

**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 продвижение СМИ**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**


**Форма обучения: Заочная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Digital-маркетинг**

**Москва  
2023**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:


Разработчик

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Воронкина А.А.
	Идентификатор	Rf4a3e30e-VoronkinaAA-70390e0f

А.А.  
Воронкина


## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Веселов А.А.
	Идентификатор	R29a5051c-VeselovAIA-96f1d661

А.А. Веселов

Заведующий  
выпускающей кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Гаврилова Ю.В.
	Идентификатор	R87aa858f-GavrilovaYV-cb2050d5

Ю.В.  
Гаврилова

## 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:

- ПК-2 способен вести разработку маркетинговой стратегии для продукции СМИ
- ИД-4 Разработка и обоснование проекта ценовой стратегии организации, включая предложения по ценам на продукцию СМИ
- ИД-6 Согласование маркетинговой стратегии с целями, задачами и стратегиями других подразделений и организации в целом

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Компьютерное задание

- Введение в digital-маркетинг. Основные виды digital-маркетинга (Тестирование)
- Стратегия и планирование в digital-маркетинге (Тестирование)
- Технологии продвижения в digital-маркетинге. Поисковая оптимизация сайта (Тестирование)

Форма реализации: Письменная работа

- Инструменты коммуникаций в digital-маркетинге (Эссе)

## БРС дисциплины

8 семестр

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	3	6	9	12
Введение в digital-маркетинг. Основные виды digital-маркетинга					
Понятие интернет-маркетинга. История развития Интернет-маркетинга	+				
Основные виды digital-маркетинга	+				
Технологии продвижения в digital-маркетинге. Поисковая оптимизация сайта					
Технологии продвижения в digital-маркетинге			+		
Поисковая оптимизация сайта			+		
Инструменты коммуникаций в digital-маркетинге					
Понятие маркетинга в социальных сетях. Использование SMM компаниями разного размера				+	

Борьба с сетевым негативом. Характеристики пользователей социальных сетей. Поведенческие категории пользователей соцсетей			+	
Стратегия и планирование в digital-маркетинге				
Последовательность процесса стратегического интернет-маркетингового планирования в компании и определение миссии				+
Семь элементов digital-стратегии				+
Вес КМ:	25	25	25	25

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## 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
ПК-2	ИД-4ПК-2 Разработка и обоснование проекта ценовой стратегии организации, включая предложения по ценам на продукцию СМИ	Знать: принципы и функции Digital-маркетинга концепции рыночной экономики и историю развития маркетинга	Введение в digital-маркетинг. Основные виды digital-маркетинга (Тестирование) Технологии продвижения в digital-маркетинге. Поисковая оптимизация сайта (Тестирование)
ПК-2	ИД-6ПК-2 Согласование маркетинговой стратегии с целями, задачами и стратегиями других подразделений и организации в целом	Знать: цели и средства маркетинговой коммуникации Уметь: изучать и анализировать факторы маркетинговой среды, принимать маркетинговые решения	Инструменты коммуникаций в digital-маркетинге (Эссе) Стратегия и планирование в digital-маркетинге (Тестирование)

## II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

### КМ-1. Введение в digital-маркетинг. Основные виды digital-маркетинга

**Формы реализации:** Компьютерное задание

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Тестирование проводится с использованием СДО "Прометей". К тестированию допускается пользователь, изучивший материалы, авторизованный уникальным логином и паролем

#### Краткое содержание задания:

Контрольная точка направлена на проверку знаний по стратегии и планированию в digital-маркетинге

#### Контрольные вопросы/задания:

Знать: концепции рыночной экономики и историю развития маркетинга	<p>1. Медиамаркетинг – это:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Теория и методология организации маркетинга в гипермедийной среде интернета</li><li>2. Область знаний, изучающая интернет продвижение СМИ</li><li>3. Процесс выявления, предугадывания потребностей клиентов, организации соответствующей ожиданиям рекламы и производства с целью повышения количества продаж и максимизации прибыли</li><li>4. Комплекс методов изучения поведения покупателей, воздействия на него и эмоциональных и поведенческих реакций на это воздействие</li></ol> <p>Ответ: 1</p> <p>2. Назовите четыре “P” маркетинга.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Position, Price, Production, Premature</li><li>2. Product, Price, Placement, Promotion</li><li>3. Placement, Production, Procurement, Procedures</li><li>4. Product, Promotion, Procedures, Procurement</li></ol> <p>Ответ: 2</p> <p>3. Что из списка не относится к интернет-маркетингу?</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. SMM</li><li>2. SEM</li><li>3. SERM</li><li>4. ICO</li></ol> <p>Ответ: 4</p>
---	---

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

## **КМ-2. Технологии продвижения в digital-маркетинге. Поисковая оптимизация сайта**

**Формы реализации:** Компьютерное задание

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Тестирование проводится с использованием СДО "Прометей". К тестированию допускается пользователь, изучивший материалы, авторизованный уникальным логином и паролем

### **Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на рассмотрение технологии продвижения в digital-маркетинге и поисковой оптимизации сайта

### **Контрольные вопросы/задания:**

Знать: принципы и функции Digital-маркетинга	1.Вопрос Что такое BrowseRank? 1.Авторитетность страницы 2.Граф кликов пользователей 3.Ссылочный граф 4.Параметр измеряющий конверсию Ответ: 2 2.Вопрос Что такое «Тег»? 1.элемент языка разметки гипертекста 2.это ключевое слово или фраза, которая упоминается в тексте 3.показатель «авторитетности» научных публикаций 4.это математический рейтинг вебстраницы Ответ: 1 3.Вопрос Что такое «Поисковый маркетинг»? 1.комплекс мероприятий, направленный на увеличение посещаемости сайта его целевой аудиторией с помощью поисковых машин 2.это полноценный маркетинг, а не только продвижение через различные социальные платформы 3.общее название различных методов
--	---

	<p>распространения рекламы</p> <p>4.совокупность маркетинговых приёмов, основанных на создании и/или распространении полезной для потребителя информации с целью завоевания доверия и привлечения потенциальных клиентов</p> <p>Ответ: 1</p>
--	--

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто, выбрано верное направление для решения задач

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

**КМ-3. Инструменты коммуникаций в digital-маркетинге**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Эссе

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Готовое эссе отправляется в СДО "Прометей" в рамках функционала "письменная работа"

**Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на рассмотрение инструментов коммуникаций в digital-маркетинге

**Контрольные вопросы/задания:**

<p>Уметь: изучать и анализировать факторы маркетинговой среды, принимать маркетинговые решения</p>	<p>1.Вопрос Проанализируйте запуск SMM- кампании: этапы, оценка эффективности мероприятий</p> <p>2.Вопрос Продемонстрируйте инструментарий SEO-оптимизации</p> <p>3.Вопрос Продемонстрируйте стратегии продвижения компании в социальных сетях</p>
--	--

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: зачтено*



*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка зачтено выставляется если задание выполнено правильно или с незначительными недочетами

*Оценка:* не зачтено

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

#### **КМ-4. Стратегия и планирование в digital-маркетинге**

**Формы реализации:** Компьютерное задание

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Тестирование проводится с использованием СДО "Прометей". К тестированию допускается пользователь, изучивший материалы, авторизованный уникальным логином и паролем

#### **Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на проверку знаний по стратегии и планированию в digital-маркетинге

#### **Контрольные вопросы/задания:**

Знать: цели и средства маркетинговой коммуникации	<p>1.Вопрос Какие параметры сайта (при вычислении его релевантности) поисковая система учитывает в первую очередь?</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1.плотность ключевых слов</li><li>2.цитируемость внешними веб-ресурсами</li><li>3.яркий интерфейс</li><li>4.интересная подборка материала</li></ol> <p>Ответ: 1</p> <p>2.Вопрос Как называется оптимизаторская работа над ресурсом без влияния на поисковые алгоритмы сайтов?</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1.серая оптимизация</li><li>2.белая оптимизация</li><li>3.черная оптимизация</li><li>4.прозрачная оптимизация</li></ol> <p>Ответ: 2</p> <p>3.Вопрос Продвижение в социальных сетях однозначно приводит к:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1.Увеличению продаж</li><li>2.Росту трафика на сайт</li><li>3.Лояльности потребителей</li><li>4.Изменению информационного поля компании (бренда)</li></ol> <p>Ответ:4</p>
---	--

#### **Описание шкалы оценивания:**

*Оценка:* 5

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 80

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

*Оценка:* 4

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 70

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

*Оценка:* 3

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 60

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

*Оценка:* 2

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 8 семестр

Форма промежуточной аттестации: Зачет с оценкой

### Пример билета

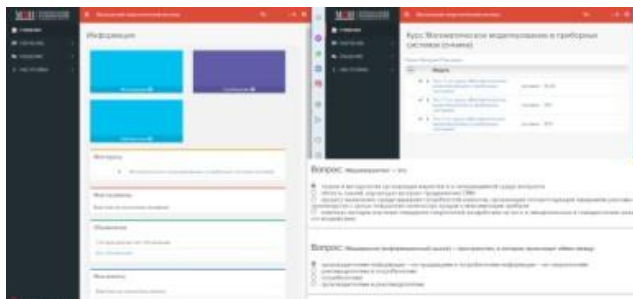


Figure 1 Вид билета связан с интерфейсом сервиса "Прометей"

### Процедура проведения

В тесте 20 вопросов встречаются вопросы следующих типов: 1. с одним вариантом ответа ( в вопросах «один из многих», система сравнивает ответ слушателя с правильным ответом и автоматически выставляет за него назначенный балл) 2. с выбором нескольких вариантов ответов ( в вопросах «многие из многих» система оценивает каждый ответ отдельно; есть возможность разрешить слушателю получить за вопрос 0,75 балла, если он выберет 3 правильных ответа из 4) 3. на соответствие слушатель должен привести в соответствие левую и правую часть ответа ( в вопросах «соответствие» система оценивает каждый ответ отдельно; можно разрешить слушателю получить за вопрос 0,75 балла, если он выберет 3 правильных ответа из 4) 4. развернутый ответ, вводится в ручную в специально отведенное поле (ручная оценка преподавателем)

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

**1. Компетенция/Индикатор:** ИД-4ПК-2 Разработка и обоснование проекта ценовой стратегии организации, включая предложения по ценам на продукцию СМИ

#### Вопросы, задания

1. Ведя бизнес в интернете, компании стали пользоваться возможностью точного отслеживания статистики, касающейся потребителей, и находиться с ними в непрерывном контакте. Это имеет отношение
2. Чем обусловлено «Преимущество интерактивности» в интернет-маркетинге
3. Как заставить роботов чаще заходить на ваш сайт

#### Материалы для проверки остаточных знаний

1. Что такое SMM?

Ответы:

1. это эффективный способ привлечения аудитории на сайт посредством социальных сетей, блогов, форумов, сообществ 2. это таргетированная реклама в Facebook 3. Это оптимизация сайта

Верный ответ: 1

2. Для чего используется атрибут ALT?

Ответы:

1.атрибут ALT прописывается к картинкам, чтобы поисковые роботы могли их прочесть 2.атрибут ALT прописывается на сайте, чтобы поисковые системы знали, что текст оптимизирован 3.атрибут ALT используется для верстки меню сайта, чтобы оно одинаково отображалось в разных браузерах 4.атрибут ALT прописывается в коде сайта, чтобы поисковые роботы могли лучше индексировать внутренние страницы

Верный ответ: 1

3.Какой инструмент интернет-маркетинга в долгосрочной перспективе с большей долей вероятности привлечет на сайт посетителя с минимальной стоимостью затрат?

Ответы:

1.контекстная реклама 2.работа с социальными сетями 3.поисковая оптимизация 4.баннерная реклама

Верный ответ: 3

**2. Компетенция/Индикатор:** ИД-бПК-2 Согласование маркетинговой стратегии с целями, задачами и стратегиями других подразделений и организации в целом

### Вопросы, задания

1.Назовите четыре “Р” маркетинга

2.Медиарынок (информационный рынок) – пространство, в котором происходит обмен между

3.Какой тэг имеет наибольшее значение при ранжировании

### Материалы для проверки остаточных знаний

1.Создание интересного контента, с целью получения максимального количества ссылок на материал — это...

Ответы:

1.копирайтинг 2.линкбилдинг 3.линкбейтинг 4.рерайтинг

Верный ответ: 3

2.Продвижение в социальных сетях однозначно приводит к:

Ответы:

1.увеличению продаж 2.росту трафика на сайт 3.лояльности потребителей 4.изменению информационного поля компании (бренда)

Верный ответ: 4

3.Что такое BrowseRank?

Ответы:

1.авторитетность страницы 2.граф кликов пользователей 3.ссылочный граф 4.параметр измеряющий конверсию

Верный ответ: 2

### II. Описание шкалы оценивания

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы на все вопросы даны верно. Четко сформулированы особенности практических решений. Студент показал при ответе на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы, что владеет материалом изученной дисциплины, свободно применяет свои знания для объяснения различных явлений

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные

недостатки. Студент правильно выполнил задание и в основном правильно ответил на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы, но допустил при этом незначительные ошибки

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. Студент в ответах на вопросы экзаменационного билета допустил существенные и даже грубые ошибки, но затем исправил их сам, либо наметил правильный путь его выполнения

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно. Студент не ответил на вопросы экзаменационного билета и не смог решить задачу, либо наметить правильный путь решения вопросов из билета. Из другого экзаменационного билета на тот же раздел дисциплины, выданного взамен первого билета, правильного ответа тоже не было получено, либо при ответе на дополнительные вопросы обнаружилось незнание большого раздела программы

### ***III. Правила выставления итоговой оценки по курсу***

Оценка определяется по совокупности результатов текущего контроля успеваемости в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ»