

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна  
Должность: Проректор по учебно-методической работе  
Дата подписания: 29.12.2025 10:10:31  
Уникальный программный ключ:  
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Заведующий кафедрой



**И.М. Рвачёва**

(подпись)

**«25» февраля 2025 г.**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

по учебной дисциплине

**Б.1.В.10 «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ»**

**38.04.07 Товароведение**

**(Магистерская программа: Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая  
деятельность)**

Разработчик:

к.э.н., доцент



**Рвачёва И.М.**

**ОМ рассмотрены и утверждены на заседании кафедры  
от «25» февраля 2025 г., протокол № 16**

**Донецк 2025 г**

Паспорт  
оценочных материалов по учебной дисциплине  
«Стратегический маркетинг»

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в  
результате освоения учебной дисциплины (модуля) или практики

| №<br>п/п | Код контролируемой компетенции | Формулировка контролируемой компетенции   | Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля), практики*  | Этапы формирования (семестр изучения) |         |
|----------|--------------------------------|---|---|---------------------------------------|---------|
|          |                                |   |   | очное                                 | заочное |
| 1        | УК-2                           | Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла   | Тема 1. Сущность, роль и задачи стратегического маркетинга<br>Тема 2. Стратегии сегментирования и выбора целевого рынка<br>Тема 3. Маркетинговые стратегии дифференциации и позиционирования стратегического маркетинга<br>Тема 4. Потребительская ценность товара как ключевой фактор стратегического Маркетинга | 1                                     | 2       |
|          | ПК-2                           | Способен осуществлять идентификацию и экспертизу товаров, выявлять недоброкачественную, фальсифицированную, контрафактную продукцию на всех этапах товародвижения | Тема 5. Методологический инструментальный Маркетингового анализа стратегических позиций предприятия<br>Тема 6. Маркетинговые конкурентные стратегии.<br>Тема 7. Основы формирования ценовой стратегии предприятия.<br>Тема 9. Оценка эффективности и выбор оптимальной стратегии маркетинга                       | 1                                     | 2       |

**Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал  
оценивания**

Таблица 3.1 – Показатели оценивания компетенций

| №<br>п/п | Код<br>контролируемой<br>компетенции   | Код и наименование<br>индикатора достижения<br>компетенции   | Контролируемые разделы<br>(темы) учебной<br>дисциплины  | Наименование<br>оценочного<br>материала |
|----------|--|--|---|---|
| 1        | УК-2Способен<br>управлять<br>проектом на всех<br>этапах его<br>жизненного<br>цикла | ИДК-1 <sub>УК-2</sub> .<br>Разрабатывает<br>концепцию проекта в<br>рамках обозначенной<br>проблемы,<br>формулируя цель,<br>задачи, актуальность,<br>значимость (научную,<br>практическую,<br>методическую и иную<br>в зависимости от типа<br>проекта), ожидаемые<br>результаты и<br>возможные сферы их<br>применения | Тема 1. Сущность, роль и<br>задачи стратегического<br>маркетинга<br>Тема 2. Стратегии<br>сегментирования и<br>выбора целевого рынка | Тест<br>Опрос                           |
|          |  | ИДК-2 <sub>УК-2</sub> . Формирует<br>план-график<br>реализации проекта;<br>организует и<br>координирует работу<br>участников проекта,<br>обеспечивает работу<br>необходимыми<br>ресурсами  | Тема 3. Маркетинговые<br>стратегии<br>дифференциации и<br>позиционирования<br>стратегического<br>маркетинга                         | Тест<br>Доклад                          |
|          |  | ИДК-3 <sub>УК-2</sub> .<br>Представляет<br>результаты проекта<br>(или отдельных его<br>этапов) в различных<br>формах и предлагает<br>возможные пути<br>(алгоритмы) внедрения<br>в практику результатов<br>проекта (или<br>осуществляет его<br>внедрение)   | Тема 4. Потребительская<br>ценность товара как<br>ключевой фактор<br>стратегического<br>маркетинга                                  | Тест, кейс-<br>задача                   |

|   |  |  |   |                      |
|---|--|--|---|----------------------|
| 2 | ПК-2. Способен организовать работу коллектива и осуществлять управление процессами различных сфер деятельности | ИДК-1пк-2 Знает процессы организации работ коллектива                              | Тема 3. Маркетинговые стратегии дифференциации и позиционирования<br>Тема 5. Методологический инструментарий маркетингового анализа стратегических позиций предприятия<br>Тема 8. Стратегические решения относительно системы сбыта | Тест,<br>Кейс задачи |
| 3 | ПК-2. Способен организовать работу коллектива и осуществлять управление процессами различных сфер деятельности | ИДК-2пк-2 Умеет управлять процессами на разных этапах                              | Тема 2. Стратегии сегментирования и выбора целевого рынка<br>Тема 5. Методологический инструментарий маркетингового анализа стратегических позиций предприятия  | Тест<br>Доклад       |
|   |  | ИДК-3пк-2 Владеет навыками принятия решений в рамках действующего законодательства | Тема 6. Маркетинговые конкурентные стратегии.<br>Тема 7. Основы формирования ценовой стратегии предприятия.<br>Тема 9. Оценка эффективности и выбор оптимальной стратегии маркетинга  | Тест,<br>опрос       |

Таблица 2.2 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу  
«Тест»

| Шкала оценивания<br>(интервал баллов) | Критерий оценивания                       |
|---------------------------------------|---|
| 8-10                                  | Даны правильные ответы на 90-100% заданий |
| 5-7                                   | Даны правильные ответы на 75-89% заданий  |
| 1-4                                   | Даны правильные ответы на 60-74% заданий  |
| 0                                     | Даны правильные ответы на 0-59% заданий   |

Таблица 2.3 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу  
«Доклад»

| Шкала оценивания<br>(интервал баллов) | Критерий оценивания  |
|---------------------------------------|--|
| 5-6                                   | Доклад представлен на высоком уровне (студент полно осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом). |
| 3-4                                   | Доклад представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности).                          |
| 1-2                                   | Доклад представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)       |
| 0                                     | Доклад представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)  |

Таблица 2.4 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу  
«Контрольная работа»

| Шкала оценивания (интервал баллов) | Критерий оценивания  |
|------------------------------------|--|
| 8-10                               | Контрольная работа выполнена на высоком уровне (даны правильные ответы на 90-100% вопросов/задач)            |
| 5-7                                | Контрольная работа выполнена на среднем уровне (даны правильные ответы на 75-89% вопросов/задач)             |
| 1-4                                | Контрольная работа выполнена на низком уровне (даны правильные ответы на 60-74% вопросов/задач)              |
| 0                                  | Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (даны правильные ответы на 0-59% вопросов/задач) |

Таблица 2.5 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу  
«Кейс-задача»

| Шкала оценивания (интервал баллов) | Критерий оценивания   |
|------------------------------------|---|
| 5                                  | Кейс-задача выполнена на высоком уровне (даны правильные ответы на 90-100% вопросов/задач)            |
| 3-4                                | Кейс-задача выполнена на среднем уровне (даны правильные ответы на 75-89% вопросов/задач)             |
| 1-2                                | Кейс-задача выполнена на низком уровне (даны правильные ответы на 60-74% вопросов/задач)              |
| 0                                  | Кейс-задача выполнена на неудовлетворительном уровне (даны правильные ответы на 0-59% вопросов/задач) |

### 3. Перечень оценочных материалов

| № п/п | Наименование оценочного средства | Краткая характеристика оценочного средства  | Представление оценочного средства в фонде |
|-------|----------------------------------|---|---|
| 1     | Кейс-задача                      | Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.   | Задания для решения кейс-задачи           |
| 2     | Доклад                           | Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы | Темы докладов, сообщений                  |
| 3     | Тесты                            | система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.  | Фонд тестовых заданий                     |

#### Примеры типовых контрольных заданий по каждому оценочному материалу

##### Примеры типовых заданий по оценочному материалу «Тесты»

Вариант 1. Выберите правильный ответ из предложенных вариантов и заполните лист ответа.

1. *Стратегический маркетинг – это:*

- а) совокупность мероприятий, задач и правил для принятия решений, которые используются для достижения маркетинговых целей предприятия;
- б) совокупность общих направлений развития и принципов деятельности, соблюдение которых обеспечит рост рентабельности предприятия в долгосрочном периоде;
- в) процесс, осуществляемый фирмой с маркетинговой ориентацией, для достижения показателей, которые превышают среднерыночные, путем систематического проведения политики создания товаров и услуг, которые обеспечивают потребителей товарами более высокой ценности, чем у конкурентов.

2. *Особой чертой при разработке целевых установок и основных долгосрочных направлений деятельности предприятия является:*

- а) приоритет производственных задач над сбытовыми;

- б) равенство производственных и сбытовых задач;
- в) приоритет сбытовых задач над производственными.

*3. Глобализм, активность, интегрированность, инновационность, преимущество структурных исследований рынка, активное использование связей с общественностью, целевая ориентация маркетинга на сбалансированность интересов фирмы, потребителей и общества – это:*

- а) современные черты стратегического маркетинга;
- б) основные характеристики стратегического маркетинга;
- в) основные составляющие элементы современного стратегического маркетинга.

*4. По мнению Ламбена стратегический маркетинг представляет собой:*

- а) функциональную стратегию предприятия, которая выполняет роль “поддерживаемой стратегии” для достижения базовой стратегии управления предприятием;
- б) процесс принятия решений в области товара, сбыта, ценообразования и продвижения;
- в) аналитический процесс, направленный на выявление потребностей рынка и его ожидаемую эволюцию.

*5. Наиболее важными характеристиками стратегического маркетинга являются:*

- а) принципиальное решение о виде деятельности предприятия; концентрированное применение ресурсов в привлекательных сферах деятельности; ориентация на долгосрочное развитие ограниченных условий деятельности предприятия; обеспечение прибыльности предприятия в долгосрочной перспективе;
- б) концентрированное применение ресурсов в привлекательных сферах деятельности; ориентация на долгосрочное развитие ограниченных условий деятельности предприятия; интеграция маркетинга с другими функциональными сферами; освоение новых рынков и новых сегментов рынка;
- в) интеграция маркетинга с другими функциональными сферами; принципиальное решение о виде деятельности предприятия; концентрированное применение ресурсов в привлекательных сферах деятельности; концентрация ресурсов на привлекательных деловых полях; ориентация на долгосрочное развитие ограниченных условий деятельности предприятия.

*6. Задачами стратегического маркетинга для многопродуктового предприятия являются:*

- а) достижение сбалансированной диверсификации; установление приоритетов; концентрация и перераспределение инвестиционных ресурсов предприятия в наиболее привлекательные и перспективные деловые единицы;
- б) разработка и реализация конкурентных преимуществ СХП; перераспределение ресурсов предприятия в наиболее привлекательные деловые единицы;
- в) повышение эффективности отдельных деловых единиц на основе диверсификации; использование синергизма деятельности связанных деловых единиц для повышения их конкурентоспособности;
- г) перечисленное в пп. а) и в)

*7. К новым приоритетам стратегического маркетинга относят:*

- а) глобальный маркетинг; ответственный маркетинг; адаптированный маркетинг; конверсионный маркетинг;
- б) реструктуризацию портфеля товаров; адаптированный маркетинг; ориентацию на конкуренцию; разработку прогностических систем; глобальный маркетинг; ответственный маркетинг; генеральный менеджмент, управляемый рынком;
- в) ответственный маркетинг; поддерживаемый маркетинг; ориентацию на конкуренцию; интенсивный маркетинг;
- г) стимулирующий маркетинг; адаптированный маркетинг; разработку прогностических систем; глобальный маркетинг; генеральный менеджмент, управляемый рынком.

*8. Норма оптимального поведения, которая обеспечивает координацию и объединение целей и ресурсов предприятия, представляет собой:*

- а) тактику;
- б) стратегию;
- в) процесс управления;
- г) программу маркетинга.

*9. В зависимости от элементов комплекса маркетинга выделяют следующие виды маркетинговых стратегий:*

- а) стратегия товарной специализации, стратегия сегментации, сбытовая стратегия;
- б) товарная стратегия, ценовая стратегия, сбытовая стратегия, стратегия продвижения;
- в) стратегия товарной дифференциации, ценовая стратегия, стратегия продвижения;
- г) стратегия сегментации, стратегия ценового лидера, сбытовая стратегия.



10. В зависимости от уровня разработки выделяют следующие виды маркетинговых стратегий:

- а) стратегия дифференциации, стратегия концентрации;
- б) долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные стратегии;
- в) стратегия интенсивного роста, стратегия фокусирования;
- г) глобальные маркетинговые стратегии, функциональные маркетинговые стратегии.

11. Стратегия, которая предполагает ориентацию деятельности фирмы на одном небольшом рыночном сегменте – на рыночной нише – это стратегия:

- а) недифференцированного маркетинга;
- б) дифференцированного маркетинга;
- в) концентрированного маркетинга.

12. Стратегия, суть которой состоит в изготовлении значительного разнообразия товаров, рассчитанных на разнообразные сегменты рынка, каждый из которых требует определенного комплекса маркетинговых мероприятий – это стратегия:

- а) недифференцированного маркетинга;
- б) дифференцированного маркетинга;
- в) концентрированного маркетинга.

13. Какие выделяют основные группы критериев сегментации:

- а) социальный, этнографический, поведенческий, психологический, географический;
- б) социальный, этнографический, поведенческий, психологический, демографический;
- в) географический, поведенческий, психологический, демографический, профессиональный;
- г) географический, демографический, социальный, психологический, поведенческий.

14. Выявление объема и перспективности сегмента, анализ конкурентоспособной структуры сегмента, установление соответствия сегмента целям и ресурсам фирмы – это:

- а) принципы оценки целевого сегмента;
- б) процесс оценки целевого сегмента;
- в) функции оценки целевого сегмента;
- г) требования к оценке целевого сегмента.

15. Фирма «Таймекс» на рынке часов специализируется на производстве ручных часов и предлагает их разным сегментам рынка:

- а) рыбакам (с измерением температуры воды),

- б) бегунам (с измерением артериального давления),
- в) любителям велоспорта.

*16. Какой вид стратегии выбора целевого рынка использует фирма:*

- а) односегментная концентрация;
- б) товарная специализация;
- в) стратегия полного охвата рынка;
- г) сегментная специализация.

*17. Часть фундаментальной рыночной ниши, которую фирме удалось удержать в конкурентной борьбе, представляет собой:*

- а) целевой рынок;
- б) базовый рынок;
- в) реализованную нишу;
- г) емкость рыночной ниши.

*18. Дифференцированная реакция, размер, измеримость, доступность, активность – это:*

- а) основные критерии сегментации;
- б) основные принципы сегментации;
- в) основные правила сегментации;
- г) основные требования к сегментации.

*19. Сегменты, выделенные в процессе сегментации, обязательно должны обладать определенными свойствами: различие между сегментами должно быть существенным для потребителей; специфика каждого сегмента может быть трансформирована в определенный комплекс маркетинговых мероприятий; хотя один сегмент должен выступить в роли целевого сегмента – это:*

- а) основные критерии сегментации;
- б) основные принципы сегментации;
- в) основные правила сегментации;
- г) основные требования к сегментации.

*20. Выбор в качестве целевого только одного рыночного сегмента и концентрация на нем деятельности фирмы – это основные положения стратегии:*

- а) сегментной специализации;
- б) односегментной концентрации;
- в) функциональной сегментации;
- г) селективной специализации.

*21. Ориентация деятельности фирмы на удовлетворение разных потребностей одного рыночного сегмента - это основные положения стратегии:*

- а) сегментной специализации;
- б) товарной специализации;
- в) функциональной сегментации;
- г) селективной специализации.

*22. Одна из разновидностей конкурентной стратегии предприятия, сущность которой сводится к созданию предприятием такого рыночного предложения, которое отличалось бы от предложения конкурентов:*

- а) стратегия позиционирования;
- б) стратегия диверсификации;
- в) стратегия дифференциации;
- г) стратегия рыночного предложения.

*23. Стратегия позиционирования реализует выявленные в процессе дифференциации рыночного предложения предприятия особенности через восприятие потребителей. Это характеризует:*

- а) интеграцию стратегии позиционирования и стратегии рыночного предложения;
- б) интеграцию стратегии позиционирования и стратегии диверсификации;
- в) различие между стратегией позиционирования и стратегией рыночного предложения;
- г) различие между стратегией позиционирования и стратегией диверсификации.

*24. Концепция, которая описывает многообразие предложения:*

- а) сегментация;
- б) дифференциация;
- в) позиционирование;
- г) определения ниш.

*25. Товарная дифференциация предусматривает поиск конкурентных отличий по следующим признакам:*

- а) функциональные характеристики товара; показатели качества товара; долговечность и надежность товара; стиль; ремонтоспособность; дизайн;
- б) функциональные характеристики товара; ремонтоспособность; долговечность и надежность товара; стиль; цена; дизайн;
- в) функциональные характеристики товара; показатели качества товара; цена потребления товара; стиль; ремонтоспособность; дизайн;
- г) функциональные характеристики товара; показатели качества товара; долговечность и надежность товара; стиль.

*26. Построение позиционной схемы осуществляется в следующей последовательности:*

- а) выбор товара; выбор признаков дифференциации; определение критериев дифференциации; построение системы координат;

- б) выбор признаков дифференциации; определение основных признаков и распределение их на две группы; построение системы координат; определение позиции исследуемого товара и товара-конкурента;
- в) выбор признаков дифференциации; построение системы координат; определение позиции исследуемого товара и товара-конкурента; выводы и предложения; определение основных признаков и распределение их на две группы;
- г) выбор признаков дифференциации; определение позиции исследуемого товара и товара-конкурента с учетом позиции исследуемого товара.

*27. На какой стратегии позиционирования основано обращение косметической фирмы MaxFactor: “Профессионалы рекомендуют”:*

- а) позиционирование по показателям качества;
- б) позиционирование, основанное на особом способе использования;
- в) позиционирование, ориентированное на определенную категорию покупателей;
- г) позиционирование на имидже.

*28. Какой девиз следует избрать компании “Procter & Gamble” при использовании стратегии позиционирования, ориентированной на определенную категорию потребителей:*

- а) “Зубная паста “Blend-a-med” – паста для всей семьи”;
- б) “Порошок “Ariel” выстирает Ваше белье лучше, чем обычный порошок”;
- в) “Компания “Procter & Gamble” – это качество, которое вызывает доверие”;
- г) “Чипсы “Pringles” – похрустим вместе”.

*29. Сомнительное позиционирование, как одна из возможных ошибок при выборе стратегии позиционирования, возникает:*

- а) в результате частых изменений стратегии позиционирования, вследствие чего у потребителя складывается фальшивый имидж товара;
- б) в результате неумелого объединения во время позиционирования разных элементов маркетингового комплекса;
- в) когда потребитель не выделяет ничего особого в товаре фирмы в сравнении с товарами конкурентов;
- г) когда без внимания потребителя остаются некоторые важные качества товара.

*30. Какие основные свойства (атрибуты) целесообразно использовать для формирования “концепции магазина” с целью позиционирования торгового предприятия?*

- а) цена, сбыт, товар, коммуникации;
- б) размещения, персонал, уровень цен, ассортимент, услуги, руководство;
- в) ассортимент, уровень цен, размещения, время, услуги, атмосфера;

г) уровень цен, объем продаж, широта ассортимента, имидж.

### **Примеры типовых заданий по оценочному материалу «Доклад»**

#### **(примерная тематика):**

1. Становление теории стратегического маркетинга.
2. Концепции стратегического маркетинга и особенности их внедрения на предприятиях.
3. Этапы формирования стратегии маркетинга на предприятии.
4. Интеграция стратегического маркетинга для системы корпоративного управления предприятия.
5. Исследование влияния маркетинговой среды и формирование стратегии предприятия.
6. Коммуникационные стратегии в канале сбыта.
7. Маркетинговое стратегическое планирование: теоретические и практические аспекты..
8. Анализ потребностей методом сегментации рынка.
9. Выбор конкурентной стратегии предприятия.
10. Оценка возможностей роста предприятия; стратегические аспекты.
11. Определение конкурентных преимуществ предприятия на рынке или в его сегментах.
12. Стратегический анализ конкурентоспособности предприятия.
13. Анализ привлекательности определённого рынка для предприятия.
14. Стратегия инноваций в маркетинговой деятельности предприятия.
15. Формирование стратегии взаимоотношений с потребителями.
16. Маркетинговая информационная система как основа для формирования и внедрения стратегического маркетинга.
17. Обеспечение реализации сбытовой стратегии предприятия.
18. Стратегии охвата рынка; структура каналов и оценка эффективности.
19. Исследование ценовой чувствительности потребителя в системе ценовой стратегии.
20. Разработка ценовой стратегии.
21. Стратегия сегментации и выбора целевого рынка.
22. Позиционирование торговой марки как предпосылка формирования стратегии.
23. Стратегия брендинга: проблемы и перспективы использования.
24. Рекламные стратегии в системе общей маркетинговой стратегии предприятия.
25. Стратегия и тактика ценообразования.
26. Стратегический анализ определённой продукции или торговой марки.
27. Анализ фактического и потенциального объема определённого рынка или его сегментов.
28. Темпы роста рынка и факторы, которые на него воздействуют.

29. Портфельный анализ бизнеса: теоретические и практические аспекты.
30. Стратегия дифференцирования в деятельности предприятия на товарном рынке.

### **Примеры типовых заданий по оценочному материалу «Контрольная работа»**

#### **Вариант 1.**

**1) Ответьте на контрольные вопросы:**

1. Сущность и классификация маркетинговых конкурентных стратегий.
2. Основные направления и показатели дифференциации.
3. Факторы и принципы сегментации рынка.

**2) Выберите какой-либо тип товара из предложенных:**

- спортивные велосипеды;
- хлебобулочные изделия;
- надувные лодки.

Назовите, какие факторы макросреды необходимо учитывать производителю данного товара. Обоснуйте свой ответ:

#### **ФАКТОРЫ МАКРОСРЕДЫ**

| <b>Группа факторов</b> | <b>Факторы</b> | <b>Обоснование</b> |
|------------------------|----------------|--------------------|
| Демографические        |                |                    |
| Экономические          |                |                    |
| Политические           |                |                    |
| Научно-технические     |                |                    |
| Природные              |                |                    |
| Культурные             |                |                    |

#### **Вариант 2.**

**1) Ответьте на контрольные вопросы:**

1. Сущность и содержание STP- маркетинга.
2. Факторы маркетинговой микросреды.
3. Маркетинговое стратегическое планирование: сущность, цель, виды.

**2) Ситуация.**

Компания «Компаунд» - производитель элитных шоколадных глазурей для мороженого, расширяя и совершенствуя свой ассортимент, в этом

сезоне предлагает новый продукт - шоколадные капли, а также новую европейскую расфасовку глазурей – в пластинах. Девиз компании - «Мороженое будущего одевается у нас!», по результатам независимого исследования рынка отечественных производителей, продукция данного предприятия награждена в сфере качества «Высшая проба».

Определите, какие ценовые стратегии следует использовать предприятию на традиционные и новые товары.

### **Примеры типовых заданий по оценочному материалу кейс-задача**

Кейс-задача 1. Компания «Компаунд» - производитель элитных шоколадных глазурей для мороженого, расширяя и усовершенствуя свой ассортимент, в этом сезоне предлагает новый продукт - шоколадные капли, а также новую европейскую расфасовку глазурей – в пластинах. Девиз компании - «Мороженое будущего одевается у нас!», по результатам независимого исследования рынка отечественных производителей, продукция данного предприятия награждена в сфере качества «Высшая проба».

Определите, какие ценовые стратегии следует использовать предприятию на традиционные и новые товары.

Кейс-задача 2. Производственное объединение «Лаки и краски» выпускает продукцию, ориентируясь на организации, занимающиеся строительством и отделкой жилых помещений. Вся лакокрасочная продукция, в частности масляная краска, выпускается под маркой «Эра» расфасовкой 50 и 30 литров. В связи с обострением конкуренции принимается решение о выходе на потребительский рынок.

Предложите рекомендации в рамках комплекса маркетинга для реализации данной стратегии.

### **Перечень вопросов для опроса/подготовки обучающихся к экзамену:**

1. История возникновения и развития стратегического маркетинга
2. Черты современного стратегического маркетинга: глобальность, активность, интегрированность, использование систем мониторинга внешней среды и маркетинга взаимодействия
3. Сравнение операционного и стратегического маркетинга
4. Способы разработки маркетинговых стратегий (формального планирования, метод проб и ошибок, метод политических переговоров, через организационную культуру, метод принудительного выбора, метод проницательного руководства)
5. Маркетинговые стратегии в системе общекорпоративного управления
6. Сравнение ключевых компонентов корпоративной, деловой и маркетинговой стратегий

7. Понятие стратегического маркетингового планирования
8. Организация стратегического маркетинга
9. Стратегический маркетинговый контроль. Особенности использования метода GAP-анализа в стратегическом маркетинговом контроле
10. Характеристика стратегий роста предприятия с использованием матрицы «товар – рынок»
11. Направления и причины диверсифицированного роста
12. Понятие интегрированного роста
13. Использование матрицы «товар – рынок» в оценке направлений развития организации
14. Прогнозирование рыночного спроса. Методы прогнозирования: качественные и количественные
15. Анализ маркетинговых возможностей. Внешний маркетинговый аудит
16. Показатели оценки микроокружения. Внутренний аудит маркетинга
17. Суть анализа сильных и слабых сторон, метод SNW
18. Проблемы выбора целевых рынков
19. Модели сегментирования рынка
20. Стратегии охвата рынка. Недифференцированный, дифференцированный, целевой маркетинг
21. Значение концепции позиционирования в разработке эффективных маркетинговых стратегий
22. Направления и уровни позиционирования
23. Правила построения и использования карт позиционирования. Ошибки позиционирования
24. Использование методов маркетинговых исследований в целях позиционирования
25. Необходимая информация для оценки конкурентной позиции организации. Этапы разработки конкурентных стратегий
26. Понятие бенчмаркинга, его роль в оценке конкурентных позиций предприятия и разработке конкурентных стратегий
27. Подходы к классификации конкурентных стратегий
28. Понятие и виды конкурентных преимуществ
29. Стратегические цели и задачи на различных стадиях жизненного цикла товара (ЖЦТ)
30. Сравнительный анализ традиционного ЖЦТ и концепции жизненного цикла отрасли М. Портера
31. Маркетинговые стратегии для участников новых рынков
32. Маркетинговые стратегии для растущего рынка
33. Маркетинговые стратегии для зрелого рынка
34. Типы бизнеса, оцениваемые с помощью матричных методов
35. Особенности построения и использования матрицы БКГ в стратегическом маркетинге
36. Многофакторные подходы к моделированию бизнес-портфеля организации



37. Матричные методы, основанные на концепции жизненного цикла рынка
38. Значение брендинга в стратегическом развитии организации
39. Стратегические решения в ценовой политике
40. Стратегические решения в политике распределения
41. Стратегические решения в коммуникационной политике
42. Характеристика типовых разделов стратегического плана маркетинга
43. Формулировка целей организации; аудит маркетинга
44. Формулировка общих стратегий развития организации; разработка конкурентной и маркетинговых стратегий
46. Сегментация; выбор концепции позиционирования
47. Разработка детальных маркетинговых программ по элементам комплекса маркетинга
48. Оценка ожидаемых результатов; подготовка альтернативных планов и составление бюджетов

#### **4. Методические рекомендации по оценочному материалу**

##### **1) При выполнении тестовых заданий необходимо:**

1. Оформить титульный лист работы, указав:
  - название дисциплины;
  - направлений подготовки, курс, группу, Ф.И.О.;
  - вариант задания.
2. Ответить на все тестовые вопросы.

Тестовые задания охватывают вопросы по всем темам, которые изучаются данной дисциплиной. Среди видов тестовых заданий, предложенных в рамках выполнения письменного аудиторной работы, следует отметить следующие: тесты, направленные на оценку усвоения основных понятий, терминов, определений изучаемой дисциплины; тесты, направленные на оценку полноты знаний лекционного материала; тесты, направленные на оценку глубины знаний студентами вопросов, которые преподаются в рамках дисциплины (знания дополнительной рекомендуемой литературы).

**2) В ходе выполнения доклада студент должен** провести самостоятельную работу с основной и дополнительной литературой, осветить рассматриваемую проблематику, привести аргументы в пользу своих суждений, продемонстрировать владение профильным понятийным аппаратом. Примерный объем доклада составляет пять страниц формата А4.

##### **3) При выполнении контрольной работы студент должен:**

1. Оформить титульный лист работы, указав:
  - название дисциплины;
  - направлений подготовки, курс, группу, Ф.И.О.;

- вариант задания.
  - 2. Выполнить работу в той последовательности, в которой указаны номера заданий варианта.
  - 3. Раскрыть ёмко и точно суть теоретического вопроса.
  - 4. Решение задач должно в обязательном порядке сопровождаться формулами, аналитическими расчетами и логическими объяснениями.
  - 5. Задачи, не имеющие последовательно представленного решения (есть только ответ) и обоснованных выводов является не решенными.
  - 6. Все показатели, в случае необходимости, должны иметь единицы измерения.
  - 7. Работа должна быть оформлена аккуратно, написана разборчиво, чисто и без помарок.
  - 8. Обязательным элементом, подтверждающий качество усвоения студентом изучаемой дисциплины, является представление обоснованных и объективных выводов по результатам решенной задачи.
- 4) Решение кейс-задач должно в обязательном порядке сопровождаться аналитическими расчетами и логическими объяснениями.**
- Кейс-задачи, не имеющие последовательно представленного решения (есть только ответ) и обоснованных выводов является не решенными. Все показатели, в случае необходимости, должны иметь единицы измерения.
- Обязательным элементом, подтверждающий качество усвоения студентом изучаемой дисциплины, является представление обоснованных и объективных выводов по результатам решенной кейс-задачи.

## **5. Учебно-методическое обеспечение**

1. Рвачёва И.М. Стратегический маркетинг [ Электронный ресурс ] : метод. рекомендации по выполнению курсовой работы для студентов направления подготовки 38.04.01. «Экономика», профиль «Маркетинг», ОУ «Магистратура», оч. и заоч. формы обучения / И. М. Рвачёва ; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и коммерческого дела . — Донецк : ДонНУЭТ, 2017 . — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.
2. Стратегический маркетинг для магистров [Электронный ресурс] : учебник / под общ. ред. О. Н. Жильцовой - М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2016. - 354 с. // ZNANIUM.COM : электронно-библиотечная система. - Режим доступа: <http://www.znanium.com/catalog.php>, ограниченный. - Загл. с экрана.

## **6. Рекомендуемая литература**

### **Основная**

1. Котляревская, И. В. Стратегический маркетинг : учебное пособие / И. В. Котляревская. — Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2018. — 244 с.
2. Лужнова, Н. В. Стратегический маркетинг : учебник / Н. В. Лужнова, О. М. Калиева, М. С. Мантрова. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 247 с.

### **Дополнительная**

1. Пашкус, Н. А. Стратегический маркетинг : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Пашкус, В. Ю. Пашкус. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 225 с. — Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс.
2. Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Б.Т. Кузнецов. — Москва : Юнити, 2015. — 623 с.
3. Шонесси, Дж. Конкурентный маркетинг. Стратегический подход / Дж. Шонесси. - М.: Питер, 2015. - 864 с.

### **Информационные ресурсы**

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. — [Донецк, 2021— ]. — Текст : электронный.
2. Информιο : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». — Москва : Издат. дом «Информιο», [2018?— ]. — URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2023). — Текст : электронный.
3. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». — [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей. — Текст. Аудио. Изображения : электронные.
4. Лань : электрон.-библ. система. — Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. — URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). — Текст : электронный. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. — Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. — URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). — Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».
6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». — Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. — URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). — Текст : электронный.
7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. — Москва : КДУ, сор. 2017. — URL: <https://bookonline.ru> (дата обращения: 01.01.2023) — Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.
9. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008– ]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.
11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008–URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
12. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
13. Университетская библиотека онлайн : электрон. библиот. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
14. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.