

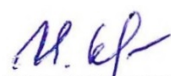
Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
**«Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Финансовый университет)**

Уральский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Уральского филиала
Финуниверситета



И.А.Кравченко

«28» января 2026 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)
по специальности 42.02.01 Реклама**

**ПМ.03 Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде
Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий**

Челябинск – 2026 г.

Фонд оценочных средств для проведения производственной практики (по профилю специальности) разработан на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 42.02.01 Реклама

Составитель: Угрюмова Наталья Викторовна, к.э.н., преподаватель

Фонд оценочных средств для проведения производственной практики (по профилю специальности) рассмотрен и рекомендован на заседании предметно-цикловой комиссии профессиональных дисциплин

Протокол от «27» января 2026 г. № 6

Председатель
предметно-цикловой комиссии
профессиональных дисциплин



Н.В. Угрюмова

1. Паспорт фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств предназначен для контроля и оценки образовательных достижений студентов по ПМ.03 Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий.

Фонд оценочных средств разработан на основании рабочей программы производственной практики ПМ.03 Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий.

Результаты обучения (знания, умения)	Общие и профессиональные компетенции	Наименование оценочного средства	
		Текущая аттестация	Промежуточная аттестация
1	2	3	4
<p>Знать:</p> <p>производить качественные аналитические исследования целевой аудитории и потребителей;</p> <p>анализировать каналы коммуникации в соответствии характеристикам аудитории;</p> <p>доводить информацию заказчика до целевой аудитории;</p> <p>использовать приемы привлечения аудитории при проведении исследований;</p> <p>использовать приемы управления аудиторией и ее вниманием при проведении исследований;</p> <p>уметь завоевывать доверие и внимание аудитории при проведении исследований, привлекать и мотивировать ее участие в исследовании;</p> <p>производить качественные аналитические исследования рынка;</p> <p>производить качественные аналитические исследования конкурентной среды;</p> <p>уметь организовывать и уверенно проводить маркетинговые исследования, определять их задачи;</p> <p>преобразовывать требования заказчика в бриф.</p>	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	Перечень заданий учебной практики	Дифференцированный зачет, в форме представления результатов обучения в рамках пройденной обучающимся практики (защита отчета)
<p>Уметь:</p> <p>способы анализа рынка, целевой аудитории и конкурентной среды;</p> <p>аудиторию различных средств рекламы;</p> <p>формы и методы работы с аудиторией, мотивации труда;</p> <p>технологии воздействия на аудиторию при проведении маркетингового исследования;</p>	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	Перечень заданий учебной практики	

<p>методы и технологии изучения рынка, его потенциала и тенденций развития;</p> <p>отраслевую терминологию;</p> <p>методики и инструменты для проведения маркетингового исследования;</p> <p>структуру и алгоритм проведения исследований и требования к ним;</p> <p>основы маркетинга;</p> <p>принципы выбора каналов коммуникации;</p> <p>виды и инструменты маркетинговых коммуникаций;</p> <p>важность учета пожеланий заказчика при разработке при планировании коммуникационных каналов и разработке творческих стратегий;</p> <p>важность учета пожеланий заказчика при разработке рекламных носителей.</p>			
--	--	--	--

Примечание:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК 3.1. Разрабатывать стратегии продвижения бренда в сети Интернет.

ПК 3.2. Разрабатывать рекламные кампании бренда в сети Интернет.

ПК 3.3. Проводить рекламную кампанию инструментами поисковой оптимизации, контекстно-медийной рекламы и маркетинга в социальных сетях.

Перечень заданий производственной практики

1. Проанализируйте целевую аудиторию бренда (на примере организации — базы практики) для продвижения в социальных сетях. Составьте портрет типичного подписчика (пол, возраст, интересы, боли).
2. Проведите краткий SWOT-анализ для сайта компании (или сообщества в соцсети).
3. Составьте список ключевых слов (семантическое ядро) для поискового продвижения (SEO) статьи о новом продукте компании.
4. Проведите анализ активности конкурента в Telegram (или другой соцсети). Оцените частоту постов, вовлеченность (ER) и тематику контента.
5. Изучите статистику сообщества организации и определите лучший день и время для публикации постов.
6. Напишите продающий текст-анонс для Telegram-канала о выходе новой услуги компании (до 150 символов).
7. Разработайте контент-план для социальной сети (VK/Telegram) организации на 3 дня вперед.
8. Составьте список из 5 актуальных инфоповодов для блога компании на следующую неделю.
9. Напишите два варианта заголовка для одной и той же статьи (информационный и кликбейтный).
10. Составьте сценарий для короткого вертикального видео (Reels/Short/Clips) длительностью до 30 секунд о продукте бренда.
11. Выберите наиболее подходящий канал продвижения (VK, Telegram, Яндекс.Дзен, email) для запуска нового дорогого B2B-продукта.
12. Сформулируйте оффер (уникальное торговое предложение) для таргетированной рекламы, ориентированной на мам в декрете.
13. Опишите портрет подписчика, которого можно привлечь с помощью посева рекламы в паблике "Вкусные рецепты".
14. Составьте простое техническое задание (ТЗ) для дизайнера на создание баннера для умной ленты ВКонтакте.
15. Рассчитайте бюджет на тестовый запуск таргета в VK на 3 дня с бюджетом 500 руб./день.
16. Составьте приветственное сообщение для нового подписчика в сообществе (автоответчик или первый пост).
17. Придумайте название для конкурса или розыгрыша призов в соцсетях, чтобы повысить активность аудитории.
18. Опишите алгоритм действий для отработки негативного комментария под постом компании.

19. Сформулируйте вопросы для короткого опроса (poll) в Telegram Stories, чтобы узнать предпочтения подписчиков о новом продукте.
20. Напишите аргументированный ответ пользователю под постом, который спрашивает: "Почему так дорого?".
21. Проверьте главную страницу сайта компании на наличие всех необходимых элементов (шапка, контакты, СТА, соцсети).
22. Настройте (или опишите настройки) таргетинга в рекламном кабинете ВК: выберите пол, возраст, интересы "Путешествия" и "Автомобили".
23. Сохраните ссылку на последний отчет по рекламной кампании в личном кабинете и опишите основной показатель (CTR), который там указан.
24. Составьте краткий отчет о проделанной работе за день по практике (в формате "Задача - Результат").
25. Предложите идею для email-рассылки, которая поможет "прогреть" старую базу подписчиков, которые давно не покупали.

Ключи к оцениванию

№ задания	Верный ответ	Критерии	Тип заданий	Уровень сложности	Код компетенции	Время выполнения задания
1	ЦА сегментирована по социально-демографическим и поведенческим признакам.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
2	Определены Сильные стороны, Слабые стороны, Возможности и Угрозы.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
3	Список минимум из 10-15 релевантных ключевых слов и фраз.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
4	Описание стратегии конкурента, выявление успешных форматов постов и частотности, расчет примерного уровня	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин

	вовлеченности.					
5	Выбранные дата и время, аргументированные пиками активности подписчиков.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
6	Короткий, цепляющий текст с призывом к действию (СТА), содержащий ключевую выгоду для клиента.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
7	Таблица с датами, форматами постов, темами и краткими описаниями.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
8	Перечень событий, новостей отрасли или внутренних событий компании, которые могут быть интересны подписчикам.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
9	"Как выбрать хостинг для сайта: инструкция для новичков"	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
10	Текст сценария с разбивкой по секундам, описанием кадров и текстом, который говорит автор.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	базовый	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
11	Telegram или Email-рассылка (каналы с экспертной репутацией и возможностью личного контакта), с кратким обоснованием.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	повышенный	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
12	Фраза,	1 – полное	Задание	повышенный	ОК 01–09	3-5 мин

	совмещающая выгоду, целевую аудиторию и призыв к действию.	правильное соответствие 0 – остальные случаи	открытого типа с ответом	ый	ПК 3.1–3.3	
13	Преимуществом женщины 25-45 лет, интересующиеся кулинарией, домоводством, семьей, вероятно, с уровнем дохода средним.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	повышенный	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
14	Пункты: Формат, размер, текст на баннере, логотип, цветовое решение, пример референса.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	повышенный	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
15	Итоговая сумма: 1500 рублей (без учета комиссии). Краткое описание, что ожидаем получить (охват/клики).	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	повышенный	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
16	Текст, который приветствует, кратко рассказывает о пользе сообщества и предлагает первое действие .	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
17	Название должно быть ярким и отражать суть.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
18	1. Не удалять. 2. Ответить публично, извиниться, предложить решение. 3. Перевести диалог в личные сообщения для	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин

	деталей.					
19	2-3 закрытых вопроса с вариантами ответов (напр., "Какой цвет вам нравится? А) Красный Б) Синий").	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
20	Ответ, переводящий фокус с цены на ценность (качество материалов, гарантия, уникальность, сервис).	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
21	Чек-лист с пометками: что присутствует, а чего не хватает для удобства пользователя (юзабилити).	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
22	Скриншот или подробное описание выставленных параметров в соответствующем блоке настроек.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
23	Ссылка (или путь к файлу) и определение: $CTR = (\text{Количество кликов} / \text{Количество показов}) * 100\%$.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
24	Список из 3-5 задач с конкретными результатами.	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин
25	Тема письма: "Мы по вам соскучились! Дарим персональную скидку 15% на следующую покупку".	1 – полное правильное соответствие 0 – остальные случаи	Задание открытого типа с ответом	высокий	ОК 01–09 ПК 3.1–3.3	3-5 мин