

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Верисокин Александр Евгеньевич
Должность: Декан факультета нефтегазовой инженерии
Дата подписания: 19.06.2026 18:05:53
Уникальный программный ключ:
22b550c16d09822b0cd03810b91d3f100eb4b628

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета
нефтегазовой инженерии,
канд. техн. наук
Верисокин А.Е.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

«Управление репутацией и антикризисные коммуникации в цифровой среде»

Направление подготовки
Направленность (профиль)

21.03.01 Нефтегазовое дело
Эксплуатация и обслуживание объектов
транспорта и хранения нефти, газа и
продуктов переработки

Год начала обучения

2026

Форма обучения

очно-заочная

Реализуется в семестре

2

Введение

1. Назначение фонда оценочных средств по дисциплине «Управление репутацией и антикризисные коммуникации в цифровой среде» – разработка заданий и критериев оценки текущей и промежуточной успеваемости студентов.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Управление репутацией и антикризисные коммуникации в цифровой среде».

3. Разработчики: А.Н. Золоторев, доцент департамента медиакоммуникаций высшей школы креативных индустрий, кандидат экономических наук.

4. Проведена экспертиза ФОС. Члены экспертной группы:

Председатель: Рубежной А.А., доцент кафедры туризма и индустрии гостеприимства высшей школы креативных индустрий, кандидат экономических наук, доцент.

Члены комиссии: Лупандина Н.Д., зам. директора ВШКИ по учебной работе;

Горбачев А.М., директор департамента медиакоммуникаций, кандидат филологических наук, доцент.

Представитель организации-работодателя: Коршунова П.И., главный специалист службы общественных связей Ставропольского РФ АО «Россельхозбанк».

Экспертное заключение: рекомендовано к использованию в учебном процессе

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

1. Описание критериев оценивания компетенции на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенция (ии), индикатор (ы)	Уровни сформированности компетенци(ий)			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворител ьно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворител ьно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>УК-2 способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</i>				
Результаты обучения по дисциплине: ИД-1 УК-2 формулирует цель проекта, определяет совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение и определения ожидаемых результатов решения задач	Отсутствуют навыки формулировки цели проекта, определения совокупности взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение и определения ожидаемых результатов решения задач	Не в полной мере присутствуют навыки формулировки цели проекта, определения совокупности взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение и определения ожидаемых результатов решения задач	В достаточной степени представлены навыки формулировки цели проекта, определения совокупности взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение и определения ожидаемых результатов решения задач	На высоком уровне представлены навыки формулировки цели проекта, определения совокупности взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение и определения ожидаемых результатов решения задач
Результаты обучения по дисциплине: ИД-2 УК-2 разрабатывает план действий для решения задач проекта, выбирая оптимальный способ их	Не умеет разрабатывать план действий для решения задач проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	Не в полной мере способен разрабатывать план действий для решения задач проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и	В достаточной мере способен разрабатывать план действий для решения задач проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся	На высоком уровне способен разрабатывать план действий для решения задач проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых

решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений		ограничений	ресурсов и ограничений	норм и имеющихся ресурсов и ограничений
Результаты обучения по дисциплине: ИД-3 УК-2 обеспечивает выполнение проекта в соответствии с установленными целями, сроками и затратами, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, в том числе с использованием цифровых инструментов.	Не способен обеспечить выполнение проекта в соответствии с установленными целями, сроками и затратами, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, в том числе с использованием цифровых инструментов.	Не в полной мере способен обеспечить выполнение проекта в соответствии с установленными целями, сроками и затратами, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, в том числе с использованием цифровых инструментов.	В достаточной мере способен обеспечить выполнение проекта в соответствии с установленными целями, сроками и затратами, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, в том числе с использованием цифровых инструментов.	На высоком уровне способен обеспечить выполнение проекта в соответствии с установленными целями, сроками и затратами, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, в том числе с использованием цифровых инструментов.
<i>УК-3 способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</i>				
ИД-1 УК-3 участвует в межличностном и групповом взаимодействии, используя инклюзивный подход,	Отсутствуют навыки анализа возможных последствий личных действий в социальном взаимодействии и командной работе	Не в полной мере присутствуют навыки анализа возможных последствий личных действий в социальном взаимодействии и командной работе, и строит	В достаточной степени представлены навыки анализа возможных последствий личных действий в социальном взаимодействии	На высоком уровне представлены навыки анализа возможных последствий личных действий в социальном

эффективную коммуникацию, методы командообразования и командного взаимодействия при совместной работе в рамках поставленной задачи;		продуктивное взаимодействие с учетом этого	и командной работе, и строит продуктивное взаимодействие с учетом этого	взаимодействию и командной работе, и строит продуктивное взаимодействие с учетом этого
ИД-2 УК-3 обеспечивает работу команды для получения оптимальных результатов совместной работы, с учетом индивидуальных возможностей её членов, использования методологии достижения успеха, методов, информационных технологий и технологий форсайта;	Отсутствие способности осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; оценивать идеи других членов команды для достижения поставленной цели	Не в полной мере способен осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; оценивать идеи других членов команды для достижения поставленной цели	В достаточной мере способен осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; оценивать идеи других членов команды для достижения поставленной цели	На высоком уровне способен осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; оценивать идеи других членов команды для достижения поставленной цели
ИД-3 УК-3 обеспечивает выполнение поставленных задач на основе мониторинга командной	Не способен соблюдать нормы и установленные правила командной работы; нести личную ответственность за результат, реализует	Не в полной мере способен соблюдать нормы и установленные правила командной работы; нести личную	В достаточной мере способен соблюдать нормы и установленные правила командной работы; нести личную	На высоком уровне способен соблюдать нормы и установленные правила командной работы; нести

работы и своевременного реагирования на существенные отклонения.	инклюзивный подход в социальном и профессиональном взаимодействии	ответственность за результат, реализует инклюзивный подход в социальном и профессиональном взаимодействии	ответственность за результат, реализует инклюзивный подход в социальном и профессиональном взаимодействии	личную ответственность за результат, реализует инклюзивный подход в социальном и профессиональном взаимодействии
--	---	---	---	--

Оценивание уровня сформированности компетенции по дисциплине осуществляется на основе «Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры – в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет» в актуальной редакции.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.		Дайте определение понятию «Антикризисный PR»	УК-3
2.		Впишите пропущенные слова. — это целостное восприятие компании различными целевыми аудиториями, которое формируется на основании информации о ее деятельности.	УК-3
3.		Какие из перечисленных параметров присущи кризисной ситуации: 1) степень угрозы жизни, безопасности и существования компании; 2) ограничение времени для принятия решения; 3) стрессы у ответственных лиц; 4) повышенное давление на компанию со стороны общественности и средств массовой информации.	УК-2
4.		Дайте определение понятию «Паблисити»	УК-2
5.		Впишите пропущенное определение. — комплекс мероприятий по планированию и практической реализации методов распространения и распределения товаров от мест их производства до конечных покупателей, а также оценке эффективности предложенных и внедренных инструментов	УК-2
6.		Впишите пропущенное определение. — инструмент для обеспечения корпоративной социальной ответственности, в соответствии с которым предприятие финансирует социально-значимые мероприятия	УК-3
7.		Термин антикризисное управление – это: А) управляемый процесс предотвращения и преодоления кризиса, отвечающий целям организации и соответствующий объективным тенденциям его развития; Б) управление определённым образом предвидящее опасность кризиса, предусматривающий анализ симптомов и мера по снижению кризиса и использования факторов для дальнейшего развития; В) первоначальное внешнее проявление кризисных явлений.	УК-3

8.		Что НЕ является характерной чертой антикризисного управления: А) кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать; Б) кризисы в определенной мере можно ускорять, предварять, отодвигать; В) кризисы в итоге несут только негативные последствия; Г) кризисами можно управлять; Д) управление процессами выхода из кризиса способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия.	УК-2
9.		Что НЕ относится к свойствам антикризисного управления А) гибкость и адаптивность Б) усиление централизации управления В) диверсификация управления Г) усиление интеграционных процессов Д) децентрализация управления.	УК-2
10.		Определение состояния объекта, предмета, явления или процесса, посредством реализации комплекса исследовательских процедур, выявления в них слабых звеньев – это...	УК-3
11.		Продолжите фразу: «Методология разработки кризисных явлений, стратегия и качество антикризисных программ, оперативность и гибкость управления,- это факторы, которые определяют эффективность...»	УК-2
12.		Преобразование фирмы, предусматривающее переход от управления отдельными операциями к управлению межфункциональными бизнес-процессами, заканчивающимися удовлетворением потребностей внешних (рыночных) и внутрифирменных клиентов – это ...	УК-2
13.		Управление цифровой репутацией – это значит: 1) работать с отзывами о бизнесе или персоне 2) отслеживать и убирать из Сети негатив 3) вести активную рекламу бизнеса или персоны в Сети 4) работать над формированием узнаваемого сетевого образа бизнеса или персоны	УК-3
14.		Верно ли утверждение, что цифровая репутация важна только для бизнеса, связанного с онлайн-продажами?	УК-2

15.		Верно ли утверждение, что если у персоны или компании нет собственных площадок в Интернете, то заниматься управлением цифровой репутацией не требуется?	УК-2
16.		Первый шаг при разработке стратегии управления репутацией – это... 1) Мониторинг 2) Покупка отзывов 3) Запуск рекламы 4) Создание бренда бизнеса или персоны	УК-2
17.		Что такое целевая аудитория в Сети? 1) это аудитория потенциальных потребителей информации о конкретном цифровом объекте или субъекте 2) это ближайший круг вашего сетевого общения, ограниченный теми пользователями, которые знают вас в реальной жизни 3) это аудитория форумов, групп в соцсетях и других сетевых площадок, где вы появляетесь чаще всего	УК-3
18.		Верно ли утверждение, что основные составляющие стратегии цифровой репутации одинаковы как для крупного бизнеса, так и для обычного пользователя Сети? 1) Верно 2) Неверно	УК-3
19.		Что такое «Эффект Стрейзанд»? А) Чем активнее пользователь пытается удалить информацию, тем большее распространение она получает в Сети Б) Все фотографии знаменитостей, загруженные в Сеть, можно свободно использовать для собственных нужд В) Нельзя загружать в Сеть фотографии домов без согласия их собственников Г) Чем выше иск за моральный ущерб за несогласованное размещение личной информации в Сети, тем выше популярность этой информации	УК-3
20.		Самая популярная поисковая система в России (в настоящее время) – это ...	УК-3
21.		Дайте определение целевой аудитории в Сети?	УК-2
22.		Стратегия управления цифровой репутацией основана на четырех	УК-3

		основных этапах: _____, работа с негативом, работа с позитивом, SERM. Какой этап пропущен?	
23.		Какой из этапов стратегии управления цифровой репутацией называют «посевами»?	УК-2
24.		Что является конечной целью работы с сетевой целевой аудиторией по созданию хорошей репутации для объекта или субъекта в Сети? А. Устойчивое узнавание объекта или субъекта Б. Хорошее знакомство с объектом или субъектом В. Полностью сформированный и хорошо узнаваемый сетевой образ Г. Рекомендация	УК-2
25.		Что такое мониторинг?	УК-2
26.		Какой тип мониторинга лучше подходит для работы с корпоративной репутацией – ручной или автоматизированный?	УК-3
27.		 – это система мероприятий, выполнение которых направлено на уменьшение или полное нивелирование негативных упоминаний об объекте управления репутацией	УК-3
28.		Основные виды работы с негативом называются ... и	УК-3
29.		Верно ли утверждение, что быстрое удаление негативной информации всегда гарантирует защиту от репутационного скандала?	УК-2
30.		Что такое боты? А. Компьютерные программы, целью которых служит сбор или распространение информации в Сети (+) Б. Разновидность вирусов В. Фейковые страницы, используемые SMM-специалистами для распространения негатива	УК-2
31.		Что такое SERM?	УК-3
32.		Какой из инструментов SERM более эффективен: покупка контекстной рекламы или создание «островов контента»?	УК-2
33.		Какой аспект брендинга требуется для работы с цифровой репутацией? А. Создание уникального сетевого образа Б. Нейминг (как придумать имя в Сети) В. Подбор уникальной цветовой палитры для оформления собственных	УК-2

		сетевых площадок Г. Все вышеперечисленные варианты	
34.		Верно ли утверждение, что фирменный стиль и уникальный сетевой образ нужен только для управления корпоративной репутацией в Сети?	УК-3
35.		Верно ли утверждение, что если у компании уже есть фирменный стиль и узнаваемый логотип, то этап работы, связанный с брендингом в Сети, можно пропустить?	УК-3
36.		Верно ли утверждение, что если негатива в поисковых выдачах об объекте управления репутацией в Сети нет в первых 10-15 результатах и нет негативных подсказок, то этот этап работы с цифровой репутацией можно пропустить?	УК-2
37.		Первый шаг при разработке стратегии управления репутацией – это...	УК-2
38.		Большинство пользователей просматривают в результатах поисковой выдачи: А. не дальше первых трех страниц (первые 30 результатов) Б. не дальше первых двух страниц (первые 20 результатов) В. не дальше первой страницы (первые 10 результатов) Г. пока не найдут то, что ищут	УК-3
39.		Что такое целевая аудитория в Сети? А. это аудитория потенциальных потребителей информации о конкретном цифровом объекте или субъекте Б. это ближайший круг вашего сетевого общения, ограниченный теми пользователями, которые знают вас в реальной жизни В. это аудитория форумов, групп в соцсетях и других сетевых площадок, где вы появляетесь чаще всего	УК-3
40.		... – это комплекс мероприятий по продвижению бренда в социальных сетях, а также возможность для потребителя высказаться и быть услышанным.	УК-2
41.		Вставьте нужное понятие в утверждение: «_____ описывает какие именно шаги будут предприняты для достижения целей в маркетинге».	УК-2
42.		Влияет ли цифровая репутация напрямую на прибыль бизнеса?	УК-2
43.		Верно ли утверждение о том, что SERM – это часть общей стратегии по	УК-3

		управлению цифровой репутацией бизнеса или персоны?	
44.		Какова ваша потенциальная сетевая аудитория? А. меньше 50 пользователей Б. больше тысячи пользователей В. больше нескольких тысяч пользователей Д. 92,8 миллионов пользователей Рунета Г. 4,5 миллиарда пользователей Сети	УК-3
45.		Верно ли утверждение, что основные составляющие стратегии цифровой репутации одинаковы как для крупного бизнеса, так и для обычного пользователя Сети?	УК-2
46.		– приобретаемая кем-нибудь общественная оценка, общее мнение о качествах, достоинствах и недостатках кого-нибудь.	УК-2
47.		Конфликтные ситуации, которые могут существовать достаточно долго – даже, несмотря на усилия, предпринимаемые руководством организации — ... кризисы	УК-3
48.		Как называется функция антикризисного управляющего, заключающаяся в постановке им на основе анализа ситуации и прогнозов целей организации, координации разработки стратегии и составления плана?	УК-3
49.		Управление, в котором поставлено оптимальным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий и использование факторов кризиса для последующего развития называется ...	УК-3
50.		Как называется функция антикризисного управляющего, заключающаяся в постоянном, целенаправленном знакомстве с новшествами в различных сферах экономики и т.п.?	УК-3
51.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Люди (группа лиц), которых можно охватить определенным средством рекламы и определенным обращением, называются ...	УК-3
52.		Что такое целевое действие пользователя на сайте? Укажите наиболее правильный и полный ответ. а) Целевое действие – это звонок потенциального клиента в офис компании б) Целевое действие на сайте – это такое действие, которое	УК-3

		демонстрирует заинтересованность пользователя в товаре или услуге компании: клик на определенную кнопку, посещение определенной страницы, заполнение формы с) Целевое действие – это время, которое проводит пользователь на сайте	
53.		Какой инструмент продвижения бренда в долгосрочной перспективе с большей долей вероятности привлечет на сайт посетителя с минимальной стоимостью затрат? а) Контекстная реклама б) Работа с социальными сетями с) Поисковая оптимизация д) Баннерная реклама	УК-2
54.		Продвижение в социальных сетях однозначно приводит к: а) Увеличению продаж б) Росту трафика на сайт с) Лояльности потребителей д) Изменению информационного поля компании (бренда)	УК-2
55.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Элемент системы коммуникации бренда, который состоит из основных (описывающих товар и внутренне согласованных), благоприятных (описывающих желаемые и реальные преимущества) и уникальных (описывающих и дифференцирующих) ассоциаций – это ...	УК-3
56.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Относительно прочные мысленные ассоциации будущего покупателя, связанные с данной торговой маркой – это ...	УК-2
57.		Установите соответствие: 1. Потребность в категории 2. Осведомленность о торговой марке 3. Отношение к торговой марке 4. Намерение купить продукт определенной марки 5. Содействие покупке а) Уверенность покупателя в том, что факторы маркетинга (сам	УК-2

		продукт, цена, реклама и каналы реализации) не затрудняют покупку. b) Способность покупателя идентифицировать (узнать или вспомнить) торговую марку данной товарной категории в объеме, достаточном для совершения покупки. c) Признание покупателем, что приобретение изделия или услуги необходимо для снятия ощущаемого несоответствия между текущим и желаемым мотивационным состоянием. d) Решение покупателя приобрести данную торговую марку или предпринять иные действия, связанные с покупкой. e) Оценка покупателем способности торговой марки соответствовать его текущему побуждению.	
58.		Дайте определение понятию «глобальная марка»	УК-3
59.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. При разработке ... марки важно учитывать стратегические перспективы деятельности фирмы в соответствующем сегменте рынка, в определенном регионе, с его культурными, национальными, религиозными, языковыми и другими особенностями.	УК-2
60.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Набор марочных ассоциаций, связанных с легендой создания бренда, и историй, связанных с развитием бренда – это ...	УК-2
61.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Аналог классической баннерной рекламы, размещаемый на различных сайтах в виде баннера или текстово-графического блока – это ...	УК-3
62.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Марка или ее часть, защищенные юридически, что дает их собственнику исключительное право использовать марочное имя или марочный знак – это ...	УК-3
63.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Образ бренда – уникальный и целостный комплекс связанных с торговой маркой (брендом) устойчивых ..., который хотели бы поместить в сознание потребителей разработчики торговой марки для обеспечения формирования долгосрочного предпочтения к ней и роста числа ее	УК-3

		лояльных потребителей.	
64.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Объёмная статья с мультимедийными или интерактивными элементами – ...	УК-3
65.		Дайте определение понятию «коммуникация»	УК-3
66.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Вид динамического размещения интернет-рекламы, когда рекламное объявление близко к контексту сайта, на котором оно размещается, или запросам посетителя – это ...	УК-3
67.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Разновидность коммуникационной активности, в основе которой прямой личный контакт с получателем сообщения с целью построить коммуникацию и получить прибыль – это ...	УК-3
68.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Набор марочных ассоциаций, связанных с практическими выгодами от использования этого бренда – это ...	УК-2
69.		Ретаргетинг (или ремаркетинг) в рекламных системах – это: а) Рекламный механизм, посредством которого онлайн-реклама направляется тем пользователям, которые уже просмотрели рекламируемый продукт, посетив сайт рекламодателя б) Перенаправление пользователя с рекламной площадки на сайт рекламодателя с использованием определенных интеллектуальных механизмов с) Изменение рекламного объявления в режиме реального времени в зависимости от того, какой именно пользователь просматривает рекламу	УК-2
70.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Процесс деления или дифференциации любого рынка на отдельные части или сегменты с учетом множества различных критериев и факторов – это ...	УК-2
71.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Возникающая в опыте индивида закономерная связь между двумя содержаниями сознания (ощущениями, представлениями, мыслями, чувствами и тому подобное), которая выражается в том, что появление в	УК-3

		сознании одного из содержаний влечет за собой и появление другого – это ...	
72.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Вид рекламных сообщений, распространителями которых являются сами посетители порталов и крупных ресурсов, благодаря самостоятельному формированию содержания, способного привлечь посетителей на сайт рекламодателя за счет творческой, яркой, необычной мысли или с применением доверительного или естественного послания – это ...	УК-3
73.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Набор марочных ассоциаций, связанных с эмоциональными удовлетворениями, которые получают потребители от использования этого бренда – это ...	УК-2
74.		Определение места человека в системе деловых и персональных отношений (подчинение, отчетность, ответственность, дистантность) в организационном контексте называется: а) анкетирование б) позиционирование с) оценка	УК-3
75.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Одностраничный сайт с краткой информацией о товаре, услуге или мероприятии – это ...	УК-3
76.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Термин в маркетинге, символизирующий весь комплекс информации о компании, продукте или услуге, – это	УК-2
77.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Сочетание названия какого-либо товара и его графического изображения, используемое для большей узнаваемости потребителем товара, – это	УК-2
78.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Объект интеллектуальной собственности, актив компании, который позволяет ей выделить свой продукт среди аналогов, а также является средством повышения прибыльности компании, – это	УК-2

79.		Что помогают сформулировать 4 следующих вопроса: 1. Для кого? - определение целевой группы потребителей, для которой создается бренд 2. Зачем? - выгода потребителя, которую он получит в результате приобретения именно этого бренда 3. Для какой цели (для какого использования?) нужен именно этот бренд 4. Против какого конкурента?	УК-3
80.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Прямое сравнение, сравнение с усредненным товаром, сравнение с устаревшей моделью, сравнение с целой товарной категорией, искусственное сравнение, сравнение с самим собой применяются для того, что бы подчеркнуть.....	УК-3
81.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Продаваемый во всем мире при сохранении целостности и единства бренд (т. е. применяется одинаковое позиционирование, один и тот же ассортимент продукции, используются одинаковая коммуникация и система распространения), называется...	УК-2
82.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Небольшие бюджеты на рекламу, интуитивное планирование размещения, редкое использование инструментов продвижения являются слабостями – это ...	УК-2
83.		Точность, емкость, краткость, живость, эмоциональность и благозвучие – это... a) общие требования к имени бренда. b) невыполнимые условия. c) одинаковые черты в названиях всех брендов. d) требования литературы, не относящиеся к имени бренда. e) черты только глобальных брендов	УК-2
84.		Стратегия успешного начала работы нового бренда на локальном рынке: a) Стремление не выделяться от конкурентов, быть как все. b) Максимальные затраты на продвижение и рекламу. c) Жесткая критика конкурентов.	УК-2

		d) Ставка на эмоции, яркую и выразительную коммуникацию, выделение из ряда конкурентов с помощью необычного названия и стиля.	
85.		Рассматривая четыре ключевых фактора: Тип бренда, Особенности товарной категории, Уровень притязаний, Особенности местной культуры, маркетологи оценивают... a) популярность бренда. b) независимость бренда. c) глобальность бренда. d) потребность бренда в локализации. e) уровень культуры бренда.	УК-2
86.		Что может считаться победой для локальной торговой марки: a) соответствие новомодным тенденциям рекламы. b) копирование популярных торговых марок. c) завоевание вполне конкретной доли рынка в своем регионе. d) повсеместная узнаваемость. e) сам факт существования торговой марки.	УК-3
87.		Позиционирование — это... a) занятие политической позиции b) узнаваемость торговой марки c) контроль качества товарного знака d) создание для бренда такого контекста, в котором связанный с ним выбор будет восприниматься как наилучший e) производство лучшего товара.	УК-2
88.		Функциональное, социальное, ментальное и духовное измерения являются основой... a) 5 законов маркетинга b) потребительского спроса c) создания товарного знака d) данных измерений e) концепции 4D-брендинга.	УК-2
89.		Основная цель позиционирования —...	УК-3

		а) занять политическую позицию б) добиться устойчивого представления в сознании покупателей о бренде как об уникальном товаре для конкретных условий. с) произвести лучший товар. д) добиться лучших условий для конкретных покупателей. е) разместить товары на позициях.	
90.		В зависимости от направлений маркетинговой деятельности (товарное, ценовое, сбытовое, сервисное или рекламное), различают... а) товары, цены, сбыт. б) сервис и рекламу. с) виды позиционирования бренда. д) типы брендов. е) направления маркетинга.	УК-3
91.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Процесс создания индивидуальных черт, изменения их для достижения максимальной эффективности, а также составление планов антикризисного управления брендом в случае необходимости называется...	УК-3
92.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Определение социально–демографических, психографических, поведенческих критериев при разработке бренда – это...	УК-3
93.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Медиаплан, изготовление рекламной продукции, размещение рекламной продукции в каналах коммуникаций, комплексные программы лояльности применяются для...	УК-2
94.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Мониторинг измеряемых параметров бренда, сравнение текущего состояния с желаемым, коррекция стратегии или тактики применяются при...	УК-3
95.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Главным качеством бренда является....	УК-2
96.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Бренд в переводе с латинского означает...	УК-2

97.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Слово, группа слов, которые могут быть произнесены – это...	УК-2
98.		Какое из измерений бренда касается способности бренда поддерживать человека?	УК-3
99.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. В результате крепких отношений между брендом и его клиентами рождается....	УК-2
100.		Впишите пропущенное слово в нужном падеже. Совместное выступление нескольких брендов на рынке - это...	УК-3

2. Описание шкалы оценивания

В рамках рейтинговой системы успеваемость студентов по каждой дисциплине оценивается в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации. Рейтинговая система оценки знаний студентов основана на использовании совокупности контрольных мероприятий по проверке пройденного материала (контрольных точек), оптимально расположенных на всем временном интервале изучения дисциплины. Принципы рейтинговой системы оценки знаний студентов основываются на положениях, описанных в Положении об организации образовательного процесса на основе рейтинговой системы оценки знаний студентов в ФГАОУ ВО «СКФУ». *Рейтинговая система оценки не предусмотрено для студентов, обучающихся на образовательных программах уровня высшего образования магистратуры, для обучающихся на образовательных программах уровня высшего образования бакалавриата заочной и очно-заочной формы обучения.*

3. Критерии оценивания компетенций*

Оценка «отлично» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические компетенции сформированы, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал курса, умеет увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе дополнительный материал, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено полностью, необходимые практические компетенции в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические компетенции в основном сформированы, большинство предусмотренных программой

обучения учебных задач выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

Процедура зачета как отдельное контрольное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающегося происходит по результатам текущего контроля.

Зачет выставляется по результатам работы в семестре, предусмотренных текущим контролем успеваемости.

Процедура выставления зачета проводится на последнем практическом занятии; оценивание знаний обучающегося происходит по результатам защиты практических работ и оценки знаний студента. Перед зачетом студенту необходимо полностью выполнить практические задания, оформить лекционный материал. При наличии задолженностей по текущей аттестации по данной дисциплине студент к сдаче зачета не допускается. Текущая аттестация студентов проводится преподавателями, ведущими практические занятия по дисциплине, в следующих формах: собеседование и защита практических работ.

Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он показал знания по теме, умеет правильно и доступно излагать материал, проявляет самостоятельность мышления, опирается на знания, полученные на лекции и в ходе самостоятельной подготовки к занятию, использует дополнительные источники для подготовки к теме.

Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если студент не знает основных теоретических положений по теме, не может правильно сформулировать мысль, затрудняется в ответе на поставленный вопрос, рассуждает на обыденном уровне, не знает, как использовать имеющиеся знания на практике.

**** в соответствии с результатами освоения дисциплины и видами заданий***