношение студентов к изучению гуманитарных дисциплин в техническом вузе 2. Вредные привычки в среде молодежи и отношение к ним 3. Отношение молодежи к абортам и противозачаточным средствам 4. Проблема СПИДа в студенческой среде 5. Подверженность молодежи вредным привычкам 6. Морально-психологический климат в коллективе 7. Отношение студентов к профильным дисциплинам (сравнительный анализ) 8. Отношение студентов к

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	непрофильным дисциплинам (сравнительный анализ)

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 40

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена с существенными замечаниями или не по алгоритму

КМ-4. КМ4

Формы реализации: Смешанная форма

Тип контрольного мероприятия: Коллоквиум

Вес контрольного мероприятия в БРС: 30

Процедура проведения контрольного мероприятия: Собеседование по специальным методам маркетинга.

Краткое содержание задания:

Изложите содержание и процедуру метода. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон применяемых в маркетинге специфических методов

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: – проводить комплексное исследование рынка, анализировать уровень качества и факторы конкурентоспособности на основе комплексного анализа;	1. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Мониторинг потребителей, общественного мнения 2. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Омнибус (телефонный опрос) 3. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Тестирование («слепое», оценочное, предварительное, заключительное) 4. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Фокус-группа
Уметь: – рассчитывать точечный и интервальный	1. Дайте анализ положительных и

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
прогноз средних значений тех или иных характеристик в профессиональных задачах, рассчитывать коэффициенты связи количественных, ранговых и категоризованных случайных величин;	отрицательных сторон метода: Холл-тест 2. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Хоум-тест 3. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Бриф и брифинг
Уметь: – решать стандартные задачи в области своей профессиональной деятельности с применением информационных технологий и с учетом требований информационной безопасности;	1. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Ситуационный анализ 2. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Кабинетное исследование (Desk Research) 3. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Типология потребителей (THE VALS SURVEY) 4. Дайте анализ положительных и отрицательных сторон метода: Личное интервью (<i>face-to-face</i>)

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 40

Описание характеристики выполнения знания:

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Допущены существенные ошибки в изложении вопроса

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

9 семестр

Форма промежуточной аттестации: Зачет с оценкой

Пример билета

Билет №9	НИУ «МЭИ»	БИЛЕТ для зачета №9	
		Гуманитарно-Прикладной Институт	
		Кафедра Рекламы и связи с общественностью	
		Дисциплина «Методы маркетинга и ситуационный анализ»	
		Профессор Кузьминов М.Ю.	
		Структура анкеты и виды вопросов анкеты.	
		Охарактеризуйте виды наблюдений в маркетинговом исследовании.	

Процедура проведения

Студент должен изложить содержание данной методики, определить условия его применения, основные достоинства и недостатки

1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины

1. Компетенция/Индикатор: ИД-1РПК-2 Знает потребности рынка и использует полученные знания для проведения маркетинговых исследований

Вопросы, задания

- 1.1. Планирование маркетингового исследования. Программа ПСИ.
2. Логический анализ вопросов анкеты
- 2.
1. Что представляют собой объект и предмет теоретического и прикладного маркетингового исследования? В чем их отличия?
2. Логический анализ анкеты
3. Методы маркетингового исследования (краткая характеристика)
- Какие виды выборки в маркетинговом исследовании Вы знаете? В каких случаях применяется та или иная выборка?
4. Достоинства и недостатки статистики. Можно ли доверять статистике и в каких случаях?
- Основные приемы в составлении опросных документов.
5. Методы эмпирической социологии (краткая характеристика).
- Что такое операционализация и уточнение основных понятий и с какой целью она проводится?
6. Основные статистические показатели (средние, стандартная ошибка средней, мода, медиана, дисперсия) и их интерпретация
- Требования к составлению опросных документов.

Материалы для проверки остаточных знаний

- 1.1. Наблюдение, при котором наблюдатель фиксирует в изучаемом эпизоде все виды поведения, – это такое наблюдение:

Ответы:

- а. неструктурированное
- б. структурированное
- в. скрытое

Верный ответ: Ответ – А

2.4. Какие характеристики применимы к количественным исследованиям в маркетинге:

Ответы:

- а. Использование статистики
- б. Малый объем выборки
- в. Формулировка гипотез
- г. Определение скрытых мотивов и побуждений респондентов
- д. Рекомендации для окончательных решений

Верный ответ: Ответ а

3.3. Какие характеристики не характерны для методов качественного исследования в маркетинге:

Ответы:

- а. Поисковые
- б. Неструктурированные
- в. Большой объем выборки
- г. Используется на начальном этапе исследования
- д. Анализ единичных случаев

Верный ответ: Ответ В

4.2. Наиболее распространенный в практике маркетинговых исследований метод анализа документов:

Ответы:

- а. Качественный анализ
- б. количественный анализ
- в. контент анализ
- г. систематизированный анализ
- д. ситуационный анализ

Верный ответ: Ответ В

5.5. Какие методы не относятся к качественным исследованиям в маркетинге:

Ответы:

- а. Глубинные интервью
- б. Фокус-группы
- в. Статистика продаж
- г. Наблюдения
- д. Проективные методы

Верный ответ: Ответ В

6.6. В процессе контент-анализа исследователь выделяет основные значимые высказывания, полученные на группе, и переносит их в специальную таблицу:

Ответы:

- а. адресную
- б. кодировочную
- в. абонентскую
- г. кодификатор

Верный ответ: Ответ-Б

7.7. Какие вопросы нельзя прояснить методом фокус-групп:

Ответы:

- а. Привычки потребления
- б. Тестирование товаров
- в. Словарь потребителя
- г. Популярность товара на рынке
- д. Уточнение вопросов будущей анкеты

Верный ответ: Ответ – Г

2. Компетенция/Индикатор: ИД-2РПК-2 Анализирует причины и условия изменения конкурентной среды

Вопросы, задания

1. Основные статистические показатели (простое распределение, таблицы сопряженности, коэффициент корреляции, доверительный интервал) и их интерпретация. Методика разработки анкеты. Основные приемы ее составления и проверки.
2. Наблюдение как метод маркетингового исследования. Достоинства и недостатки. Объясните отличие интервью от анкетного опроса. В чем достоинства и недостатки каждого из методов?
3. Методы исследования документов. Классификация документов. Методика фокус-групп и ее связь с другими методами.
4. Общая характеристика ситуационного анализа и методов, которые применяются в нем. Планирование социологического исследования. Программа ПСИ.
5. SWOT-анализ в маркетинге и его источники. Какие виды выборки в социологическом исследовании Вы знаете?
6. Виды шкал в социологии и маркетинге. Основные недостатки в использовании шкальных методов. Качественные шкалы. Методы исследования документов. Классификация документов.

Материалы для проверки остаточных знаний

1.8. Какие социальные группы не являются нежелательными для участия в фокус-группе:

Ответы:

- а. Социологи
- б. Продавцы
- в. Маркетологи
- г. Журналисты
- д. Эксперты фирм

Верный ответ: Ответ-Б

2.9. В количественном маркетинговом исследовании базовым обычно является:

Ответы:

- а. фокус-группы
- б. серия фокус-групп
- в. опрос
- г. контент-анализ

Верный ответ: Ответ – В

3.10. Какое количество фокус-групп считается оптимальным для одной целевой аудитории:

Ответы:

- а. 1-2 группы
- б. 3-4 группы
- в. Пока фокус-группы дают новую информацию
- г. 5-6 групп
- д. Неограниченно

Верный ответ: Ответ- В

4.12. Шкала ... указывает только относительную разницу между измеряемыми объектами:

Ответы:

- а. наименований
- б. порядка
- в. отношений

Верный ответ: Ответ -В

5.13. С помощью качественного маркетингового исследования нельзя изучать:

Ответы:

- а. скорость обращения денег
- б. поведения разных групп потребителей
- в. выявлять факторы, влияющие на предпочтения
- г. мотивы выбора товаров

Верный ответ: Ответ - А

II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Студент должен изложить содержание данной методики, определить условия его применения, основные достоинства и недостатки

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: При изложении вопроса допущена существенная ошибка

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 40

Описание характеристики выполнения знания: При изложении вопроса допущено две существенных ошибки

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: При изложении вопроса допущено более двух существенных ошибок

III. Правила выставления итоговой оценки по курсу