

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ
ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(Финансовый университет)**

**Владикавказский филиал Финуниверситета
Кафедра «Математика и информатика»**

Утверждаю
Директор Владикавказского
филиала Финуниверситета

Т.А. Хубаев
« 30 » июня 2023 г.

Волик М.В.

Маркетинг информационных технологий

Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и
промежуточной аттестации студентов, обучающихся по
направлению подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика,
образовательная программа «Цифровая трансформация управления
бизнесом», профиль «ИТ-менеджмент в бизнесе»

*Одобрено заседанием кафедры «Математика и информатика»
(протокол № 12 от 25 мая 2023 г.)*

Владикавказ 2023

Содержание

1.Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине.....	3
2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	3
3. Оценочный лист результатов обучения к дисциплине	5
4. Контрольные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний	5

1.Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами и достижения компетенции
ПКП-2	Способность формировать требования для проектов по созданию продуктов ИТ-предпринимательства	1. Выявляет ключевые требования к продуктам ИТ-предпринимательства.	Знать: инструментарий изменения бизнес-модели предприятия; сущность трансформации бизнеса Уметь: обосновывать выбор аппаратного и программного обеспечения для решения поставленных задач
		2. Консультирует по вопросу разработки и продвижения стартапов в ИТ и других результатов деятельности в сфере ИТ-предпринимательства.	Знать: особенности ИТ-ландшафта предприятия; сущность трансформации бизнеса Уметь: использовать в работе прикладное ПО и сетевые технологии

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Уровень сформированности компетенций			
«Минимальный уровень не достигнут»	«Минимальный уровень»	«Средний уровень»	«Высокий уровень»
Компетенции не сформированы.	Компетенции сформированы.	Компетенции сформированы.	Компетенции сформированы.
– Знания отсутствуют, умения и навыки не сформированы.	– Сформированы базовые структуры знаний. – Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер.	– Знания обширные, системные. – Умения носят репродуктивный характер, применяются к решению типовых заданий.	– Знания твердые, аргументированные, всесторонние. – Умения успешно применяются к решению как типовых, так и

	– Демонстрируется низкий уровень самостоятельности практического навыка.	– Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка.	нестандартных творческих заданий. – Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка
Описание критериев оценивания			
Обучающийся демонстрирует:	Обучающийся демонстрирует:	Обучающийся демонстрирует:	Обучающийся демонстрирует:
– существенные пробелы в знаниях учебного материала; – допускаются принципиальные ошибки при ответе на основные вопросы билета, отсутствует знание и понимание основных понятий и категорий; – непонимание сущности дополнительных вопросов в рамках заданий билета; – отсутствие умения выполнять практические задания, предусмотренные программой дисциплины; – отсутствие готовности (способности) к дискуссии и низкую степень контактности.	– знания теоретического материала; – неполные ответы на основные вопросы, ошибки в ответе, недостаточное понимание сущности излагаемых вопросов; – неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы; – недостаточное владение литературой, рекомендованной программой дисциплины; – умение без грубых ошибок решать практические задания, которые следует выполнить.	– знание и понимание основных вопросов контролируемого объема программного материала; – твердые знания теоретического материала. – способность устанавливать и объяснять связь практики и теории, выявлять противоречия, проблемы и тенденции развития; – правильные и конкретные, без грубых ошибок, ответы на поставленные вопросы; – умение решать практические задания, которые следует выполнить; – владение основной литературой, рекомендованной программой дисциплины; – наличие собственной обоснованной	– глубокие, всесторонние и аргументированные знания программного материала; – полное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, точное знание основных понятий в рамках обсуждаемых заданий; – способность устанавливать и объяснять связь практики и теории; – логически последовательные, содержательные, конкретные и исчерпывающие ответы на все задания билета, а также дополнительные вопросы экзаменатора; – умение решать практические задания; – свободное использование в ответах на вопросы

		позиции по обсуждаемым вопросам. – возможны незначительные оговорки и неточности в раскрытии отдельных положений вопросов билета, присутствует неуверенность в ответах на вопросы	материалов рекомендованной основной и дополнительной литературы.
Оценка «неудовлетворитель- но» / «не зачтено»	Оценка «удовлетворительн- о» / «зачтено»	Оценка «хорошо» / «зачтено»	Оценка «отлично» / «зачтено»

3. Оценочный лист результатов обучения к дисциплине

Примерные виды работ обучающегося, формирующие текущий контроль по дисциплине

№ п/п	Вид учебной деятельности	Баллы	Максимум за семестр (модуль)
1.	Ведение конспекта лекции	0,15	3
2.	Активное вовлечение в интерактивный процесс	0,1	5
3.	Реферативный / аналитический обзор дополнительного материала по теме	0,5	5
4.	Презентация по заданной теме (разделу)	0,3	3
5.	Выполнение практических и самостоятельных работ	0,5	19
6.	Выполнение вида текущего контроля	5	5
	Всего за семестр (модуль)		40

Критерии балльной оценки включают качество подготовки обучающихся к семинарским занятиям, выполнения различных видов самостоятельной работы (при этом результаты регулярно проводимого экспресс-контроля успеваемости обучающихся должны составлять не менее 50% балльной оценки), а также посещение аудиторных занятий (не более 15% балльной оценки).

При подведении итогов текущего контроля успеваемости в середине семестра его результаты в 20-балльной оценке вносятся в ведомости текущего

контроля успеваемости и использованием ТЭКУ (в филиалах – в ведомости текущего контроля успеваемости) и на соответствующей странице предметно-группового журнала преподавателям, ведущим аудиторные занятия.

Обучающийся, получивший от 7 до 20 баллов, считается аттестованным, получивший от 0 до 6 баллов – не аттестованным.

Результаты текущего контроля успеваемости за вторую половину семестра / в модуле преподаватели, ведущие аудиторные занятия, сообщают обучающимся на последнем занятии и вносят в ведомости (в колонку «баллы, работа в семестре») в день проведения зачета/экзамена.

Итоговая сумма баллов, полученная обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в семестре/модуле и промежуточной аттестации, преобразуется в пятибалльную систему оценок.

Порядок перевода 100-балльной оценки в пятибалльную

100-балльная система	5-балльная система
86-100	отлично
70-85	хорошо
50-69	удовлетворительно
менее 50	неудовлетворительно
50-100	зачтено
менее 50	не зачтено

**4. Контрольные материалы, необходимые для оценки индикаторов
достижения компетенций, умений и знаний**

Текущий контроль:

Тема 1. Маркетинг информационных технологий. (ПКП-4 (1,2), ПКН-6 (1,2,3), ПКН-8 (1))

Вопросы для обсуждения:

Понятие маркетинга. Революция коммуникаций. Интегрированные маркетинговые коммуникации.

Тема 2. ИТ-продукт и ИТ-услуга. (ПКП-4 (1,2), ПКН-6 (1,2,3), ПКН-8 (1))

Вопросы для обсуждения:

Поставщики и потребители информационных продуктов и услуг.

Тема 3. Рынки ИТ и ИС. (ПКП-4 (1,2), ПКН-6 (1,2,3), ПКН-8 (1))

Вопросы для обсуждения:

Показатели оценки потенциала рынка TAM, SAM, SOM. Анализ конкурентов.

Тема 4. Исследование запросов потребителей. (ПКП-4 (1,2), ПКН-6 (1,2,3), ПКН-8 (1))

Вопросы для обсуждения:

Инструменты исследования потребителей. Сегментация целевого потребителя

Тема 5. Ценностное предложение. (ПКП-4 (1,2), ПКН-6 (1,2,3), ПКН-8 (1))

Вопросы для обсуждения:

Структура ценностного предложения. Канва бизнес-модели и канва ценности.

Тема 6. Продвижение в среде Интернет. (ПКП-4 (1,2), ПКН-6 (1,2,3), ПКН-8 (1))

Вопросы для обсуждения:

Партизанский маркетинг. Поведенческий маркетинг. Событийный маркетинг. Нейромаркетинг. Social Media Marketing. Директ-маркетинг и НЛП. Email-маркетинг.

Тема 7. Мониторинг эффективности маркетинговых каналов. (ПКП-4 (1,2), ПКН-6 (1,2,3), ПКН-8 (1))

Вопросы для обсуждения:

Мониторинг эффективности маркетинговых каналов.

Перечень ситуационных заданий по темам (ПКП-4 (1,2), ПКН-6 (1,2,3), ПКН-8 (1))

1. Появление у бизнес-заказчика задачи на разработку аналитического приложения, работающего на основе проектируемого хранилища данных, привет к модернизации ИТ-инфраструктуры. Укажите сферы изменения.
2. Проанализировав текущие информационные потоки организации и их поддержку, а также целевые установки организации, обосновать предложения по внедрению новых ИТ и последующему изменению элементов бизнес-модели
3. Определить основных конкурентов, заполнив фреймворк “Direct and Indirect competitors” от Intercom. Заполнить таблицу сравнения конкурентов. Заполнить канвас 4 forces of progress («Силы прогрессы»).
4. Заполнить Фреймворк Job stories для анализа конкурентов от Intercom. Постройте CJM. Изучите сайт с точки зрения его удобства для пользователя. Найдите возможности его улучшения.
5. Провести серию интервью и выполнить полевые исследования. Выявить и описать Персоны. Постройте карты эмпатии и модель Персоны для каждой выделенной группы пользователей.
6. «Сервис онлайн-агрегатор услуг цветочных магазинов и флористов со всех регионов России. Пользователь может изучить каталог для города, где находится получатель букета, и заказать его с доставкой у местных флористов напрямую на платформе». Составьте ценностное предложение и бизнес-модель. Разработайте стратегию продвижения.
7. Определение семантическое ядро для определенного сайта. Необходимо составить ключевые слова для семантического ядра и объяснить по каким критериям оценивался сайт для построения семантического ядра.
8. Предложить выбор маркетинговых мероприятий для продвижения ИТ- услуги (ИТ-продукта). Необходимо подготовить два варианта маркетинговых мероприятий для продвижения предложенной ИТ-услуги (ИТ-продукта) компании. Обосновать экономические затраты. Сформулировать выгоды, получаемые ИТ-компанией при выборе каждого из вариантов.

9. Подготовить расширенный анализ сайта. Выбрать сайт. Зайти на один из веб-сервисов для анализа сайта. Рассчитать результаты. Расшифровать показатели подробно. Выработать рекомендации для улучшения сайта.

**Примерный перечень заданий контрольной работы (ПКП-4 (1,2),
ПKN-6 (1,2,3), ПKN-8 (1))**

1. Выделить целевую аудиторию. Создать профиль потенциального потребителя, составить карту эмпатии. Построить пользовательский путь. Определить эффективные каналы продвижения для выделенного потребительского сегмента.

2. Запуск кампании в социальных сетях для выбранного объекта продвижения. Определить аудиторию (мультитаргетинг). Определить тип (мотивы для вступления: получение информации, общение, бонусы), формат (страница или группа) и позиционирование сообщества (по бренду, интересам, ассортименту). Запустить кампанию в социальной сети. Брендировать (название, логотип, обложка, аватар, информация, микроблог) и продвигать сообщество (конвертация базы, виджеты, таргетированная реклама, анонсы в выбранных популярных сообществах, офферами, Sponsored Stories, Promoted Post, локации, трансляция, шаблон). Создать контент. Определить систему метрик.

3. Создание рекламной кампании в Яндекс Директ и Google Adwords. Подбор ключевых слов в сервисах Яндекс (Wordstat, Яндекс.Директ). Составить ценностное предложение. Настройка рекламного объявления в Яндекс.

Промежуточный контроль

**Перечень вопросов для подготовки к зачёту (ПКП-4 (1,2), ПKN-6 (1,2,3),
ПKN-8 (1))**

1. Анализ активности пользователя. Customer discovery.
2. Комплект маркетинговых материалов и способы продвижения информации в Интернете.

3. Поисковый маркетинг и SEO.
4. Виртуальная реклама.
5. Оценка потенциала рынка.
6. Дизайн-мышление и JTBD – особенности подходов и применения в маркетинге ИТ.
7. Ценностное предложение, особенности создания.
8. Маркетинговые каналы распространения информации.
9. Методы и технологии проведения маркетинговых исследований в сети интернет.
10. Методики и инструменты измерения в Интернет.
11. Анализ эффективности маркетинга и рекламы в Интернет.
12. Этапы построения бизнес-модели.
13. A/B тестирование. Особенности проведения.
14. Основные метрики Unit-экономики.
15. Тестирование каналов продвижения Интернет-проекта.
16. Способы привлечения клиентов Интернет-проекта.
17. Способы удержания клиентов Интернет-проекта.
18. Выбор и обоснование модели монетизации продукта.
19. Техники проведения исследования пользовательского опыта.
20. Инструменты дизайн-мышления.
21. Продуктовое мышление.
22. Метрики юнит-экономики.
23. Воронка продаж.
24. Настройка и ведение рекламной кампании в сети Интернет.
25. Инструменты Platform Innovation Kit