

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ПРИЕМ 2019 г.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ очная

Основы маркетинга в инновационной сфере
--

Направление подготовки/ специальность	27.03.05 Инноватика		
Образовательная программа (направленность (профиль))	Предпринимательство в инновационной деятельности		
Специализация	Предпринимательство в инновационной деятельности		
Уровень образования	высшее образование - бакалавриат		
Курс	3	семестр	6
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)	3		

Директор ШИП
Руководитель ООП
Преподаватель

	Осадченко А.А.
	Корниенко А.А.
	Селевич О.С.

2020 г.

1. Роль дисциплины «Основы маркетинга в инновационной сфере» в формировании компетенций выпускника:

Элемент образовательной программы (дисциплина, практика, ГИА)	Семестр	Код компетенции	Наименование компетенции	Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенций)	
				Код	Наименование
Основы маркетинга в инновационной сфере	6	ДПК (У)-1	Способность к экономическому планированию деятельности структурного подразделения промышленной организации, которое направлена на организацию рациональных бизнес-процессов в соответствии с потребностями рынка, обеспечение участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований	ДПК(У)-1.B1	Владение опытом исследований рынка
				ДПК(У)-1.У1	Умение выявлять потребности рынка
				ДПК(У)-1.У2	Умение проводить маркетинговые исследования
				ДПК(У)-1.31	Знание методов оценки рынка
				ДПК(У)-1.32	Знание методологии проведения маркетинговых исследований

2. Показатели и методы оценивания

Планируемые результаты обучения по дисциплине		Код контролируемой компетенции	Наименование раздела дисциплины	Методы оценивания (оценочные мероприятия)
Код	Наименование			
РД-1	Умение выполнять анализ рынка на основе собранных вторичных информационных источников	ДПК(У)-1.B1 ДПК(У)-1.У2 ДПК(У)-1.31	Раздел 1. Анализ рынка	Защита отчета по совокупности практических работ
РД-2	Умение выполнять анализ потребителей на основе методов customer development	ДПК(У)-1.B1 ДПК(У)-1.У1 ДПК(У)-1.32	Раздел 2. Анализ потребителей	Защита отчета по совокупности практических работ
РД-3	Умение выполнять анализ конкурентов	ДПК(У)-1.B1 ДПК(У)-1.У2 ДПК(У)-1.32	Раздел 3. Конкурентный анализ	Защита отчета по совокупности практических работ
РД-4	Навык работы в команде для продвижения инновационного продукта	ДПК(У)-1.B1 ДПК(У)-1.31	Раздел 4. Формирование маркетинговой стратегии на основе результатов исследования	Защита отчета по совокупности практических работ

3. Шкала оценивания

Порядок организации оценивания результатов обучения в университете регламентируется отдельным локальным нормативным актом – «Система оценивания результатов обучения в Томском политехническом университете (Система оценивания)» (в действующей редакции). Используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов обучения. Итоговая оценка (традиционная и литерная) по видам

учебной деятельности (изучение дисциплин, УИРС, НИРС, курсовое проектирование, практики) определяется суммой баллов по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации (итоговая рейтинговая оценка - максимум 100 баллов).

Распределение основных и дополнительных баллов за оценочные мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации устанавливается календарным рейтинг-планом дисциплины.

Рекомендуемая шкала для отдельных оценочных мероприятий входного и текущего контроля

% выполнения задания	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% - 89%	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% - 69%	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
0% - 54%	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

Шкала для оценочных мероприятий экзамена

% выполнения заданий экзамена	Экзамен, балл	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	18 ÷ 20	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% - 89%	14 ÷ 17	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% - 69%	11 ÷ 13	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
0% - 54%	0 ÷ 10	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

4. Перечень типовых заданий

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
1.	Защита отчета по практической работе	1. Выполнить анализ емкости и потенциала рынка (РАМ, ТАМ, САМ, СОМ) по своему бизнес-кейсу 2. Выполнить анализ тенденций развития рынка и PESTLE-анализ по своему бизнес-кейсу 3. Выполнить анализ привлекательности рынка (Метод М.Портера) по своему бизнес-кейсу 4. Выполнить типажирование потребителей. Изучить мотивы и критерии выбора. Представить инструмент «Кодовый замок» по своему бизнес-кейсу

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		5. Выполнить таргетинг и выбор целевой аудитории по своему бизнес-кейсу. Изучить требования к целевой аудитории. Представить инструмент «Персонафикация» по своему бизнес-кейсу 6. Разработать позиционирование (карта, пирамида, тестирование идеи). Представить модель SMP (Single Minded Proposition) по своему бизнес-кейсу 7. Определить факторы конкурентоспособности и веса их значимости. Декомпонировать факторы конкурентоспособности, выполнить анализ субфакторов по своему бизнес-кейсу 8. Сделать расчет показателей «рыночная позиция игрока», индекса конкурентоспособности предприятия по своему бизнес-кейсу 9. Визуализировать результаты конкурентного анализа. Выполнить SNW-анализ по своему бизнес-кейсу 10. Маркетинговые метрики. Рассчитать информированность / вовлеченность по своему бизнес-кейсу 11. Маркетинговые метрики. Рассчитать удовлетворенность / лояльность по своему бизнес-кейсу 12. Рассчитать маркетинговые затраты. Рассчитать эффективность маркетинговых мероприятий по своему бизнес-кейсу
1.	Экзамен	Вопросы на экзамен: 1. Роль маркетинга в реализации инновационных проектов. 2. Маркетинговый анализ. Методология и методы маркетинговых исследований. 3. Виды и типы информации. Методы сбора информации, источники информации. 4. Методы сбора информации о потребителях. Опрос, интервьюирование, фокус-группа, панель. Холл- и хоум-тесты. 5. Методика и этапы конкурентного анализа, инструменты конкурентной диагностики. 6. Сбор и обработка информации о конкурентной среде. 7. Конкурентная разведка и бенчмаркинг. 8. Законодательство, регулирующее конкурентные отношения в России и за рубежом. 9. Типология участников конкурентной борьбы на основе определения силы их позиции. 10. Организация эффективного выполнения функций по конкурентному анализу и конкурентной разведке на предприятии. 11. Основные конкурентные стратегии и стратегии конкурентной борьбы. 12. Общая маркетинговая стратегия. 13. Стратегии комплекса маркетинга. 14. Разработка маркетингового плана: основы маркетингового планирования, виды планов, способы составления. 15. Этапы и составляющие маркетингового плана. 16. Маркетинговый контроль, маркетинговый аудит.

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
		17. Расчет маркетинговых затрат. 18. Расчет эффективности маркетинговых мероприятий.

5. Методические указания по процедуре оценивания

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания
1.	Посещение занятий (П) – 24 шт	Посещение занятий (лекций, практик, лабораторных работ) оценивается в 1 балл. Общее количество аудиторных занятий (лекции, практики) – 24 шт (48 часов), общее число баллов, которое может получить студент (за исключением контрольных мероприятий) – 24 балла.
2.	Выполнение отчета по практической работе (ОПр) – 10 шт	Практические работы выполняются в соответствии с рейтинг-планом. Студенты объединены в рабочие группы, каждая из которых выполняет сквозной бизнес-кейс. Все работы выполняются на основе собственных бизнес-идей. Отчеты по практическим работам выполняются в рамках самостоятельной работы. Выполнение каждой практической работы в срок оценивается в 4 балла, общее число практических работ 10 шт (24 часа), общее количество баллов за данный вид работ в рамках СРС – 40 баллов
3.	Защита отчета по практической работе (4 шт) (ЗОПр)	Защита происходит устно, публично, с презентацией результатов этапа на конференц-неделях. Критерии оценивания одной защиты: • 1 балл Работа выполнена в полном объеме • 1 балл Работа выполнена корректно с рыночной точки зрения • 1 балл Работа оформлена в виде презентации • 1 балл Работа доложена участниками рабочей группы Суммарно за защиту каждой лабораторной работы каждый член рабочей группы получает 0-4 баллов. Всего в течение семестра каждый член рабочей группы может получить за выполнение этого мероприятия до 16 баллов
4.	Экзамен (Э)	В рамках изучаемых разделов дисциплины осуществляется текущее оценивание степени освоения студентами изученного материала. Проверка освоения лекционного материала проводится путем опросов после изучения темы. Проверка освоения материала практических занятий проводится по результатам выполнения лабораторных и практических работ. Допуск по итогу текущего контроля рассчитывается на основе суммы баллов, набранных за все виды оценочных мероприятий. Для допуска к экзамену студенту необходимо набрать 55 баллов и более по всем видам запланированных оценочных мероприятий. Экзамен проходит по билетам. Билет содержит 2 теоретических вопроса. Полный устный ответ на каждый вопрос дает максимум 10 баллов. При наличии ошибок, недочетов, упущений в

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания				
		вопросе число баллов снижается вплоть до 5 баллов. Минимальное допустимое число баллов для того, чтобы процедура экзамена состоялась, составляет 11 баллов. Критерии оценивания экзамена:				
		Критерий	6 - 10 баллов	5 – 1 баллов	0 баллов	Итого
		Ответ на экзаменационный вопрос в билете	Правильный ответ на вопрос	Частично правильный ответ на вопрос	Не правильный ответ на вопрос	20 баллов
		Максимальный балл за экзамен 20 баллов.				