

УТВЕРЖДАЮ  
Декан факультета

\_\_\_\_\_ Шматко А.Д.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ

Направление/специальность подготовки	42.03.01 Реклама и связи с общественностью
Специализация/профиль/программа подготовки	Связи с общественностью в политике и государственном управлении
Уровень высшего образования	Бакалавриат
Форма обучения	Очная
Факультет	Б Базовое инженерное образование
Выпускающая кафедра	Б7 Экономика, организация и управление промышленным производством
Кафедра-разработчик рабочей программы	Б7 Экономика, организация и управление промышленным производством

КУРС	СЕМЕСТР	ОБЩАЯ ТРУДОЁМКОСТЬ (ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ)	ЧАСЫ (по наличию видов занятий)									ВИД ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ
			ОБЩАЯ ТРУДОЁМКОСТЬ	АУДИТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ				САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА				
				ВСЕГО	ЛЕКЦИИ	ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ	ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	ВСЕГО	КУРСОВОЙ ПРОЕКТ	КУРСОВАЯ РАБОТА	ДРУГИЕ ВИДЫ САМОСТ. РАБОТЫ	
3	5	5	180	68	34	0	34	112	0	0	112	ЭКЗ.

## ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА СОСТАВЛЕНА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАНДАРТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (ФГОС ВО)

### 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

год набора группы: 2026

Программу составили:

Кафедра Б7 Экономика, организация и управление промышленным производством \_\_\_\_\_

Сорокина Елена Владимировна, к.полит.н., доцент, доцент

Кафедра Б7 Экономика, организация и управление промышленным производством \_\_\_\_\_

Сурина Виктория Алексеевна, преподаватель

Программа рассмотрена

на заседании кафедры-разработчика

рабочей программы **Б7 Экономика, организация и управление промышленным производством**

Заведующий кафедрой Таничев А.В., к.э.н., доц. \_\_\_\_\_

Программа рассмотрена

на заседании выпускающей кафедры

**Б7 Экономика, организация и управление промышленным производством**

Заведующий кафедрой Таничев А.В., к.э.н., доц. \_\_\_\_\_

# **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ**

### **Разделы рабочей программы**

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВО
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ
5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### **Приложения к рабочей программе дисциплины**

- Приложение 1. Аннотация рабочей программы
- Приложение 2. Технологии и формы обучения
- Приложение 3. Фонды оценочных средств

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

ПК.Д-1 — Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий

Формированию компетенций служит достижение следующих результатов образования:

### **ПК.Д-1**

*знания:*

- формы и методы организации и проведения коммуникационных кампаний в сфере связей с общественностью;
- методы проведения ситуационного анализа;
- технологии проведения социологических и маркетинговых исследований;
- различные модели PR-кампаний;
- теоретико-методологические аспекты рекламной кампании в маркетинговой деятельности организации;

- методику определения промежуточных и результирующих итогов;

*умения:*

- использовать креативные технологии, PR-технологии;
- анализировать конъюнктуру товарного рынка, рынка рекламных услуг;
- использовать маркетинговые коммуникации;
- разрабатывать маркетинговый план;
- рассчитывать эффективность (коммуникативную и экономическую);
- разрабатывать уникальное торговое предложение;
- разрабатывать рекламное и PR-обращение;
- организовывать и проводить мероприятия в рамках рекламной кампании;
- разрабатывать рекламные материалы;

*навыки:*

- владеть практическими профессиональными навыками при разработке рекламной кампании, учитывая специфику организации;
- навыками разработки проектной документации; владеть методами реализации проекта.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВО

Дисциплина **ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ** является дисциплиной **части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1**, программы подготовки по направлению *42.03.01 Реклама и связи с общественностью*.

Содержание дисциплины является логическим продолжением дисциплин: **ОСНОВЫ ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ**.

Содержание дисциплины является основой для освоения дисциплин: **РАЗРАБОТКА И ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОММУНИКАЦИОННОГО ПРОДУКТА**.

Предварительные компетенции, сформированные у обучающегося до начала изучения дисциплины:

- ПК-3.3 — Способен создавать стандартные информационные и информационно-аналитические тексты по общественно-политической проблематике
- ПК.Д-1 — Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 з.е., 180 ч.

#### 3.1. Содержание (дидактика) дисциплины

КУРС	СЕМЕСТР	Наименование разделов и дидактических единиц	ВСЕГО	Аудиторные занятия в контактной форме			Самостоятельная работа студентов	Формируемая компетенция, %
				ВСЕГО	Лекции	Практические занятия		ПКД-1
3	5	<b>Раздел 1. Основные понятия.</b> 1.1. Маркетинговые коммуникации. Роль рекламы: теоретический аспект. Маркетинговая роль рекламы. Коммуникационная роль рекламы. Экономическая роль рекламы. Социальная роль рекламы. Виды рекламы. 1.2. Коммуникационная кампания. Рекламная кампания и ее особенности. Определение рекламной кампании. Классификация типов рекламных кампаний в рекламной деятельности. Субъект и объект рекламной кампании. Основные характеристики рекламной кампании. Концепция проведения рекламной кампании. Рекламный процесс.	54	14	7	7	40	50
3	5	<b>Раздел 2. Основные этапы рекламной кампании и их особенности.</b> 2.1. Управление рекламной кампанией. Организация рекламной деятельности и ее основные участники. Основные задачи управления участниками рекламной деятельности. Каналы организации рекламной деятельности. Матрица задач управления рекламной деятельностью и ее функции. 2.2. Аналитический этап рекламной кампании. Определение проблемной ситуации. Оценка деятельности компании. Маркетинговый анализ продукта. Анализ конкурентов. Анализ целевой аудитории. Оценка рекламного рынка. Маркетинговые исследования: SWOT-анализ, PESTLE-анализ, 5 сил Портера, портрет целевой аудитории, JTBD, CustDev, CJM, контент-анализ, медиаисследование. 2.3. Этап планирования рекламной кампании. Цели и задачи рекламной кампании. Планирование бюджета рекламной кампании. Разработка стратегии рекламной кампании. Медиастратегия. Позиционирование, УТП. Базовые модели рекламных кампаний. Календарный план рекламной кампании. Диаграмма Ганта. 2.4. Этап реализации рекламной кампании. Рекламное обращение и его особенности. PR-обращение и его особенности. Содержание рекламного сообщения: AIDA, оффер, слоган, месседж, Key visual, дизайн-концепция, содержание видеорекламы, коммуникатор в рекламе. Каналы распространения рекламы. Рекламные акции. Маркетинговые мероприятия. Пресс-мероприятия. 2.5. Этап оценки эффективности рекламной кампании. Основные подходы к оценке эффективности рекламной кампании. Формы, методы и критерии оценки эффективности. Структура отчета и процесс его составления. Создание позитивных и негативных кейсов по итогам кампаний. 2.6. Особенности организации и проведения рекламной кампании в различных структурах и организациях: коммерческая, социальная, государственная и политическая рекламная кампания. 2.7. Особенности проведения рекламных кампаний в интернете. Маркировка рекламных кампаний в интернете.	126	54	27	27	72	50
<b>Всего за 5 семестр</b>			180	68	34	34	112	100
<b>Всего по дисциплине</b>			180	68	34	34	112	100

#### 3.2. Аудиторный практикум

№ п/п	Номер и наименование раздела дисциплины	Тема практического занятия	Объем, ауд. часов
1	Раздел 1. Основные понятия.	Рекламная кампания и ее особенности.	7
2	Раздел 2. Основные этапы рекламной кампании и их особенности.	Аналитический этап рекламной кампании.	5
3		Этап планирования рекламной кампании.	5
4		Этап реализации рекламной кампании.	5
5		Организация и проведение PR-мероприятий.	6
6		Этап оценки эффективности рекламной кампании.	6
Всего за 5 семестр			34

#### 3.3. Самостоятельная работа студента (СРС)

№ п/п	Номер и наименование раздела дисциплины	Содержание учебного задания	Объем, часов
1	Раздел 1. Основные	Подготовка индивидуального домашнего задания «Анализ	40

	понятия.	рекламной кампании» Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 1.	
2	Раздел 2. Основные этапы рекламной кампании и их особенности.	Подготовка индивидуального домашнего задания «Разработка рекламной кампании». Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5.	36
3		Подготовка индивидуального домашнего задания «Презентация рекламной кампании». Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5.Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 2.	36
Всего за 5 семестр			112

#### 4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

СЕМЕСТР	НЕДЕЛИ СЕМЕСТРА																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
5					ИПЗ	ДР			ИПЗ	ДР				ИПЗ		ДР	Тест

Условные обозначения:

- ДР – диагностическая работа;
- ИПЗ – индивидуальное практическое задание;
- Тест – тест.

**Текущий контроль успеваемости** студентов проводится в дискретные временные интервалы в следующих формах:

- диагностическая работа;
- индивидуальное практическое задание;
- тест.

**Промежуточная аттестация** проводится в формах:

- экзамен.

## 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1. Основная литература по дисциплине:

1. . Связи с общественностью как социальная инженерия. Москва: Юрайт, 2020, эл. рес.
2. А. А. Малькевич. . Организация и проведение кампаний в сфере связей с общественностью. Москва: Юрайт, 2022, эл. рес.

### 5.2. Дополнительная литература по дисциплине:

не требуется.

### 5.3. Периодические издания:

не требуются.

### 5.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины, электронные библиотечные системы:

1. <https://urait.ru> — Главная – Образовательная платформа Юрайт. Для вузов и ссузов.;
2. <https://urait.ru/> — Главная – Образовательная платформа Юрайт. Для вузов и ссузов..

### Современные профессиональные базы данных:

1. <https://rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека (НЭБ);
2. <https://cyberleninka.ru/> - Научная электронная библиотека «Киберленинка»;  
<http://www.rfbr.ru/rffi/ru/library> - Полнотекстовая электронная библиотека Российского фонда фундаментальных исследований.

### Информационные справочные системы:

1. Техэксперт – Информационный портал технического регулирования: Нормы, правила, стандарты РФ;
2. [http://library.voenmeh.ru/jirbis2/index.php?option=com\\_irbis&view=irbis&Itemid=457](http://library.voenmeh.ru/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=457) - БД ГОСТов собственной генерации БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д. Ф. Устинова;
3. <http://www.consultant.ru/>- КонсультантПлюс- информационный портал правовой информации.

### 5.5. Программное обеспечение:

не требуется.

### 5.6. Информационные технологии:

взаимодействие с обучающимися посредством ЭИОС Moodle БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова.



## **6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **6.1. Лекционные занятия:**

1. Аудитория с числом посадочных мест не меньше количества обучающихся.

### **6.2. Практические занятия:**

1. Проектор.

### **6.3. Прочее:**

1. рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет;
2. рабочие места студентов, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет, предназначенные для работы в электронной образовательной среде.

### **Аннотация рабочей программы**

Дисциплина **ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ** является дисциплиной **части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1**, программы подготовки по направлению *42.03.01 Реклама и связи с общественностью*. Дисциплина реализуется на факультете Б Базовое инженерное образование БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д.Ф. Устинова кафедрой Б7 Экономика, организация и управление промышленным производством.

Дисциплина нацелена на формирование *компетенций*:

ПК.Д-1 Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением понятийного аппарата и основных положений базисных теорий комплексных организационных мероприятий; представлений о планировании и реализации коммуникационных кампаний в отечественной и зарубежной практике; коммуникационных компаний, классификации и типологии коммуникационных компаний; анализа исследовательских программ в рамках кампаний; основных проблем в планировании и реализации кампаний; основных подходов и методов к оценке эффективности; сегмента основных группы общественности и нахождения общих и специфических форм и методов работы с ними.

Программой дисциплины предусмотрены следующие **виды контроля**:

**Текущий контроль успеваемости** студентов проводится в дискретные временные интервалы в следующих формах:

- диагностическая работа;
- индивидуальное практическое задание;
- тест.

**Промежуточная аттестация** проводится в формах:

- экзамен.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 5 з.е., **180 ч**. Программой дисциплины предусмотрены лекционные занятия (**34 ч.**), практические занятия (**34 ч.**), самостоятельная работа студента (**112 ч**).

## ТЕХНОЛОГИИ И ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

### Рекомендации по освоению дисциплины для студента

Трудоемкость освоения дисциплины составляет 180 ч., из них 68 ч. аудиторных занятий, и 112 ч., отведенных на самостоятельную работу студента.

Рекомендации по распределению учебного времени по видам самостоятельной работы и разделам дисциплины приведены в таблице.

Контроль освоения дисциплины производится в соответствии с Положением о текущем, рубежном контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Формы контроля и критерии оценивания приведены в приложении 3 к Рабочей программе.

Наименование работы	Рекомендуемая литература	Трудоемкость, час.
Раздел 1. Основные понятия.		
Подготовка индивидуального домашнего задания «Анализ рекламной кампании» Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 1.	А. А. Малькевич. . Организация и проведение кампаний в сфере связей с общественностью: Москва: Юрайт, 2022 (1-3) . Связи с общественностью как социальная инженерия: Москва: Юрайт, 2020 (1-2)	40
Итого по разделу 1		40
Раздел 2. Основные этапы рекламной кампании и их особенности.		
Подготовка индивидуального домашнего задания «Разработка рекламной кампании». Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5.	А. А. Малькевич. . Организация и проведение кампаний в сфере связей с общественностью: Москва: Юрайт, 2022 (1-3)	36
Подготовка индивидуального домашнего задания «Презентация рекламной кампании». Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5.Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 2.		36
Итого по разделу 2		72

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств, позволяющие оценить результаты обучения по данной дисциплине, включают в себя:

- диагностическая работа
- индивидуальное практическое задание;
- тест;
- экзамен.

### Критерии оценивания

#### Диагностическая работа

Диагностическая работа проводится в форме теста в ЭИОС Moodle:

- при правильном ответе менее чем на 60% вопросов - не аттестация;
- при правильном ответе на 60% вопросов и более - аттестация.

#### Индивидуальное практическое задание

Индивидуальное домашнее задание «Анализ рекламной кампании»

1. Рекламная кампания Министерства обороны РФ по набору на контрактную службу апрель-май 2023.
2. Коммуникационная кампания, направленная на военнослужащих Украины с целью повышения мотивации для сдачи в плен (2023 г., видеоролики для соцсетей)
3. Рекламная кампания ЦИК по привлечению населения на президентские выборы 2018 (включая неофициальные ролики и мемы).
4. Рекламная кампания партии «Коммунисты России» на выборах в государственную думу в 2016.
5. Рекламная кампания партии «Новые люди» на выборах в государственную думу в 2021.
6. Рекламная кампания Григория Явлинского на президентских выборах в 2018.
7. Рекламная кампания «Как похорошела Москва при Собянине» в 2018 г.
8. Рекламная кампания Калининградской области в 2016 (туристическая привлекательность).
9. Рекламная кампания Российского экологического оператора 2021-2023 (борьба с пластиковым мусором).
10. Рекламная кампания «Национальные проекты России» в 2021 («Темнота отступает»).
11. Рекламная кампания АНО «Национальные приоритеты» национального проекта «ДЕМОГРАФИЯ» в 2023 г.
12. Рекламная кампания Reebok «#НИВКАКИЕРАМКИ» в 2019.
13. Рекламная кампания Ленремонта 2015-2023 гг. (Денис Сорокин и хомяк).
14. Рекламная кампания Burger King 2010-2023 гг.
15. Рекламная кампания IKEA «Homepositive» 2020-2022 гг.
16. Новогодняя рекламная кампания Сбер 2020-2021 (с Жоржем Милославским).
17. Рекламная кампания банка «Империал» «Всемирная история» 1992-1997 гг.
18. Рекламная кампания оператора сотовой связи Yota «Это реклама Yota» 2018-2019.
19. Рекламная компания бренда «Кондольские пельмени» в 2019 г.
20. Рекламная кампания бренда «Чистая линия» «Порадуй свои вкусовые сосочки» в 2021-2023 гг.
21. Рекламная кампания «Технониколь» по подготовке заводских рабочих «Тиктокари» в 2022 г.
22. Рекламная кампания фонда «Старость в радость» #НЕСТАКАНВОДЫ в 2020 г.
23. Коммуникационная кампания Russia Today в 2017 г. (троллинг высказываний западных политиков об этом СМИ).
24. Коммуникационные кампании Russia Today с использованием технологий Deep fake (видеоролики).
25. Рекламная кампания АНО «Национальные приоритеты» «Ноль — лучший градус для жизни» (2021 г.)
26. Рекламная кампания АНО «Национальные приоритеты» «Здоровье важно здесь и сейчас» (2023 г.)
27. Коммуникационная кампания Dove #ЗаКрасотуБезФильтров (2022 г.)
28. Социальная рекламная кампания «Русский проект» (1995-1997 гг.)
29. Рекламная кампания S7-airlines «Где начинается светлая полоса?» (2023 г.)
30. Рекламная кампания сервиса бронирования жилья «Суточно.ру» «Намылились в отпуск!» (2023 г.)

По согласованию с преподавателем, обучающийся может предложить свою тему для выполнения ИДЗ.

Индивидуальное домашнее задание «Разработка рекламной кампании»

1. Приемная кампания в БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова.
2. Привлечение иностранных туристов в Россию/российский регион/на российский курорт.
3. Привлечение иностранных инвестиций Россию/российский регион.
4. Привлечение иностранных абитуриентов в Россию/ БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова.
5. Привлечение иностранных граждан для службы в рядах ВС РФ в зоне СВО.
6. Избирательная кампания муниципального депутата (выбираем реально существующего человека).
7. Привлечение молодежи на выборы Президента РФ\ГД РФ.
8. Привлечение пользователей на сервис «Госуслуги».
9. Повышение престижа рабочих профессий\рабочей профессии.
10. Популяризация технического (не IT) образования.
11. Популяризация получения высшего образования.
12. Повышение осведомленности о фонде «Защитники отечества».
13. Повышение осведомленности о «Движении первых».
14. Пропаганда рождения третьего ребенка в семье.
15. Предупреждение экстремизма в молодежной среде.
16. Профилактика терроризма (повышение бдительности населения).
17. Профилактика распространения фейковой информации.
18. Пропаганда соблюдения правил выгула домашних животных (собак).
19. Формирование положительного образа сотрудника ФСИН России.
20. Формирование положительного образа сотрудника ФСБ России.
21. Привлечение граждан на диспансеризацию.
22. Привлечение граждан на вакцинацию от COVID-19
23. Пропаганда вакцинации для детей до 3-х лет.
24. Привлечение специалистов в новые регионы: ДНР, ЛНР, Херсонскую и Запорожскую область.
25. Привлечение пользователей в соцсети\на контентные платформы Rutube\Yarpi\Дзен\ВКонтакте\Одноклассники.
26. Пропаганда межнационального мира и согласия.
27. Пропаганда традиционных семейных ценностей.
28. Коммуникационная кампания, направленная на адаптацию мигрантов к российским культурным нормам и традициям.
29. Коммуникационная кампания «Покупай российское!»
30. Формирование положительного имиджа РПЦ.

По согласованию с преподавателем, обучающийся может предложить свою тему для выполнения ИДЗ. Индивидуальное домашнее задание «Презентация рекламной кампании»

Обучающийся готовит публичное выступление по представлению рекламной кампании, разработанной, в рамках выполнения ИДЗ «Разработка рекламной кампании».

Критерии оценивания Индивидуального домашнего задания:

Для получения положительной оценки ИДЗ должно отвечать следующим условиям:

- соответствие содержания заявленной теме, отсутствие в тексте отступлений от темы;
- соответствие целям и задачам дисциплины;
- постановка проблемы, корректное изложение смысла рекламной кампании, ее теоретическое обоснование и объяснение;
- логичность и последовательность в изложении материала;
- способность к работе с литературными источниками, Интернет-ресурсами, справочной и энциклопедической литературой;
- способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса;
- умение извлекать информацию, соответствующую поставленной цели, и перераспределять информацию;
- навыки планирования и управления временем при выполнении работы;
- обоснованность выводов;
- правильность оформления (соответствие стандарту, структурная упорядоченность, ссылки, цитаты, таблицы и т.д.);
- соблюдение объема, шрифтов, интервалов (соответствие оформления правилам компьютерного набора текста).

### Тест

1. Процесс планирования и выстраивания рекламной коммуникации между субъектами и объектом рекламного рынка; совокупность фаз движения рекламной информации от рекламодателя к рекламополучателю (потребителю рекламы);
2. Концепция рекламной кампании – это общее представление о рекламной кампании, которое включает

в себя:

- А) рекламную идею;
- В) рекламную аргументацию;
- С) особенности рекламных сообщений;
- Д) средства распространения рекламы и обоснование их выбора;
- Е) план проведения рекламной компании.

3. Если в рекламной кампании используется только одно средство продвижения, то она называется:

- А) комплексной;
- В) симплексной;
- С) нативной;
- Д) локальной.

4. К социально-демографическим характеристикам целевой аудитории относятся:

- А) пол;
- В) возраст;
- С) регион проживания;
- Д) образование;
- Е) стиль жизни.

5. Установите соответствие между типами рекламных кампаний и их КРІ:

- 1) лиды (заявки), продажи
- 2) охваты, вовлеченность, узнаваемость
- 3) смешанный
- А) перформанс
- В) имиджевая
- С) брендформанс

### **Экзамен**

При сдаче экзамена, обучающийся выполняет итоговое тестирование по дисциплине. Тестовое задания в полном объеме размещено в фондах оценочных средств.

Отлично 81-100

Хорошо 61-80

Удовлетворительно 41-60

Неудовлетворительно менее 40

Паспорт фонда оценочных средств

КУРС	СЕМЕСТР	Наименование разделов и дидактических единиц	ВСЕГО	Аудиторные занятия в контактной форме			Самостоятельная работа студентов	Формируемая компетенция, %	НАИМЕНОВАНИЕ ОЦЕНОЧНОГО СРЕДСТВА
				ВСЕГО	Лекции	Практические занятия		ПК.Д-1	
3	5	Раздел 1. Основные понятия.	54	14	7	7	40	50	Индивидуальное практическое задание
3	5	Раздел 2. Основные этапы рекламной кампании и их особенности.	126	54	27	27	72	50	Тест, Индивидуальное практическое задание
Всего за 5 семестр			180	68	34	34	112	100	
Всего по дисциплине			180	68	34	34	112	100	

## Оценочные материалы по дисциплине ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ

### ПК.Д-1 - Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий

№ 1 Прочитайте текст и установите соответствие

1 Предпроектное исследование	А) Проверка достигнутых результатов и коррекция дальнейших планов
2 Реализация проекта	Б) Непосредственное воплощение выбранной стратегии
3 Завершающий анализ	В) Сбор данных о рынке, потребностях и предпочтениях аудитории
4 Стратегическое планирование	Г) Постановка целей, определение стратегии и тактик воздействия
5 Заказ проекта	

№ 2 Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

Компания планирует запустить новую линейку экологически чистых товаров. Разработайте основную идею коммуникационной кампании, подчеркивающую экологичность продукта.

№ 3 Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

Перед вами задача разработать PR-стратегию для выхода небольшой IT-компании на международный рынок. Какие три главных шага необходимы для начала такой кампании?

№ 4 Прочитайте текст и установите соответствие

1 Медийные каналы	А) Встречи с клиентами, выставки, презентации
2 Онлайн-каналы	Б) E-mail рассылки, SMS-сообщения
3 Прямой маркетинг	В) Газеты, журналы, телевидение, радио
4 Event-коммуникации	Г) Социальные сети, мессенджеры, блоги
5 Вербальная коммуникация	

№ 5 Прочитайте текст и установите последовательность

Расположите этапы планирования коммуникационной кампании в правильной последовательности:

А) Определение целей и задач

Б) Исследование рынка и целевой аудитории

В) Разработка креативной концепции и формата подачи информации

Г) Реализация и контроль выполнения

№ 6 Прочитайте текст и установите последовательность

Определи правильную последовательность шагов разработки стратегически успешного рекламного послания:

А) Анализ потребностей и предпочтений целевой аудитории

Б) Написание слогана и оформление визуальной части рекламы

В) Согласование концепции с руководством компании



- Г) Выбор каналов трансляции рекламных сообщений
- № 7 Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа
- Какой этап коммуникационной кампании направлен на выработку стратегии и определения целевой аудитории?
- А) Реализация проекта
- Б) Предварительное исследование и анализ ситуации
- В) Постановка целей и задач
- Г) Завершающий анализ эффективности
- № 8 Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа
- Как называется тип рекламной кампании, направленный на увеличение узнаваемости бренда и укрепление имиджа компании?
- А) Продуктовая кампания
- Б) Позиционирующая кампания
- В) Кампания стимулирования сбыта
- Г) Имиджевая кампания
- № 9 Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа
- Какой канал коммуникации используется преимущественно для передачи официальной информации и новостей компании широкой аудитории?
- А) Реклама в печатных изданиях
- Б) Прямая почтовая рассылка
- В) Веб-сайт и соцсети компании
- Г) Наружная реклама
- № 10 Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов
- Какие каналы коммуникации лучше всего подходят для оперативного информирования большой аудитории о запуске нового продукта?
- А) Почтовая рассылка писем клиентам
- Б) Массированная телевизионная реклама
- В) Баннеры и рекламные щиты вдоль городских магистралей
- Г) Онлайн-трансляции презентаций в социальных сетях
- № 11 Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов
- Какие факторы влияют на успешность проведения коммуникационных кампаний?
- А) Четко сформулированные цели и задачи
- Б) Качество предлагаемого товара или услуги
- В) Бюджет кампании и выбранные каналы распространения информации
- Г) Высокая конкуренция в отрасли
- № 12 Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов
- Какие характеристики делают стратегию эффективной для успешной коммуникационной

кампании?

- А) Гибкость и адаптивность к изменениям рыночной среды
- Б) Отсутствие чёткого плана действий и импровизация
- В) Соответствие миссии и ценностям компании
- Г) Широкий охват аудитории без учета особенностей сегментов рынка