

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 24.04.2025 07:18
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"

Факультет

Менеджмента

Кафедра

Маркетинга и логистики

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор

Л.Н. Костина

24.04.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.19

"Брендинг"

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль Маркетинг

Квалификация

БАКАЛАВР

Форма обучения

очно-заочная

Общая трудоемкость

4 ЗЕТ

Год начала подготовки по учебному плану

2025

Донецк
2025

Составитель(и):

канд. экон.наук, доцент

_____ Н.В. Агаркова

Рецензент(ы):

канд. экон.наук, доцент

_____ Р.П. Лизогуб

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Брендинг" разработана в соответствии с:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль Маркетинг, утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 24.04.2025 протокол № 12.

Срок действия программы: 2025-2030

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от 31.03.2025 № 10

Заведующий кафедрой:

канд. экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2026 г. №__

Зав. кафедрой канд. экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2027 г. №__

Зав. кафедрой канд. экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2028 г. №__

Зав. кафедрой канд. экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2029 - 2030 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2029 г. №__

Зав. кафедрой канд. экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины является формирование у будущих специалистов глубоких теоретических знаний по использованию основ брендинга, а также выработка практических навыков в условиях рынка продуктов и услуг.

1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Задачи учебной дисциплины:

получение студентами представления о специфике деятельности по формированию бренда и его управлению;
получение представления о модели брендинга, коммуникационные модели брендинга;
получение студентами представления о структуре бренда; типологии брендов; понятий целевой и ключевой аудитории;
получение студентами представления об иерархии потребностей и принципы сегментирования потребителей, понятие потребительской лояльности;
получение студентами представления о принципах конкурентного анализа и типологии преимуществ товара;
получение студентами представления о теории уникального торгового предложения и принципы позиционирования; технологии нейминга, характеристики удачных и неудачных брендовых имен;
получение студентами представления о правовых аспектах защиты товарных знаков и об элементах идентичности бренда;
овладение процедурами исследования и сегментирования рынков, позиционирования рыночного предложения;
изучение основ разработки и реализации маркетинговых стратегий и программ;
приобретение умений в области проведения коммуникационного аудита действующего бренда;
умение управлять процессом определения и создания потребительской ценности бренда;
наработка навыков принятия и аргументации решений в отношении сегментирования и позиционирования бренда; методиками разработки имени бренда; методиками разработки идентичности бренда.

1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В
------------------------	------

1.3.1. Дисциплина "Брендинг" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:

Public relations

CRM-маркетинг и клиентский опыт

Электронная коммерция

SMM и вэб-аналитика

1.3.2. Дисциплина "Брендинг" выступает опорой для следующих элементов:

Рекламный менеджмент

Преддипломная практика

Маркетинговые коммуникации

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПКс-3.5: Обладает знаниями основных принципов создания бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде; разрабатывает стратегию брендинга, учитывая целевую аудиторию и конкурентную среду

Знать:

Уровень 1	организацию стратегии продвижения в сети «Интернет»; использовать основы составления планов эффективности продвижения
Уровень 2	Обладает знаниями основных принципов создания бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде; организацию стратегии продвижения в сети «Интернет»; использовать основы составления планов эффективности продвижения
Уровень 3	Обладает знаниями основных принципов создания бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде; разрабатывает стратегию брендинга, учитывая целевую аудиторию и конкурентную среду; основные принципы создания бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде.

Уметь:

Уровень 1	эффективно использовать основы маркетинга и маркетинговых инструментов в сети "Интернет", интернет-маркетинга, законодательную и нормативную базу, программы и сервисы проведения электронной аналитики, рассылок, дизайна; Использовать основы маркетинга и маркетинговые инструменты, в том числе в сети
------------------	---

	«Интернет»;
Уровень 2	Применять инструменты вэб-анализа для определения тенденций изменения спроса; создавать бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде; эффективно использовать основы маркетинга и маркетинговых инструментов в сети "Интернет", интернет-маркетинга, законодательную и нормативную базу, программы и сервисы проведения электронной аналитики, рассылок, дизайна
Уровень 3	создавать бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде; разрабатывает стратегию брендинга, учитывая целевую аудиторию и конкурентную среду; Применять инструменты вэб-анализа для определения тенденций изменения спроса; применять принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
Владеть:	
Уровень 1	Способностью организовывать стратегии продвижения в сети «Интернет»; основами маркетинга и маркетинговых инструментов, в том числе в сети "Интернет", интернет-маркетинга, законодательную и нормативную базу, программы и сервисы проведения электронной аналитики, рассылок, дизайна
Уровень 2	знаниями основных принципов создания бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде; навыками реализовывать планы маркетинговых исследований, программ продвижения, электронной аналитики, рассылок, дизайна
Уровень 3	знаниями основных принципов создания бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде; разрабатывает стратегию брендинга, учитывая целевую аудиторию и конкурентную среду; инструментами вэб-анализа для определения тенденций изменения спроса; обладает навыками применения принципов, приемами и методами проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; навыками использования показателей эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии

В результате освоения дисциплины "Брендинг" обучающийся должен:

3.1	Знать:
	Обладает знаниями основных принципов создания бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде;
	разработку стратегию брендинга, учитывая целевую аудиторию и конкурентную среду;
	способностью проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования; готовностью к разработке процедур и методов контроля; готовностью участвовать в реализации программы организационных изменений, способностью преодолевать локальное сопротивление изменениям и др.
3.2	Уметь:
	Составлять стратегию продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
	разрабатывать стратегию брендинга, учитывая целевую аудиторию и конкурентную среду;
	прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность;
	изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;
	работать с технической и нормативной документацией, умением проверить правильность ее оформления.
3.3	Владеть:
	разработкой стратегии продвижения в сети «Интернет»;
	знаниями основных принципов создания бренд-стратегии в социальных сетях и онлайн-среде;
	разработкой стратегии брендинга, учитывая целевую аудиторию и конкурентную среду;
	способностью проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования; готовностью к разработке процедур и методов контроля;
	готовностью участвовать в реализации программы организационных изменений, способностью преодолевать локальное сопротивление изменениям и др.-

1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях

(фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Брендинг" видом промежуточной аттестации является Экзамен

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Брендинг" составляет 4 зачётные единицы, 144 часов.
Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Раздел 1. Основы брендинга						
Тема 1.1. Предмет, цели, задачи курса /Лек/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э5	0	
Тема 1.1. Предмет, цели, задачи курса /Сем зан/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 1.1. Предмет, цели, задачи курса /Ср/	7	10	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 1.2. Бренд как метод и инструмент маркетинга /Лек/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 1.2. Бренд как метод и инструмент маркетинга /Сем зан/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1	0	

				Л3.2 Л3.3 Ә5		
Тема 1.2. Бренд как метод и инструмент маркетинга /Ср/	7	10	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Ә5	0	
Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынках /Лек/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Ә5	0	
Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынках /Сем зан/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Ә5	0	
Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынках /Ср/	7	9	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Ә5	0	
Раздел 2. Раздел 2. Процесс разработки брендов						
Тема 2.1 Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда. Имя, дизайн. Упаковка /Лек/	7	2	ПКс-3.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Ә5	0	
Тема 2.1 Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда. Имя, дизайн. Упаковка /Сем зан/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Ә5	0	
Тема 2.1 Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда. Имя, дизайн. Упаковка /Ср/	7	10	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Ә5	0	
Тема 2.2. Позиционирование бренда /Лек/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5	0	

				Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5		
Тема 2.2. Позиционирование бренда /Сем зан/	7	2	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 2.2. Позиционирование бренда /Ср/	7	10	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 2.3. Идентичность бренда /Ср/	7	10	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Раздел 3. Раздел 3. Управление брендом						
Тема 3.1. Концепция и стратегии управления брендом /Лек/	7	4	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 3.1. Концепция и стратегии управления брендом /Сем зан/	7	4	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 3.1. Концепция и стратегии управления брендом /Ср/	7	10	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 3.2. Стратегические задачи управления брендом /Лек/	7	4	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	

Тема 3.2. Стратегические задачи управления брендом /Сем зан/	7	4	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
Тема 3.2. Стратегические задачи управления брендом /Ср/	7	10	ПКс-3.5	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э5	0	
3.3. Функциональные обязанности бренд-менеджера /Конс/	7	2	ПКс-3.5	Л3.1 Л3.2 Л3.3	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

3.1 В процессе освоения дисциплины "Брендинг" используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа студентов (СР) по выполнению различных видов заданий.

3.2 В процессе освоения дисциплины "Брендинг" используются следующие интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «Power Point». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

3.3 Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы обучающихся, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература

1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Годин, А. М.	Брендинг: учебное пособие (184 с.)	Дашков и К, 2023
Л1.2	Н. В. Агаркова	Управление брендом : учебно-методическое пособие (218 с.)	Донецк : ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2021.
Л1.3	Шарков, Ф. И.	Интегрированные коммуникации: реклама, паблик рилейшнз, брендинг: учебное пособие (324 с.)	Москва : Дашков и К, 2020
Л1.4	Музыкант, В. Л.	Брендинг. Управление брендом : учебное пособие. (316 с.)	Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2023.

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.5	Зотов, В. В.	Бренд-решения: учебное пособие (80 с.)	Москва : Евразийский открытый институт, 2021
Л1.6	Л. В. Крылова, Я. В. Дегтярева.	Брендинг : учебное пособие (150 с.)	Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2023.

2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Семенчук, В.	101 способ раскрутки личного бренда: Как сделать себе имя (253 с.)	Альпина Паблишер, 2022
Л2.2	И. Ю. Беганская, Л.В. Черная, М. В.Трощина	Системное управление брендами : учебник (345 с.)	Донецк : ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2021
Л2.3	Дробо, Кевин перевод Ю. Орлова	Секреты сильного бренда: Как добиться коммерческой уникальности (292 с.)	Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019
Л2.4	Баранова, С. А.	Основы брендинга: курс лекций и тестовые задания : учебное пособие (98 с.)	Москва : ФЛИНТА, 2021

3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
ЛЗ.1	Агаркова Н.В.	Брендинг: Конспект лекций дисциплины "Брендинг" для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») очной, очно-заочной форм обучения (176 с.)	Донецк: ДОНАУИГС, 2025
ЛЗ.2	Агаркова Н.В.	Брендинг: Методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») очной, очно-заочной форм обучения (50 с.)	Донецк: ДОНАУИГС, 2025
ЛЗ.3	Агаркова Н.В.	Брендинг: Методические рекомендации для проведения самостоятельной работы студентов для студентов 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль: "Маркетинг") (40)	Донецк: ДОНАУИГС, 2025
ЛЗ.4	Агаркова Н.В.	Брендинг: Методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») очной, очно-заочной форм обучения (176 с.)	Донецк: ДОНАУИГС, 2025

4.2. Перечень ресурсов

информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Официальный сайт	http://dnr-sovet.su/
Э2	Журнал «Маркетинг»	http://www.elobook.com/marketing/
Э3	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»	http://www.mavriz.ru/annotations/
Э4	Донецкая республиканская универсальная научная библиотека им. Н.К.Крупской	http://www.lib-dpr.ru/
Э5	Учебно-методические материалы ДОНАУИГС	http://unilib.dsum.internal/

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

В ходе освоения дисциплины обучающиеся используют возможности интерактивной коммуникации со всеми участниками и заинтересованными сторонами образовательного процесса, ресурсы и информационные технологии посредством электронной информационной образовательной среды

университета. Информационные технологии: электронная почта, форумы, видеоконференцсвязь, виртуальная обучающая среда. Программное обеспечение: Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Word

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронный каталог изданий ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" - <http://unilib.dsum.internal/>

Донецкая республиканская универсальная научная библиотека им. Н. К. Крупской - <http://www.lib-dpr.ru/>

Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» - <https://cyberleninka.ru/>

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

Электронная библиотека Института проблем рынка РАН Российской академии наук (ИПР РАН) –

<http://www.ipr-ras.ru/libr.htm>

ЭБС Лань <https://e.lanbook.com>

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1.1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: лекционная аудитория – комплект мультимедийного оборудования: ноутбук, мультимедийный проектор, экран; - специализированная мебель: рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся (40), стационарная доска, Windows 8.1 Professional x86/64 (академическая подписка DreamSpark Premium), LibreOffice 4.3.2.2 (лицензия GNU LGPL v3+ и MPL2.0).

1.2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

- специализированная мебель: рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся (40), стационарная доска, демонстрационные плакаты;

1.3. Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно образовательную среду организации: читальные залы, учебные корпуса. Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ФГБОУ ВО ДОНАУИГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.

Сервер: AMD FX 8320/32Gb(4x8Gb)/4Tb(2x2Tb). На сервере установлена свободно распространяемая операционная система DEBIAN 10. MS Windows 8.1 (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Win-dows XP (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Windows 7 (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Office 2007 Russian OLP NL AE (лицензии Microsoft № 42638778, № 44250460), MS Office 2010 Russian (лицензии Microsoft № 47556582, № 49048130), MS Office 2013 Russian (лицензии Microsoft № 61536955, № 62509303, № 61787009, № 63397364), Grub loader for ALT Linux (лицензия GNU LGPL v3), Mozilla Firefox (лицензия MPL2.0), (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment, лицензия GNU GPL), IncScape (лицензия GPL 3.0+), PhotoScape (лицензия GNU GPL), 1C ERP УП, 1C ЗУП (бесплатные облачные решения для образовательных учреждений от 1Cfresh.com), OnlyOffice 10.0.1 (SaaS, GNU Affero General Public License3)

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**5.1. Контрольные вопросы и задания**

Перечень вопросов к промежуточному контролю по учебной дисциплине «Брендинг»

1. Общие сведения о брендинге.
2. Понятие брендинга.
3. Понятие бренд – мувинга.
4. Понятие имидж – билдинга.
5. Причины, обуславливающие необходимость брендинга товара / услуги.
6. Маркетинг бренда.
7. Процесс формирования бренда.
8. Роль и содержание рекламного реестра.
9. Характеристика методики DISRUPTION (С. Новиков).
10. Основные проблемы создания бренда в Украине.

11. Элементы стратегии бренда.
12. Главная идея, лежащая в основе бренда.
13. Процесс управления брендом.
14. В чем суть “принципа позиционности” бренда?
15. Основные характеристики бренда.
16. Условия перехода товарного знака в бренд.
17. Что включает в себя бренд?
18. Для каких товаров наиболее нужна брендинг?
19. Процесс позиционирования бренда.
20. Процесс формирования стратегии бренда.
21. Методы стратегического планирования бренда.
22. Процесс разработки содержания, идеи бренда.
23. Что должна отражать основная идея бренда?
24. Цель идеи бренда.
25. Процесс анализа торговой марки.
26. Подходы к поиску имени бренда.
27. Процесс тестирования бренда.
28. Причины проведения предварительного тестирования бренда.
29. Характеристика средств формирования бренда.
30. Понятие фирменного стиля.
31. Эволюция коммуникационных технологий.
32. Основные цели фирменного стиля.
33. Преимущества, которые дает наличие фирменного стиля предприятию.
34. Элементы системы фирменного стиля.
35. Характеристика товарного знака.
36. Классификация товарных знаков.
37. Основные типы формирования товарных знаков.
38. Характеристика знаков соответствия.
39. Роль корпоративного героя в формировании бренда.
40. Роль постоянного коммуниканта в формировании бренда.
41. Основные носители элементов фирменного стиля.
42. Что такое бренд?
43. Основные составляющие бренда.
44. Классификация брендов.
45. Характеристики (показатели), используемые для оценки бренда.
46. Характеристика основных маркетинговых целей брендинга.
47. Процесс разработки и регистрации товарного знака.
48. Какие товарные знаки не могут получить правовой защиты?
49. Классификация подходов в брендинге (три волны “энергии торговой марки”).
50. Характеристика рационального подхода в брендинге.
51. Характеристика эмоционального подхода в брендинге.
52. Характеристика духовного подхода в брендинге.
53. Подходы к разработке концепции брендинга.
54. Создание кампании брендинга.
55. Организация брендинга в широком масштабе.
56. Миктобрендинг.
57. Типы эмпирических переживаний в брендинге.
58. Формирование марочного капитала.
59. Определение стоимости кампании.
60. Процесс создания торговой марки.
61. Развитие идентичности торговой марки.
62. Процесс создания имиджа торговой марки.
63. Основные проблемы в создании имиджа торговой марки.
64. Пирамида идентичности марки.
65. Суть стратегии марочного расширения.
66. Границы марочного расширения.
67. Стратегии обновления торговых марок.
68. Стратегия репозиционирования марки / бренда.
69. Стратегия “реанимации” марки / бренда.
70. Стратегия элиминирования марки.

71. Ограничения глобального брендинга.
72. Контроль над брендом.
73. Процесс организации марочного портфеля.
74. Стратегии развития брендов.
75. Методы оценки стоимости торговой марки.
76. Основные аспекты определения стоимости торговой марки.
77. Характеристика альтернативных подходов к оценке стоимости торговой марки.

5.2. Темы письменных работ

1. Эффективность управления корпоративным брендом в сфере торговли.
2. Сравнительный анализ позиций корпоративного бренда в сфере услуг.
3. Специфика «нетоварного брендинга» в образовании и культуре.
4. Влияние потребителей на концепцию и развитие лидирующих брендов.
5. Анализ методики стоимостной оценки марочного капитала на примере конкретного бренда.
6. Влияние внешней и внутренней среды на формирование корпоративной маркетинговой стратегии (на примере промышленного предприятия).
7. Методики и проблемы исследования на стадии разработки и конкуренции корпоративных и продуктовых марок.
8. Анализ ошибок в креативных технологиях и коммуникациях при создании новых брендов.
9. Анализ эффективности использования корпоративных торговых марок для продвижения компании и её продукции.
10. Онлайновые коммуникации бренда.
11. Признаки и тесты определения ослабления бренда (на примере сферы услуг).
12. Оценка и мониторинг эффективности рекламной кампании бренда.
13. История промышленного (сервисного) бренда (по выбору).

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Брендинг" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Брендинг" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (письменные домашние задания, ответы на вопросы, тестовые задания, контроль знаний по разделам), оценки активности работы студента на занятии, включая задания для самостоятельной и индивидуальной работы.

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- 1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.
- 2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Целью семинарских занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков. В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к семинарским занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа приводит к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций: развивающую, информационно-обучающую, ориентирующую и стимулирующую, воспитывающую, исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках изучения дисциплины:

1. Конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;
2. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
3. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
4. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
5. Выполнение заданий по контролю знаний.

Рекомендуется с самого начала освоения учебного материала работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые обучающийся получает в аудитории. Можно отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы имеют определенную специфику. При освоении материала обучающийся может пользоваться библиотекой ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

Методические рекомендации студентам по подготовке к выполнению контроля знаний по разделам

К контролю знаний по разделам необходимо готовиться путем осуществления повторных действий по изучению предмета. Работа по решению задач на контрольном занятии в принципе не отличается от решений отдельных домашних заданий. Однако каждый обучающийся должен быть готов к отстаиванию правильности своего решения и верности избранного им метода.

Методические рекомендации студентам по подготовке к итоговому контролю

При подготовке к итоговому контролю обучающийся должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах и включенных в контроль знаний по разделам.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»**

Факультет менеджмента
Кафедра маркетинга и логистики

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине (модулю)
«Брендинг»

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	«Маркетинг»
Квалификация	бакалавр
Форма обучения	очная, очно-заочная

Донецк
2025

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Брендинг» для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02. Менеджмент профиль «Маркетинг» очная, очно-заочная форм обучения

Автор(ы),

разработчик(и):

доцент, канд. экон. наук, доцент, Н.В. Агаркова

должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

ФОС рассмотрен на заседании

кафедры

маркетинга и логистики

Протокол заседания кафедры от

31.03.2025 г.

10

дата

Заведующий кафедрой:

канд. экон. наук, доцент, Попова Т.А.

РАЗДЕЛ 1.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине (модулю) «Брендинг»

1.1. Основные сведения о дисциплине (модуле)

Таблица 1

Характеристика учебной дисциплины
(сведения соответствуют разделу РПУД)

Образовательная программа	бакалавриат	
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент	
Профили	«Маркетинг»	
Количество разделов учебной дисциплины	3	
Дисциплина базовой/ вариативной части образовательной программы	Б1.В.19	
Формы контроля	Текущий контроль (устный опрос, тестирование, доклад, реферат, контрольная работа)	
Показатели	Очная форма обучения	очно/заочная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	4	4
Семестр	7	7
Общая трудоемкость (академ. часов)	144	144
Аудиторная работа:	58	38
Лекционные занятия	28	18
Консультация	2	2
Семинарские занятия	28	18
Самостоятельная работа	59	79
Контроль	27	27
Недельное количество часов		
в т.ч. аудиторных		
Форма промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен

1.2. Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы

Таблица 2

Перечень компетенций и их элементов

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	*Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
ПК-2: Способен участвовать в разработке маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию	ПК-2.1: Применять основы предпринимательства, маркетинга, менеджмента, систему инструментов маркетинга и интернет-маркетинга, вэб-дизайна; особенности функционирования современных рекламных и медийных систем и площадок	Знать:	
		основы предпринимательства, маркетинга, менеджмента	ПК-2.1 3 1
		инструменты маркетинга и интернет-маркетинга, вэб-дизайна	ПК-2.1 3 2
		особенности функционирования современных рекламных и медийных систем и площадок	ПК-2.1 3 3
		Уметь:	
		использовать основы предпринимательства,	ПК-2.1 У 1

		маркетинга, менеджмента	
		использовать инструменты маркетинга и интернет-маркетинга, вэб-дизайна	ПК-2.1 У 2
		использовать особенности функционирования современных рекламных и медийных систем и площадок	ПКс-3.4. У 3
		Владеть:	
		навыками использования основ предпринимательства, маркетинга, менеджмента	ПК-2.1 В 1
		навыками использования инструментов маркетинга и интернет-маркетинга, вэб-дизайна	ПК-2.1 В 2
		навыками использования особенностей функционирования современных рекламных и медийных систем и площадок	ПК-2.1 В 3
	ПК-2.2: Составлять планы и систему показателей эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии;	Знать:	
		основы составления планов эффективности продвижения	ПК-2.2 З 1
		систему показателей эффективности продвижения	ПК-2.2 З 2
		систему показателей эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии	ПК-2.2 З 3
		использовать основы составления планов эффективности продвижения	ПК-2.2 У 1
		использовать систему показателей эффективности продвижения	ПК-2.2 У 2
		использовать систему показателей эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии	ПК-2.2 У 3
		навыками использования основ составления планов эффективности продвижения	ПК-2.2 В 1
		навыками использования системы показателей эффективности продвижения	ПК-2.2 В 2
		навыками использования показателей эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии	ПК-2.2 В 3

	ПК-2.3: Демонстрировать навыки подбора каналов продвижения; разработки показателей эффективности; составления стратегии продвижения; взаимодействия с участниками работ; планирования и контроля реализации стратегии; выявления и устранения причин расхождения показателей	знать	
		виды каналов продвижения	ПК-2.3 З 1
		показатели эффективности и причины их расхождения	ПК-2.3 З 2
		инструменты разработки стратегии	ПК-2.3 З 3
		уметь	
		выбирать канал продвижения	ПК-2.3 У 1
		разрабатывать показатели эффективности	ПК-2.3 У 2
		планировать и контролировать реализацию стратегии	ПК-2.3 У 3
		владеть	
		навыками подбора каналов продвижения	ПК-2.3 В 1
		навыками разработки показателей эффективности	ПК-2.3 В 2
		навыками планирования и контроля реализации стратегии	ПК-2.3 В 3

Таблица 3

Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля)	Номер семестра	Код индикатора компетенции	Наименование оценочного средства*
Раздел 1. Основы брендинга				
1	Тема 1.1. Предмет, цели, задачи курса «Брендинг»	7	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	устный опрос, тестовые задания, доклад
2	Тема 1.2 . Бренд как метод и инструмент маркетинга	7	ПК-2.1 ПК-2.2	устный опрос, тестовые

			ПК-2.3	задания, реферат
3	Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынков	7	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	устный опрос, тестовые задания, контроль знаний по разделу 1
Раздел 2. Процесс разработки и управления брендом				
4	Тема 2.1. Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда. Имя, дизайн. Упаковка	7	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	устный опрос, тестовые задания, доклад
5	Тема 2.2. Позиционирование бренда	7	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	устный опрос, тестовые задания, реферат
6	Тема 2.3. Идентичность бренда	7	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	устный опрос, тестовые задания, доклад контроль знаний по разделу 2
Раздел 3. Управление брендом				
7	Тема 3.1 Концепция и стратегии управления брендом	7	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	устный опрос, тестовые задания, реферат
	Тема 3.2 Стратегические задачи управления брендом	7	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	устный опрос, тестовые задания, доклад
	Тема 3.3. Функциональные обязанности бренд- менеджера	7	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3	устный опрос, тестовые задания, реферат контроль знаний по разделу 3

РАЗДЕЛ 2. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) «Брендинг»

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля, результаты текущего оценивания обучающегося используются, как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины (модуля).

Таблица 2.1.

Распределение баллов по видам учебной деятельности
(балльно-рейтинговая система)

Наименование Раздела/Темы	Вид задания									
		СЗ			Всего за тему	КЗР	Р (СР)	ИЗ*		
	ЛЗ	УО*	ТЗ*	РЗ*						
Р.1.Т.1.1	1	3	3	1	8	10	5	5		
Р.1.Т.1.2	1	3	3	-	7					
Р.1.Т.1.3	1	3	3	-	7					
Р.2.Т.2.1	1	3	3	1	8					
Р.2.Т.2.2	1	3	3	-	7	10				
Р.2.Т.2.3	1	3	3	-	7					
Р.3.Т.3.1	1	3	3	1	8					
Р.3.Т.3.2	1	3	3	-	7	10				
Итого: 100б	8	24	24	4	60	30	5	5		

ЛЗ – лекционное занятие;

УО – устный опрос;

Д – доклады, сообщения;

РЗ – разноуровневые задания;

* другие с виды используемых заданий, предложенных в приложении 1

СЗ – семинарское занятие;

КЗР – контроль знаний по Разделу;

Р – реферат.

СР – самостоятельная работа обучающегося

ИЗ – индивидуальное задание

2.1. Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого семинарского занятия преподавателем проводится индивидуальный

или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки:

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;
- 3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и хронологической последовательности;

Оценка «хорошо» – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает одна-две ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

<i>Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля)</i>	<i>Вопросы для подготовки к индивидуальному / фронтальному устному / письменному опросу по темам дисциплины (модуля)</i>
РАЗДЕЛ 1. Основы брендинга	
Тема 1.1. Предмет, цели, задачи курса «Брендинг»	1. Предмет дисциплины. 2. Сущность и основные аспекты разработки, продвижения и управления брендом. 3. Взаимосвязь бренда с экономическими категориями: потребность, спрос и предложение 4. Понятийный аппарат курса «Брендинг» 5. Символы потребления. 6. Семиотический треугольник: означающее – означаемое – денотат. 7. Денотативное и коннотативное значение предмета. 8. Изменение роли брендинга в компании в маркетинговых концепциях XXI века. Бизнес, маркетинг и брендинг. Традиционная и современная концепции брендинга. 9. Соотношение понятий бренд, торговая марка, товарный знак. 10. Идентичность бренда. 11. Содержание бренда как коммуникационный процесс. 12. Место и роль бренда в стратегии компании.
Тема 1.2. Бренд как метод и инструмент маркетинга	1. Роль бренда в современной экономике организаций. 2. Связь между корпоративной и брендинговой стратегией. 3. Отношение между потребителем и брендом. 4. Факторы, определяющие развитие бренда. 5. Стратегические цели бренда. 6. Использование бренда для информирования о других стратегических приоритетах компании. 7. Перспективы развития брендинга. 8. Различные схемы взаимоотношения брендов одной компании. 9. Дом брендов и брендированный дом: преимущества и

	недостатки различных подходов к брендированию.
Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынках	1. Иерархия торговых марок. 2. Классификация марок. 3. Брендинг на рынке B2B. 4. Брендинг на рынке B2C. 5. Глобальный брендинг 6. Корпоративные бренды, особенности их взаимодействия с товарными брендами. Самостоятельные товарные бренды и зонтичные (ассортиментные) бренды. 7. Узкие и широкие зонтики. 8. Суббренды: функции и особенности их использования. 9. Бренд-торговая сеть. 10. Развитие собственных товарных брендов торговой сети (частный марки).
РАЗДЕЛ 2. Процесс разработки и управления брендом	
Тема 2.1 Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда. Имя, дизайн. Упаковка.	1. Индивидуальность бренда 2. Ценности бренда. 3. Восприятие качества. 4. Ассоциации бренда. 5. Проективные и психологический методы разработки моделей брендов. 6. Стратегический «бренд – менеджмент» 7. Марочный капитал, базирующийся на отношениях клиентами. 8. Модель Д. Арнольда 9. Модель Дэвида А.Аакер 10. Модель интегрированного брендинга (трансформация компании в бренд – ориентированную)
Тема 2.2. Позиционирование бренда	1. Принципы уникального торгового предложения. 2. Идея позиционирования марки. 3. Виды позиционирования. 4. Схема позиционирования. 5. Качества необходимые для успешного позиционирования. 6. Концепция позиционирования. 7. Факторы, которые необходимо учитывать при разработке концепции позиционирования.
Тема 2.3. Идентичность бренда	1. Объективированные признаки бренда (атрибуты): физические характеристики, имя, упаковка, реклама, персонажи, фирменный знак, логотип, цветовые сочетания, фирменные шрифты, музыка, голос, жесты и т.п. 2. Идентичность бренда: стержневая идентичность; расширенная идентичность; сущность бренда. 3. Ценности бренда. 4. Восприятие качества. 5. Ассоциации бренда. 6. Суть бренда
РАЗДЕЛ 3. Управление брендом	
Тема 3.1. Концепция и стратегии управления брендом	1. Стратегическое значение брендинга. 2. Связь между корпоративной и брендинговой стратегией. 3. Стратегические цели брендинга корпораций. 4. Укрепление отношений между брендом и потребителем. 5. Компоненты качества бренда 6. Управление уникальным набором атрибутов марки. 7. Имидж бренда. 8. Аутентичность бренда. 9. Параметры изучения текущего имиджа бренда.

	10. Растяжение и расширение бренда. 11. Суббренд 12. Совместный брендинг(co-branding) 13. Стратегия мультимарок 14. Стратегия корпоративных марок 15. Ребрендинг 16. Контроль марки 17. Аудит бренда
Тема 3.2. Стратегические задачи управления брендом	1. Стратегическое развитие портфеля брендов. 2. Цели, задачи и основные принципы управления портфелем брендов. 3. Структура брендового портфеля: создание архитектуры брендов, развитие суббрендов. 4. Виды брендов. 5. Расширение и углубление брендов. 6. Стратегическое значение брендов в корпоративном портфеле. 7. Ценовой фактор в расширении брендов. 8. Каннибализм и размывание имиджа.

2.2 Рекомендации по оцениванию результатов ситуационных заданий

Максимальное количество баллов*	Правильность (ошибочность) решения
Отлично	Полные верные ответы. В логичном рассуждении при ответах нет ошибок, задание полностью выполнено. Получены правильные ответы, ясно прописанные во всех строках заданий и таблиц
Хорошо	Верные ответы, но имеются небольшие неточности, в целом не влияющие на последовательность событий, такие как небольшие пропуски, не связанные с основным содержанием изложения. Задание оформлено не вполне аккуратно, но это не мешает пониманию вопроса
Удовлетворительно	Ответы в целом верные. В работе присутствуют незначительная хронологическая или историческая ошибки, механическая ошибка или описка, несколько искажившие логическую последовательность ответа Допущены более трех ошибок в логическом рассуждении, последовательности событий и установлении дат. При объяснении исторических событий и явлений указаны не все существенные факты
Неудовлетворительно	Ответы неверные или отсутствуют

* Представлено в таблице 2.1.

ТИПОВЫЕ СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Раздел 1. Основы брендинга Тема 1.1. Предмет, цели, задачи курса

Задание 1.

Ваша компания занимается предоставлением услуг (парикмахерских, транспортных или др.). Вам необходимо определить миссию компании и сформулировать уникальную марочную идею.

Задание 2.

Приведите примеры других классификаций торговых марок и прокомментируйте их (например, см. сайт рекламного агентства Young&Rubicam).

Задание 3.

Прокомментируйте цели, процедуру и результаты конкурса «Бренд года» за последние два года. Сравните результаты.

Первый общероссийский конкурс проходил в Москве в 1998 г., с 2001 г. этот конкурс проходит по стандарту EFFIE.

Задание 4.

Кейс. «Великая Коко Шанель»

Справедливо полагается, что миром движет потребительское предпочтение. Однако, многие бренды завоевали мир именно, ломая привычные потребительские ценности и приоритеты. На данном этапе

«CHANEL» является брендом номер 1 в индустрии моды. Но мало кто знает, что технология создания этого бренда была очень сложной и практически провальной.

История становления «CHANEL» начинается с 1913 года и царствует в мире моды по сей день. В основе бренда заложена идея нового мировоззрения и четкого исполнения, т.е. синтез технологий и эстетического удовольствия.

В свое время знаменитая сумка 2.55 (черная сумочка на золотом ремешке на красной подкладке) завоевала весь мир благодаря тому, что освободила руки женщинам, т.к. впервые была представлена сумка на ремешке.

Символом дома «CHANEL» является переплетение двух первых букв псевдонима Коко Шанель (настоящее время Габриэль Шанель). Фирменные цвета черный, белый, золотой.

Парфюм «CHANEL № 5» до сих пор, начиная с 1921 года, по сей день являются номером один в мире. Стиль «CHANEL» уже более 90 лет является самым элегантным и эксклюзивным и самым дорогим.

Вопросы к кейсу:

1. Выделите основное содержание бренда «CHANEL».
2. В чем, на Ваш взгляд, заключается успех бренда?
3. В чем, на Ваш взгляд, заключается ДНК бренда «CHANEL» ?
4. Какая стратегия позиционирования бренда используется домом «CHANEL»?
5. С какими ретупационными и коммуникационными рисками сталкиваются известные бренды?

Тема 1.2. Бренд как метод и инструмент маркетинга

Задание 1. Разработать для региональной фирмы или некоммерческой организации комплекс визуальной идентификации (бренд-бук), включающий:

- краткое описание миссии, целей и принципов, которыми руководствуется организация в своей деятельности;
- «колесо бренда» (атрибуты, преимущества, ценности, персоналия, суть бренда);

➤ краткое описание элементов фирменного стиля: логотип (символ, требования к шрифту, цвету), деловая документация, имиджевая и сувенирная продукция, корпоративный дизайн (in-door и out-door), форма сотрудников.

Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынках

Задание 1

Опишите компании (фирмы), использующие азиатскую, западную и смешанную форму управления портфелем брендов.

Задание 2. Приведите примеры

Зонтичный бренд - это бренд, объединяющий товары разных продуктовых линий или одной линии, но различающихся по назначению.

Приведите примеры зонтичных брендов.

Раздел 2. Процесс разработки брендов

Тема 2.1 Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда.

Имя, дизайн. Упаковка

Задание 1. Приведите примеры

Мультибренд (multibrand) – это бренд, который объединяет товары одной категории и назначения, но предполагает различные выгоды или нацелен на разные потребительские сегменты.

Приведите примеры мультибрендов.

Задание 2.

Опишите используемые технологии рождения и расширения брендов.

Задание 2. Заполните Таблицу

Структура корпоративного портфеля брендов

Вид бренда	Название бренда		
Корпоративный			
Ассортиментный			
Продуктовой линии			
Суббренд продуктовой линии			
Брендируемые компоненты и сервисные программы			

Задание 4.

Составьте слоган для бренда (по Вашему выбору), в котором будут заключены определенные потребительские ценности и ожидания.

Тема 2.2. Позиционирование бренда

Задание 1.

Маркетолог У. Шерден предложил дополнить правило «80/20», заметив, если 20% потребителей приносят 80% прибыли, половина которой теряется при обслуживании 30% наименее выгодных потребителей, то, возможно, надо изменить правила игры.

Значит ли это, что любая компания может легко повысить прибыль, расставшись с «убыточными потребителями»? Почему?

Задание 2.

Как, на Ваш взгляд, влияют особенности упаковки на степень лояльности марке? Оцените с этой точки зрения упаковку любого, на Ваш выбор, товара.

Задание 3.

Известно, что требования к передаваемому сообщению в целом сводятся к шести положениям, помещенным ниже.

Требования к материалу:

Актуальность: для адресата.

Своевременность: для субъекта; больше для адресата, чем для адресанта.

Запоминаемость: метафоризация или фразеологизм.

Понятность: основной смысл и подтекст.

Правдоподобность: доверяет ли аудитория выступающему.

Представительность: желательно использовать не только свои собственные суждения.

Учитывая эти требования, подготовьте информационную статью, продвигающую благопристойный имидж компании накануне запуска новой торговой марки.

Тема 2.3. Идентичность бренда

Задание 1.

Даны два варианта текста на одну и ту же тему:

1. «Комплект компрессионно-дистракционных аппаратов Илизарова предназначен:

- а) для закрытой репозиции и фиксации обломков костей при переломах костей и ложных суставов длинных трубчатых костей;
- б) компрессионного артродеза крупных суставов;
- в) удлинения нижних конечностей;
- г) ликвидации ложных суставов с одновременным удлинением конечностей;
- д) замещения дефектов трубчатых костей и лечения ряда других заболеваний опорно-двигательного аппарата».

2. «Более 200 000 больных, ранее считавшихся безнадежными, вылечены с помощью аппаратов профессора Илизарова. Аппараты Илизарова помогают при заболевании костей и переломах, удлинняют и укорачивают конечности, выращивают недостающие фрагменты, ликвидируют ложные суставы. Аппараты Илизарова куплены больницами многих стран».

Определите:

- потенциальных покупателей (сегмент) каждого вида рекламы;
- где необходимо разместить информацию первого и второго вариантов;
- преимущества и недостатки каждого текста.

Задание 2.

Фирма, поставляющая товары массового спроса, действует в регионе, где находится 20 универмагов и 160 специализированных магазинов. Ее представители (рекламные агенты) посещают каждый универмаг 2 раза в месяц и каждый специализированный магазин 1 раз в месяц. Один визит в универмаг отнимает 2 часа, а один визит в специализированный магазин – 1 час 30 минут.

Рассчитайте, сколько представителей (агентов по рекламе) необходимо фирме в этом регионе, если рабочий день - 8 часов, а рабочая неделя - 5 дней.

Задание 3.

Приведите примеры неудачных рекламных сообщений. Обоснуйте их.

Раздел 3. Управление брендом

Тема 3.1. Концепция и стратегии управления брендом

Задание 1.

«Главная цель в создании имиджа – реализовать представление о самом себе» (психолог С. Геллерман).

Задание 2.

Какие конкретные меры можно предпринять для стимулирования образовательной услуги в месте продажи (мерчендайзинг)?

Задание 3.

При проведении отдельных пропагандистских мероприятий пресса, например, может сместить акцент с факторов качества, функциональности, надежности товара на второстепенные факторы (скидки, возможность получения приза, лотерии и др.). Как это может повлиять на успех или неуспех фирмы?

Задание 4

Соберите информацию о любой известной потребительской торговой марке. Проанализируйте несколько свежих рекламных обращений этой марки. Основываясь на полученной информации, составьте для данной марки «колесо бренда». Определите, как и в каких формах в рекламных коммуникациях марки представлены: «суть», «индивидуальность», «ценности» и «преимущества» бренда. Насколько удачно физическо-функциональные и коммуникационные атрибуты марки воплощают «содержательные» элементы бренда?

Задание 5.

Проанализируйте коммуникационный комплекс конкретной торговой марки на предмет его интегрированности и эффективности. Внесите свои предложения по его коррекции.

Задание 5.

Кейс по компании Estee Lauder

История косметической империи Estee Lauder берет свое начало в сарайчике на заднем дворе магазина скобяных изделий на окраине Нью-Йорка. Именно там основал свою мини-лабораторию фармацевт Джон Шоц, а его помощницей в изготовлении кремов стала 6-летняя племянница Жозефина Эсфирь (Эстер) Ментцер, или просто Эсте. Вместе они вывели формулу омолаживающего крема для лица, которая держится в секрете и используется в продукции Estee Lauder до сих пор.

LauderПРОБНИК В ПОДАРОК.

Первой поклонницей крема Эсте стала мать: туалетный столик ломился от чудосредств, яркие баночки из-под которых доставались Эсте для игр. Девочка любила их больше, чем кукол, и с детства решила, что ее предназначение - дарить женщинам красоту.

Эсте выросла, вышла замуж за бухгалтера Джозефа Лаутера, родила двоих сыновей. А вечерами варила в кастрюльках новые кремы и бальзамы. Они разливались в баночки и дарились подругам, соседкам, знакомым, случайным прохожим... Джозеф поверил в ее талант и в 1933 году зарегистрировал фирму *Lauter Chemists*.

Как только Эсте поняла, что ее крем достиг совершенства, принялась действовать. Она рассказывала о своем изобретении всюду, в магазинах модной одежды, кафе, салонах красоты, на рынке. И не скупилась на бесплатные образцы: знала, что женщины, попробовавшие ее крем, уже не смогут без него обходиться. А значит, вернутся и купят. Однажды она зашла в салон красоты обновить стрижку. Ее обслуживала хозяйка и сделала комплимент цвету лица Эсте. Предприимчивая женщина тут же этим воспользовалась. Уже на следующий день в салоне предлагали дополнительную бесплатную услугу - нанесение омолаживающего крема. Кто же откажется? Клиенток у салона прибавилось, а Эсте позвонили сразу из четырех подобных заведений с просьбой устроить такую же акцию у них. Позже этот маркетинговый ход используют все мировые косметические гиганты. А пока Эсте по кирпичику строила свою империю красоты.

Супруги Лаутер выкупили ресторан на Манхэттене и переоборудовали подмагазин, а на месте кухни сделали лабораторию по производству косметики. Дорогие консерванты были им не по карману, поэтому ночами Эсте варила кремы, упаковывала их в баночки, а утром выставляла на продажу. Спрос был отличным, однако Эсте хотелось большего. Она устраивала презентации, каждая участница которых получала пробник в подарок.

ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН

Бизнес-леди заводила дружбу с богатыми клиентками, ходила с ними играть в бридж, как бы между делом рассказывая их подругам о своей продукции. Навязчивой идеей Лаудер стало попасть в высший свет Америки, путь в который был для нее, дочери бедных эмигрантов, закрыт и Эсте пошла нахитрость.

В интервью известному изданию она поведала свою «историю»: якобы она родилась в Австрии, в графском фамильном замке. Ее отец был заядлым

охотником, мать - любительницей светских приемов. Сама она получила блестящее образование, общалась с принцами и принцессами. Но ее семья разорилась, и Эсте была вынуждена уехать в Америку и сама добывать себе пропитание. Американские аристократы поверили - и открыли перед Эсте Лаудер двери своих особняков. А ей это и было нужно. Она видела, что они способны спустить целое состояние за вечер в казино. Что уж говорить о баночкекрема? И Эсте решилась на дерзость: выпустила крем для лица ценой 115 долларов за баночку (около 1000 долларов в перерасчете на сегодня), сравнив его с картинами Пикассо. Она говорила: «Почему вы готовы платить так много за его картины? Ведь бумага стоит всего 2,75 доллара, а баночка красок - 1,75. Вы платите за идею, за опыт и еще за что-то, что подходит именно вам». Новый продукт позволил компании Эсте Лаудер заработать свой первый миллион.

МАРКЕТОЛОГ ОТ БОГА.

Ассортимент продукции все время пополнялся. К 4 видам крема добавились инновационная пудра телесного цвета и помада в металлической упаковке (остальные выпускались в пластиковой). Эсте придумала новый маркетинговый ход - пробный макияж. Она делала его сама посетительницам магазина и своим клиенткам на дому. Конечно, женщины охотно соглашались, а затем приобретали косметику.

Со временем в линейке средств появилась полноценная серия по уходу: кремы для разных типов кожи, очищающее масло, питательный лосьон. По-прежнему не желая тратиться на рекламу, Эсте заказала открытки с надписью

«подарок при покупке», которые раздавала сама в холлах отелей и торговых центрах. Она была первой, кто оборудовал уголки со своей косметикой не в специализированных магазинах и салонах красоты, а в торговых центрах. По ее наблюдениям, женщины во время шопинга совершают больше спонтанных, нежели запланированных покупок косметики. К началу 1950-х бренд Estee Lauder стал известен всей Америке.

Вслед за Америкой миссис Лаудер покорила Европу - и сделала это весьма оригинальным способом. Тщетно прождав несколько часов в приемной директора крупного парижского торгового центра, она направилась к выходу и в центре холла «нечаянно» разбила баночку парфюма собственного

производства. Покупательницы тут же заинтересовались ароматом, да и журналисты не оставили событие незамеченным, обеспечив бесплатную рекламу продукта. Эта женщина была маркетологом от Бога. Она первой придумала линию косметики для ухода за кожей для мужчин Aramis, а как только в обществе заговорили о проблемах экологии, выпустила гипоаллергенную косметику Clinique. Благодаря этому компания заработала первый миллиард долларов.

Талантливая бизнес-леди искала новые пути развития своей фирмы. Она наладила сотрудничество с такими мировыми брендами, как Tommy Hilfiger и DKNY, выкупила бренды профессиональной косметики MAC и Bobbi Brown. Сегодня компания включает 29 брендов, которые представлены в 150 странах мира.

Эсте возглавляла корпорацию до 87 лет. Сегодня у руля стоят ее дети и внуки, а бренд Estee Lauder продолжает оставаться символом красоты и роскоши.

Вопросы к кейсу:

1. Назовите маркетинговые ходы, которые были придуманы основательница бренда Estee Lauder Эсте Лаудер.
2. Разработайте сенсограмму бренда Estee Lauder - по многомерной модели восприятия бренда Линдстрема.
3. Опишите основные направления развития косметических брендов в близлежащей перспективе.

Тема 3.2. Стратегические задачи управления брендом

Задание 1.

Приведите общеизвестные модели и методы изучения развития брендов на рынке. Дайте им характеристику, оформив результаты в таблицу.

Задание 2.

Опишите бренд-трекинг. Приведите примеры.

Задание 3.

Матрица И. Ансоффа «товары - рынки» включает стратегию сохранения или роста уровня сбыта. Акцент может делаться как на усовершенствовании товара, так и на поиске нового рынка сбыта. Пропишите каждый из подходов, обращая внимание на состояние товара и особенности рынка, обратите внимание на поведение брендов («старый рынок — старый товар» и т.д.).

Как данная матрица связана с марочным портфелем предприятия, на котром Вы проходили практику, и какую стратегию согласно матриц И. Ансоффа выбирает ваша компания? Проанализируйте, при реализации какой из приведенных стратегий расходы будут минимальными и почему. Реализация какой из стратегий сопряжена с максимальными рисками? Какое влияние способен оказать «зонтичный» бренд на выбор маркетинговой стратегии и каково его влияние на инновационную стратегию?

2.3. Рекомендации по оцениванию рефератов (докладов, сообщений).

Максимальное количество баллов	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.
Хорошо	Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в

	содержании проблемы, оформлении работы.
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ (ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ) ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Раздел 1. Основы брендинга

Тема 1.1. Предмет, цели, задачи курса «Брендинг»

1. Сущность и содержание понятий бренд, брендинг, фирменный стиль.
2. Брендинг как процесс формирования предпочтения торговой марке или корпорации.
3. Понятие товарного и корпоративного брендинга.
4. Понятие бренда в системе терминов «клеймо», «торговая марка», «товарный знак», «товар» и «маркетинг».
5. Бренд как маркетинговое понятие.
6. Структура бренда. Формальные признаки бренда.
7. Рациональные, ассоциативные, эмоциональные и поведенческие элементы в структуре бренда.
8. «Три волны» в истории брендинга: рациональная, эмоциональная и «духовная».
9. Современные тенденции западного и российского брендинга.

Тема 1.2. Бренд как метод и инструмент маркетинга

1. Содержательные характеристики бренда.
2. Содержание бренда в системе отношений «товар - потребитель», «потребитель - товар», «потребитель –товар - тот же потребитель», «потребитель -товар -другой потребитель», «потребитель –товар- социальное окружение».
3. Зависимость смысла и значения бренда в зависимости от этапа развития отношений между товаром и потребителем (до покупки, во время покупки, после покупки, в долгосрочном плане).
4. Функциональные (назначение), индивидуальные (ценность), социальные (уважение) и коммуникативные (контакт) качества бренда.

Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынков

1. Классификация брендов: по предметной направленности, по территориальному охвату, по сфере применения, по месту в структуре марочного портфеля.
2. Сущность бренда на различных логических уровнях рассмотрения.
3. Мегабренд и мастербренд.
4. Стратегическое развитие портфеля брендов.
5. Цели, задачи и основные принципы управления портфелем брендов.
6. Структура брендового портфеля: создание архитектуры брендов, развитие суббрендов.
7. Виды брендов. Расширение и углубление брендов.
8. Стратегическое значение брендов в корпоративном портфеле. Ценовой фактор в расширении брендов. Каннибализм и размывание имиджа.

Раздел 2. Процесс разработки и управления брендом

Тема 2.1. Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда.

Имя, дизайн. Упаковка

1. Индивидуальность бренда.
2. Объективированные признаки бренда (атрибуты): физические характеристики, имя, упаковка, реклама, персонажи, фирменный знак, логотип, цветовые сочетания, фирменные шрифты, музыка, голос, жесты и т.п.
3. Идентичность бренда: стержневая идентичность; расширенная идентичность; сущность бренда.

Тема 2.2. Позиционирование бренда

1. Приемы создания осведомленности о марке (брендинг): принцип специфики кодирования, приемы стимулирования узнавания марки, приемы стимулирования припоминания марки, припоминание, ускоренное узнаванием.
2. Приемы формирования отношения к марке (убеждение): приемы при низкововлеченном/информационном отношении потребителей, приемы при низкововлеченном/ трансформационном отношении потребителей.
3. Капитал бренда и имидж бренда.
4. Критерии оценки капитала бренда.
5. Факторы, влияющие на капитал бренда.
6. Структура активов фирмы: материальные и нематериальные составляющие.
7. Мировые рейтинги стоимости брендов; факторы усиления позиций брендов. Развитие мегабрендов.
8. Изучение развития бренда: модели и методы экономического прогнозирования, оценка стоимости брендов.

Тема 2.3. Идентичность бренда

1. Объективированные признаки бренда (атрибуты).
2. Содержание бренда как коммуникационный процесс.
3. Коммуникативные барьеры в отношениях между товаром и потребителем.
4. Бренд в контексте семиотики.
5. Бренд как семиотический треугольник: денотат (предмет)–означающее–означаемое.
6. Бренд как социальный миф о товаре.
7. Социально-психологические аспекты брендинга.
8. Отношения потребителя и бренда как межличностные отношения.
9. Брендинг как практика разработки, реализации и развития бренда.
10. Философия бренда.

Раздел 3. Управление брендом

Тема 3.1. Концепция и стратегии управления брендом

1. Бренд-менеджмент как специфическая функция современного управления.
2. Интегрированный характер функции бренд-менеджмента.
3. Методы стратегического, оперативного и административно-организационного бренд-менеджмента.
4. Принципы бренд-менеджмента.
5. Организационные формы бренд-менеджмента.
6. Традиционные и современные подходы к разработке организационных структур.
7. Межфункциональный подход к управлению брендами компании.
8. Роль бренд-менеджера в организации управления брендом. Аппарат бренд-менеджера.

Тема 3.2. Стратегические задачи управления брендом

1. Разработка атрибутов бренда. Формальные и содержательные требования к имени бренда.
2. Способы образования и этапы создания имени бренда.
3. Создание семантического поля для имени бренда.
4. Фоносемантический, морфологический, лексический анализ и экспертное тестирование имен.
5. Упаковка как важнейший атрибут бренда, ее информативная и коммуникативная функции.
6. Фирменная символика и др. атрибуты в системе брендинга.
7. Способы анализа лояльности бренду.
8. Программа формирования лояльности.

2.4. Рекомендации по оцениванию индивидуальных заданий

Максимальное количество баллов*	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой. Обучающийся демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа
Хорошо	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе

* Представлено в таблице 2.1.

Задания по разделу 1

Вариант 1

1. Сущность и основные аспекты разработки, продвижения и управления брендом.
2. Связь между корпоративной и брендинговой стратегией.
3. Иерархия торговых марок.

Вариант 2

1. Взаимосвязь бренда с экономическими категориями: потребность, спрос и предложение
2. Факторы, определяющие развитие бренда.
3. Брендинг на рынке B2B. Брендинг на рынке B2C.

Согласно РПУД максимальное количество баллов за выполнение контроля знаний по 1 разделу учебной дисциплины 7 баллов.

Балл «7» выставляется студенту:

1. При наличии полного правильного письменного ответа на все представленные задания.
2. При корректном оформлении выполненного задания.

Балл «6» выставляется студенту:

1. При неполном правильном письменном ответе на все представленные задания.
2. При корректном оформлении выполненного задания.

Балл «5» выставляется студенту:

1. При полном правильном ответе не на все представленные задания.
2. При корректном оформлении выполненного задания.

Балл «4» выставляется студенту:

1. При неполном правильном ответе не на все представленные задания.

Балл «3» и менее выставляется студенту при минимальном выполненном задании

Задания по разделу 2

Вариант 1

1. Идея позиционирования марки
2. Индивидуальность бренда. Ценности бренда.
3. Связь между корпоративной и брендинговой стратегией.

Вариант 2

1. Факторы, которые необходимо учитывать при разработке концепции позиционирования.
2. Восприятие качества. Ассоциации бренда.
3. Связь между корпоративной и брендинговой стратегией

Согласно РПУД максимальное количество баллов за выполнение контроля знаний по 1 разделу учебной дисциплины 7 баллов.

Балл «7» выставляется студенту:

1. При наличии полного правильного письменного ответа на все представленные задания.
2. При корректном оформлении выполненного задания.

Балл «6» выставляется студенту:

1. При неполном правильном письменном ответе на все представленные задания.
2. При корректном оформлении выполненного задания.

Балл «5» выставляется студенту:

1. При полном правильном ответе не на все представленные задания.

2. При корректном оформлении выполненного задания.

Балл «4» выставляется студенту:

1. При неполном правильном ответе не на все представленные задания.

Балл «3» и менее выставляется студенту при минимальном выполненном зада

Задания по разделу 3

Вариант 1

1. Управление уникальным набором атрибутов марки.
2. Совместный брендинг (co-branding)
3. Основные пути подключения бренд-менеджера к управлению брендом в компании

Вариант 2

1. Параметры изучения текущего имиджа бренда.
2. Стратегия корпоративных марок
3. Должностные обязанности бренд-менеджера

2.5. Рекомендации по оцениванию контроля знаний

(выберите один верный вариант ответ)

Раздел 1. Основы брендинга

Тема 1.2. Предмет, цели, задачи курса «Брендинг»

1. Термин в маркетинге, символизирующий весь комплекс информации о компании, продукте или услуге, – это...
 1. логотип
 2. товарная марка (товарный знак)
 3. торговая марка
 4. бренд
 5. позиционирование
2. Сочетание названия какого-либо товара и его графического изображения, используемое для большей узнаваемости потребителем товара, – это...
 1. товарная марка (товарный знак)
 2. торговая марка
 3. бренд
 4. дизайн
 5. узнаваемость торговой марки
3. Объект интеллектуальной собственности, актив компании, который позволяет ей выделить свой продукт среди аналогов, а также является средством повышения прибыльности компании, – это...
 1. бизнес-план
 2. товарная марка (товарный знак)
 3. авторское право
 4. маркетинг
 5. торговая марка
4. 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?
 1. Потребительский спрос
 2. Позиционирование бренда
 3. Популярность торговой марки
 4. Качество товарного знака
 5. Стратегию маркетинга компании
5. 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...
 1. популярность торговой марки
 2. популярность компании
 3. преимущества бренда
 4. степень распространенности продукта
 5. маркетинговую политику компании
6. Схема: анализ рынка — товар — конкуренты — сегментирование — сравнение (выгоды, преимущества) необходима для...
 1. позиционирования бренда
 2. разработки дизайна логотипа
 3. создания товарного знака
 4. моментального увеличения прибыли
 5. выгоды потребителя, получаемой в результате приобретения бренда
7. Позиционирование — это...
 1. занятие политической позиции
 2. узнаваемость торговой марки
 3. контроль качества товарного знака
 4. создание для бренда такого контекста, в котором связанный с ним выбор будет восприниматься как наилучший
 5. производство лучшего товара.
8. Основная цель позиционирования —...
 1. занять политическую позицию
 2. добиться устойчивого представления в сознании покупателей о бренде как о лучшем товаре для конкретных условий.
 3. произвести лучший товар.
 4. добиться лучших условий для конкретных покупателей.
 5. разместить товары на позициях.
9. Функциональное, социальное, ментальное и духовное измерения являются основой...
 1. 5 законов маркетинга
 2. потребительского спроса
 3. создания товарного знака
 4. данных измерений
 5. концепции 4D-брендинга.

10. Основные качества, необходимые для успешного позиционирования бренда, это:...

1. актуальность, простота, отличие, последовательность, постоянство
2. загадочность, эклектичность, переменчивость
3. запоминаемость и навязчивость рекламы
4. объем рекламного бюджета
5. креативность создателей бренда

Тема 1.2. Бренд как метод и инструмент маркетинга

1. В зависимости от направлений маркетинговой деятельности (товарное, ценовое, сбытовое, сервисное или рекламное), различают...

1. товары, цены, сбыт.
2. сервис и рекламу.
3. виды позиционирования бренда.
4. типы брендов.
5. направления маркетинга.

2. 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....

1. местным брендом.
2. глобальным брендом.
3. популярным брендом.
4. транскорпорацией.
5. большим брендом.

3. Рассматривая четыре ключевых фактора: Тип бренда, Особенности товарной категории, Уровень притязаний, Особенности местной культуры, маркетологи оценивают...

1. популярность бренда.
2. независимость бренда.
3. глобальность бренда.
4. потребность бренда в локализации.
5. уровень культуры бренда.

4. Мастер бренды, Бренды престижа, Супербренды, Глокальные бренды относятся к ...

1. локальным брендам.
2. международным брендам.
3. местным брендам.
4. трансатлантическим брендам.
5. паназиатским брендам.

5. Небольшие бюджеты на рекламу, интуитивное планирование размещения, редкое использование инструментов продвижения являются слабостями...

1. локальных брендов.
2. деревенских товарных знаков.
3. местных филиалов глобальных брендов.
4. региональных маркетологов.
5. глобальных брендов.

6. Что может считаться победой для локальной торговой марки:

1. соответствие новомодным тенденциям рекламы.
 2. копирование популярных торговых марок.
 3. завоевание вполне конкретной доли рынка в своем регионе.
 4. повсеместная узнаваемость.
 5. сам факт существования торговой марки.
7. Стратегия успешного начала работы нового бренда на локальном рынке:
1. Стремление не выделяться от конкурентов, быть как все.
 2. Максимальные затраты на продвижение и рекламу.
 3. Жесткая критика конкурентов.
 4. Ставка на эмоции, яркую и выразительную коммуникацию, выделение из ряда конкурентов с помощью необычного названия и стиля.
 5. Полное копирование известного бренда.
8. Точность, емкость, краткость, живость, эмоциональность и благозвучие – это...
1. общие требования к имени бренда.
 2. невыполнимые условия.
 3. одинаковые черты в названиях всех брендов.
 4. требования литературы, не относящиеся к имени бренда.
 5. черты только глобальных брендов.
9. Процесс создания индивидуальных черт, изменения их для достижения максимальной эффективности, а также составление планов антикризисного управления брендом в случае необходимости называется...
1. маркетингом
 2. управление брэндом
 3. антикризисным управлением
 4. медиапланированием
 5. принципом брендинга
10. Принцип в брэндинге, который заключается в том, что первую компанию, занявшую свою позицию в умах потребителей, уже невозможно лишить этого места, называется....
1. принципом неопределенности.
 2. принципом первенства.
 3. точкой невозврата.
 4. первым принципом брендинга.
 5. принципом позиционности.

Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынков.

1. Такой слоган, как «Не дай себе засохнуть» является:
 - а. Слоганом компании;
 - б. Слоганом рекламной кампании;
 - в. Слоганом, связанным с предложением определенного товара или услуги;
 - г. Имиджевым слоганом.
2. Такой принцип построения товарного знака, как простота, означает, что
 - а. Товарный знак не должен быть перегруженным;
 - б. Товарный знак должен на себя обращать внимание, вызывать эмоции;
 - в. Товарный знак не должен заставлять потребителей расшифровывать информацию;

г. Товарный знак должен помогать потребителю идентифицировать торговую марку.

3. Такой принцип построения товарного знака, как запоминаемость, означает, что:

- а. Товарный знак не должен быть перегруженным;
- б. Товарный знак должен на себя обращать внимание, вызывать эмоции;
- в. Товарный знак не должен заставлять потребителей расшифровывать

информацию;

г. Товарный знак должен помогать потребителю идентифицировать торговую марку.

4. Такой принцип построения товарного знака, как читаемость, означает, что

- а. Товарный знак не должен быть перегруженным;
- б. Товарный знак должен на себя обращать внимание, вызывать эмоции;
- в. Товарный знак не должен заставлять потребителей расшифровывать

информацию;

г. Товарный знак должен помогать потребителю идентифицировать торговую марку.

5. Такой принцип построения товарного знака, как привлекательность, означает, что

- а. Товарный знак не должен быть перегруженным;
- б. Товарный знак должен на себя обращать внимание, вызывать эмоции;
- в. Товарный знак не должен заставлять потребителей расшифровывать

информацию;

г. Товарный знак должен помогать потребителю идентифицировать торговую марку.

6. Фейсинг – это:

- а. Полка на уровне взгляда покупателя;
- б. Единица продукта, выложенная на полке фронтально, лицевой стороной к

покупателю;

в. Одно наименование продукции с ее характеристиками в ассортиментном перечне производителя;

г. Средство привлечения внимания покупателей к продукции на месте продажи продукции.

7. Создание «фокусного пункта» в мерчандайзинге означает:

а. Основной товар должен быть распложен на фокусном пункте магазина - по центру со смещением направо;

б. Основной товар должен быть распложен на фокусном пункте магазина - по центру со смещением влево;

в. Основной товар должен быть распложен на фокусном пункте магазина - по центру со смещением вперед;

г. Основной товар должен быть распложен на фокусном пункте магазина - по центру со смещением назад.

8. Диспансеры – это:

а. Этажерки, горки и карманы используются для размещения рекламно-печатной продукции;

б. Тумбы и специальные стойки используются для выставок, презентаций и дегустаций;

в. Выставочные стенды;

г. Фирменная емкость любого объема или подставка для товаров.

9. Использование имени бренда для нового товара, тесно связанного с существующим, который имеет общее назначение и идентичность, но другую выгоду для потребителя называется:

- а. Растяжение бренда;
- б. Расширение бренда;
- в. Франчайзинг;
- г. Нет правильного ответа.

10. Система коммерческих отношений, основанная на том, что владелец бренда за определённую плату предоставляет проверенную и успешную бизнес-идею, поддержку, обучение, снабжение, развитие, маркетинг, рекламу и т.д. всем желающим.

- а. Растяжение бренда;
- б. Расширение бренда;
- в. Франчайзинг;
- г. Нет правильного ответа.

Раздел 2. Процесс разработки брендов

Тема 2.1. Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда. Имя, дизайн. Упаковка

1. Продуктовая форма позиционирования означает:
 - а. Позиционирование бренда путем указания определенного места в товарной категории;
 - б. Позиционирование бренда как ориентир на определенный сегмент потребителей;
 - в. Позиционирование бренда на основе его ценности в сознании потребителей;
 - г. Позиционирование бренда, как лучшего представителя товарной категории.
2. Слово, группа слов, которые могут быть произнесены – это:
 - а. Фирменный звук;
 - б. Фирменный знак;
 - в. Марочное название;
 - г. Слоган.
3. Символ, рисунок, или отличительный цвет или обозначение – это:
 - а. Фирменный звук;
 - б. Фирменный знак;
 - в. Марочное название;
 - г. Слоган.
4. Группа слов, отражающих ценность марки – это:
 - а. Фирменный звук;
 - б. Фирменный знак;
 - в. Марочное название;
 - г. Слоган.
5. Слоганы, включающие наименование продукта, называются:
 - а. Связанными;
 - б. Привязанными;
 - в. Свободными;
 - г. Нет правильного ответа.

6. Слоганы, которые ритмически и фонетически соотносятся с названием, называются:

- а. Связанными;
- б. Привязанными;
- в. Свободными;
- г. Нет правильного ответа.

7. Слоганы, которые независимы от названия, называются:

- а. Связанными;
- б. Привязанными;
- в. Свободными;
- г. Нет правильного ответа.

8. Такой слоган, как «Изменим жизнь к лучшему», является:

- а. Слоганом компании;
- б. Слоганом рекламной кампании;
- в. Слоганом, связанным с предложением определенного товара или услуги;
- г. Имиджевым слоганом.

9. Такой слоган, как «Выслушаем. Защитим. Найдем выход» является:

- а. Слоганом компании;
- б. Слоганом рекламной кампании;
- в. Слоганом, связанным с предложением определенного товара или услуги;
- г. Имиджевым слоганом.

10. Такой слоган, как «Новое поколение выбирает Pepsi» является:

- а. Слоганом компании;
- б. Слоганом рекламной кампании;
- в. Слоганом, связанным с предложением определенного товара или услуги;
- г. Имиджевым слоганом.

Тема 2.2. Позиционирование бренда

1. Бренд в переводе с латинского означает:

- а. клеймо;
- б. узнавание;
- в. знак;
- г. удача.

2. Название бренда должно быть:

- а. длинным;
- б. сложным;
- в. легко произносимым;
- г. обыденным.

3. Бренд и товарный знак:

- а. Не связаны;
- б. Идентичные понятия;
- в. Любой бренд является торговой маркой
- г. Любая торговая марка является брендом

4. Пример названий «Нескафе, Несквик, Нести» относится к:

- а. Стратегии одной марки;
- б. Стратегии одного корня;
- в. Стратегии индивидуальных марок;
- г. Стратегии зонтичного бренда.

5. Использование компанией «Mars» названий Сникерс, Баунти, Педигри, Вискас и т. д. относится к

- а. Стратегии одной марки;
- б. Стратегии одного корня;
- в. Стратегии индивидуальных марок;
- г. Стратегии зонтичного бренда.

6. При позиционировании бренда позиция бренда должна быть ориентирована на:

- а. Поставщика
- б. Потребителя
- в. Конкурента
- г. Государство.

7. Расширение бренда – это:

- а. Выпуск новых видов продукции под известной торговой маркой;
- б. Выпуск новых марок продукции одной компанией;
- в. Выпуск новых видов продукции под разными известными;
- г. Нет правильного ответа.

8. Центровая форма позиционирования означает:

- а. Позиционирование бренда путем указания определенного места в товарной категории;
- б. Позиционирование бренда как ориентир на определенный сегмент потребителей;
- в. Позиционирование бренда на основе его ценности в сознании потребителей;
- г. Позиционирование бренда, как лучшего представителя товарной категории.

9. Дифференцированная форма позиционирования означает:

- а. Позиционирование бренда путем указания определенного места в товарной категории;
- б. Позиционирование бренда как ориентир на определенный сегмент потребителей;
- в. Позиционирование бренда на основе его ценности в сознании потребителей;
- г. Позиционирование бренда, как лучшего представителя товарной категории.

10. Потребительская форма позиционирования означает:

- а. Позиционирование бренда путем указания определенного места в товарной категории;
- б. Позиционирование бренда как ориентир на определенный сегмент потребителей;
- в. Позиционирование бренда на основе его ценности в сознании потребителей;
- г. Позиционирование бренда, как лучшего представителя товарной категории.

Тема 2.3. Идентичность бренда

1. Мастер бренды, Бренды престижа, Супербренды, Глокальные бренды относятся к ...

- 1. локальным брендам.
- 2. международным брендам.
- 3. местным брендам.
- 4. трансатлантическим брендам.
- 5. паназиатским брендам.

2. Небольшие бюджеты на рекламу, интуитивное планирование размещения, редкое использование инструментов продвижения являются слабостями...

1. локальных брендов.
2. деревенских товарных знаков.
3. местных филиалов глобальных брендов.
4. региональных маркетологов.
5. глобальных брендов.

3. Что может считаться победой для локальной торговой марки:

1. соответствие новомодным тенденциям рекламы.
2. копирование популярных торговых марок.
3. завоевание вполне конкретной доли рынка в своем регионе.
4. повсеместная узнаваемость.
5. сам факт существования торговой марки.

4. Стратегия успешного начала работы нового бренда на локальном рынке:

1. Стремление не выделяться от конкурентов, быть как все.
2. Максимальные затраты на продвижение и рекламу.
3. Жесткая критика конкурентов.
4. Ставка на эмоции, яркую и выразительную коммуникацию, выделение из ряда конкурентов с помощью необычного названия и стиля.
5. Полное копирование известного бренда.

5. Точность, емкость, краткость, живость, эмоциональность и благозвучие – это...

1. общие требования к имени бренда.
2. невыполнимые условия.
3. одинаковые черты в названиях всех брендов.
4. требования литературы, не относящиеся к имени бренда.
5. черты только глобальных брендов.

6. Процесс создания индивидуальных черт, изменения их для достижения максимальной эффективности, а также составление планов антикризисного управления брендом в случае необходимости называется...

1. маркетингом
2. управление брэндом
3. антикризисным управлением
4. медиапланированием
5. принципом брендинга

7. Принцип в брэндинге, который заключается в том, что первую компанию, занявшую свою позицию в умах потребителей, уже невозможно лишить этого места, называется....

1. принципом неопределенности.
2. принципом первенства.
3. точкой невозврата.
4. первым принципом брендинга.
5. принципом позиционности.

8. Растягивание брэнда (Brand Extension) означает ...

1. экстенсивное развитие бренда.
2. увеличение затрат на продвижение.
3. увеличение размера логотипа, товарного знака.

4. применение бренда за пределами того товарного ряда, к которому он применялся изначально.

5. полное изменение смысла бренда.

9. Измерение и анализ имиджа бренда, а также оценка его коммерческого потенциала, позволяющие добиться высокой экономической эффективности, являются...

1. средствами давления на конкурентов.

2. анализом имиджа бренда.

3. инструментами для развития бренда.

4. пустой тратой времени.

5. средствами аудита бренда.

10. Социально–демографическими, психографическими, поведенческими критериями при разработке бренда пользуются для того, чтобы...

1. провести социологический анализ.

2. сегментировать рынок.

3. захватить мировой рынок.

4. захватить локальный рынок.

5. использовать данные критерии.

11. Медиаплан, изготовление рекламной продукции, размещение рекламной продукции в каналах коммуникаций, комплексные программы лояльности применяются для...

1. продвижения бренда.

2. того, чтобы разместить рекламу.

3. освоения рекламного бюджета.

4. целей медиапланирования.

5. создания товарного знака.

Раздел 3. Управление брендом

Тема 3.1. Концепция и стратегии управления брендом

1. Программное обеспечение, в отношении которого любой пользователь обладает «четырьмя свободами» (запускать, изучать, распространять и улучшать программу), называется:

а) свободное программное обеспечение;

б) лицензионное программное обеспечение;

в) открытое программное обеспечение.

2. В какой индустрии бренд является ключевым фактором успеха?

а) товаров;

б) услуг;

в) развлечений.

3. В развлекательном бизнесе срок восприятия, а значит и жизни бренда исчисляется ...

а) 5-10 годами;

б) 5-10 месяцами;

в) 3-5 годами.

4. В какое время в оценку бренда стали закладываться такие критерии, как ответственность за состояние окружающей среды, производственная этика, вопросы безопасности и качества?

- а) в конце XX века;
- б) в 1970-х годах;
- в) в 1950-х годах.

5. Самыми важными активами какого бренда становятся технологии, специальные знания, уникальные ноу-хау?

- а) бренда отношений;
- б) бренда развития;
- в) бренда производства.

6. Производственный бренд:

- а) привязан к конкретному клиенту;
- б) ориентирован на повсеместные продажи;
- в) распространен в ограниченном кругу клиентов.

7. Совместное выступление нескольких брендов на рынке - это...

- а) ко-брендинг;
- б) ду-брендинг;
- в) он-брендинг.

8. Бренды, представляющие собой составные части, элементы, детали других продуктов, прочно вошедших в нашу повседневную жизнь, - это...

- а) частичные бренды;
- б) ингредиентные бренды;
- в) составные бренды.

9. Самым важным активом какого бренда являются знания о поведении и потребностях покупателей?

- а) бренда отношений;
- б) бренда развития;
- в) бренда производства.

10. Кто принимает решения в мире брендов на основе отношений?

- а) производитель;
- б) бренд;
- в) потребитель.

11. На сколько различных категорий всегда распадается построение бренда в сознании потребителей?

- а) 3;
- б) 4;
- в) 6.

12. Какое измерение бренда описывает воспринимаемую ценность продукта?

- а) функциональное;
- б) социальное;
- в) ментальное.

13. Внутренняя оценка, т.е. что человек думает о себе самом в связи с брендом, образует ...

- а) функциональное измерение бренда;
- б) социальное измерение бренда;
- в) ментальное измерение бренда.

14. Словесное выражение того, что воплощает компания или товар, - это...

- а) бренд-структура;
- б) бренд-код;
- в) поле бренда.

Тема 3.2. Стратегические задачи управления брендом

1. Стратегия организации это:
 2. деятельность организации в определенной стратегической зоне хозяйствования (определенный сегмент рынка;
 3. практическое использование методологии стратегического управления;
 4. генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей;
 5. обеспечение выработки действий для достижения целей организации и создание управленческих механизмов реализации этих действий через систему планов.
2. Стратегия управления персоналом организации, производством, финансами и стратегии в других сферах деятельности это:
1. функциональная стратегия
 2. бизнес-стратегия
 3. корпоративная стратегия
 4. стратегия
3. Генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей – это:
1. функциональная стратегия
 2. бизнес-стратегия
 3. корпоративная стратегия
 4. стратегия
4. Стратегия организации в определенной стратегической зоне хозяйствования (определенный сегмент рынка) – это:
1. функциональная стратегия
 2. бизнес-стратегия
 3. корпоративная стратегия
 4. стратегия
5. Стратегия подразделения по производству бытовых холодильников многоотраслевой электротехнической организации – это:
1. функциональная стратегия
 2. бизнес-стратегия
 3. корпоративная стратегия
 4. стратегия
6. Как называется данный этап в развитии методологии стратегического управления: «реактивная адаптация, которая наиболее естественна для организации, но требует много времени на осознание неизбежности изменений, выработку новой стратегии и адаптацию к ней системы»
1. долгосрочное планирование
 2. Управление на основе контроля за исполнением
 3. Управление на основе предвидения изменений
 4. Управление на основе гибких экстренных решений

7. Как называется данный этап в развитии методологии стратегического управления: «начали возникать неожиданные явления и темп изменений ускорился, однако не настолько, чтобы нельзя было вовремя предусмотреть будущие тенденции и определить реакцию на них путем выработки соответствующей стратегии (стратегическое планирование)»

1. долгосрочное планирование
2. Управление на основе контроля за исполнением
3. Управление на основе предвидения изменений
4. Управление на основе гибких экстренных решений

8. Как называется данный этап в развитии методологии стратегического управления: «складывается в настоящее время, в условиях, когда многие важные задачи возникают настолько стремительно, что их невозможно вовремя предусмотреть (стратегическое управление в реальном масштабе времени)»

1. долгосрочное планирование
2. Управление на основе контроля за исполнением
3. Управление на основе предвидения изменений
4. Управление на основе гибких экстренных решений

9. Если будущее может быть предсказано путем экстраполяции исторически сложившихся тенденций роста, то это:

1. стратегическое планирование
2. среднесрочное планирование
3. долгосрочное планирование
4. другой ответ

10. Если важное место отводится анализу перспектив организации, задач, которого является выяснение тех тенденций, опасностей, возможностей, а также отдельных чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить сложившиеся тенденции, то это:

1. стратегическое планирование
2. среднесрочное планирование
3. долгосрочное планирование
4. другой ответ

11. Эволюционное развитие из стратегического планирования, которое составляет его сущностную основу, это:

1. стратегическое планирование
2. среднесрочное планирование
3. долгосрочное планирование
4. стратегическое управление

Контроль знаний дисциплины проходит в виде тестирования.

Максимальное количество баллов за контроль знаний после изучения учебной дисциплины 10 баллов. Контрольная работа проходит в виде тестирования.

Балл «10» ставится, если студент представил 100% правильных ответов;

Балл «8-9» ставится, если студент представил 80-90% правильных ответов;

Балл «6-7» ставится, если студент представил 60-70% правильных ответов;

Балл «4-5» ставится, если студент представил 40-50% правильных ответов;

Балл «2-3» ставится, если студент представил 20-30% правильных ответов

Обучающемуся, правильно ответившему на вопросы менее 20% тест не засчитывается.

При проведении тестирования, студенту запрещается пользоваться дополнительной литературой.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ДИСЦИПЛИНЫ

(МОДУЛЯ) Раздел 1. Основы брендинга

Тема 1.1 Предмет, цели, задачи курса

- 1 Предмет дисциплины.
- 2 Сущность и основные аспекты разработки, продвижения и управления брендом.
- 3 Взаимосвязь бренда с экономическими категориями: потребность, спрос и предложение
- 4 Понятийный аппарат курса «Брендинг»
- 5 Символы потребления.
- 6 Семиотический треугольник: означающее – означаемое – денотат.
- 7 Денотативное и коннотативное значение предмета.
- 8 Изменение роли брендинга в компании в маркетинговых концепциях XXI века. Бизнес, маркетинг и брендинг. Традиционная и современная концепции брендинга.
- 9 Соотношение понятий бренд, торговая марка, товарный знак.

Тема 1.2. Бренд как метод и инструмент маркетинга

- 10 Роль бренда в современной экономике организаций.
- 11 Связь между корпоративной и брендинговой стратегией.
- 12 Отношение между потребителем и брендом.
- 13 Факторы, определяющие развитие бренда.
- 14 Стратегические цели бренда.
- 15 Использование бренда для информирования о других стратегических приоритетах компании
- 16 Перспективы развития брендинга.
- 17 Различные схемы взаимоотношения брендов одной компании
- 18 Дом брендов и брендированный дом: преимущества и недостатки различных подходов к брендированию.

Тема 1.3. Особенности формирования брендов на различных типах рынках

- 19 Иерархия торговых марок.
- 20 Классификация марок.
- 21 Брендинг на рынке B2B.
- 22 Брендинг на рынке B2C.
- 23 Глобальный брендинг
- 24 Корпоративные бренды, особенности их взаимодействия с товарными брендами.
- 25 Самостоятельные товарные бренды и зонтичные (ассортиментные) бренды.
- 26 Суббренды: функции и особенности их использования.
- 27 Бренд-торговая сеть.
- 28 Развитие собственных товарных брендов торговой сети (частный марки).

Раздел 2. Процесс разработки брендов

Тема 2.1. Индивидуальность бренда. Технологии рождения бренда.

Имя, дизайн. Упаковка

- 29 Индивидуальность бренда
- 30 Ценности бренда.
- 31 Восприятие качества.
- 32 Ассоциации бренда.
- 33 Проективные и психологический методы разработки моделей брендов.
- 34 Стратегический «бренд – менеджмент»
- 35 Марочный капитал, базирующийся на отношениях клиентами.
- 36 Модель Д. Арнольда
- 37 Модель Дэвида А.Аакер
- 38 Модель интегрированного брендинга (трансформация компании в бренд – ориентированную)

Тема 2.2. Позиционирование бренда

- 39 Принципы уникального торгового предложения.
- 40 Идея позиционирования марки.
- 41 Виды позиционирования.
- 42 Схема позиционирования.
- 43 Качества необходимые для успешного позиционирования.
- 44 Концепция позиционирования.
- 45 Факторы, которые необходимо учитывать при разработке концепции позиционирования.

Тема 2.3. Идентичность бренда

- 46 Стратегическое значение брендинга.
- 47 Связь между корпоративной и брендинговой стратегией.
- 48 Стратегические цели брендинга корпораций.
- 49 Укрепление отношений между брендом и потребителем.
- 50 Компоненты качества бренда
- 51 Управление уникальным набором атрибутов марки.
- 52 Параметры изучения текущего имиджа бренда.
- 53 Совместный брендинг(co-branding)
- 54 Стратегия корпоративных марок
- 55 Стратегия мультимарок
- 56 Контроль марки
- 57 Аудит бренда

Раздел 3. Управление брендом

Тема 3.1. . Концепция и стратегии управления брендом

- 58 Тенденции брендинга XXI века.Условия и особенности развития брендинга в России.
- 59 Индивидуальность бренда и ее характеристики.
- 60 Проблема защиты от подделок и имитаций брендов.
- 61 Формирование бренда в торговле. Взаимосвязь товарных и торговых брендов
- 62 Бренд-менеджмент как специфическая функция современного управления.
- 63 Организационные формы бренд-менеджмента.

64 Роль бренд-менеджера в организации управления брендом.

Тема 3.2. Стратегические задачи управления брендом

65 Аудит бренда и бренд-трекинг.

66 Интегрированные маркетинговые коммуникации и концепция интегрированных бренд-коммуникаций.

67 Этапы и принципы разработки интегрированных бренд-коммуникаций.

68 Глобализация брендов: современное состояние и перспективы.

69 Цель бренд-менеджмента.

70 Основные пути подключения бренд-менеджера к управлению брендом в компании

71 Должностные обязанности бренд-менеджера

72 Особенности создания бренд-лидеров.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль Маркетинг

Кафедра маркетинга и логистики

Учебная дисциплина «Брендинг»

Курс 4 Семестр 7 Форма обучения очно-заочная

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №__

1. Сущность и основные аспекты разработки, продвижения и управления брендом.
2. Брендинг на рынке B2C.
3. *Практическое задание.*
Составьте слоган для бренда (по Вашему выбору), в котором будут заключены определенные потребительские ценности и ожидания.

Экзаменатор: _____

Н.В. Агаркова

Утверждено на заседании кафедры «__» _____ 202__ г. (протокол №__ от «__» _____ 202__ г.)

Зав.кафедрой: _____

Т.А. Попова