

**Образовательное частное учреждение  
дополнительного профессионального образования  
«Центр компьютерного обучения «Специалист.Ру»  
Учебно-научного центра при МГТУ им. Н.Э. Баумана»  
(ОЧУ «Специалист.Ру»)**

123317, город Москва, улица Зоологическая, дом 11, строение 2, помещение I, этаж 2, комната 14  
ИНН 7701345493, ОГРН 1037701927031

---

Утверждаю:  
Директор ОЧУ «Специалист.Ру»



О.В.Пичугина/  
2019\_\_ года

**Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации  
«Эффективный PR: стратегии и инструменты»**

город Москва

Программа разработана в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. N 499 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам".

Повышение квалификации слушателей, осуществляемое в соответствии с программой, проводится с использованием модульного принципа построения учебного плана с применением различных образовательных технологий, в том числе дистанционных образовательных технологий и электронного обучения в соответствии с законодательством об образовании.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации, разработана образовательной организацией в соответствии с законодательством Российской Федерации, включает все модули, указанные в учебном плане.

Содержание оценочных и методических материалов определяется образовательной организацией самостоятельно с учетом положений законодательства об образовании Российской Федерации.

Структура дополнительной профессиональной программы соответствует требованиям Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, утвержденного приказом Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. N 499.

Объем дополнительной профессиональной программы вне зависимости от применяемых образовательных технологий, должен быть не менее 16 академических часов. Сроки ее освоения определяются образовательной организацией самостоятельно.

Формы обучения слушателей (очная, очно-заочная, заочная) определяются образовательной организацией самостоятельно.

К освоению дополнительных профессиональных программ допускаются:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Для определения структуры дополнительной профессиональной программы и трудоемкости ее освоения может применяться система зачетных единиц. Количество зачетных единиц по дополнительной профессиональной программе устанавливается организацией.

Образовательная деятельность слушателей предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: лекции, практические и семинарские занятия, лабораторные работы, круглые столы, мастер-классы, мастерские, деловые игры, ролевые игры, тренинги, семинары по обмену опытом, выездные занятия, консультации, выполнение аттестационной, дипломной, проектной работы и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.

## **1. Цель программы:**

На курсе Вы получите базовые знания и практические навыки в области связей с общественностью. За 24 часа вы узнаете не только основы профессии, но и особые приемы, которые и делают пиар инструментом силы. Вы узнаете секреты влияния на массовое и индивидуальное сознание, научитесь влиять на мысли и действия людей через инструменты PR, узнаете, как стать незаменимым человеком в компании и важным сотрудником для первых лиц, получите мощный инструментарий, который позволит вам «поиграть в Бога», создавая или корректируя репутацию компании, узнаете, как хорошо зарабатывать в качестве специалиста по PR и увеличивать свою стоимость на рынке труда, как успешно пройти собеседование, как затем расти в профессии.

## **Совершенствуемые компетенции**

№	Компетенция	Направление подготовки
		ФГОС УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ БАКАЛАВРИАТ; НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.02 Менеджмент
		Код компетенции
1	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	ПК-12
2	умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании	ПК-15

**Совершенствуемые компетенции в соответствии с трудовыми функциями профессионального стандарта «Специалиста по связям с общественностью» (проект)**

№	Компетенция	Направление подготовки
		Трудовые функции (код)
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Развитие человеческого капитала</li> <li>• Разработка коммуникационной стратегии</li> <li>• Управление проектами в профессиональной деятельности по связям с общественностью</li> <li>• Анализ информации</li> <li>• Реализация коммуникационной стратегии</li> <li>• Организация публичных коммуникаций - реализация коммуникационной стратегии</li> <li>• Разработка, создание контента</li> <li>• Выстраивание личной профессиональной стратегии развития</li> </ul>	В разработке

**Планируемый результат обучения:**

**После окончания обучения Слушатель будет знать:**

- цели и средства PR4;
- зачем нужна стратегия, и как она создается;
- кто такие СМИ и секреты работы с журналистами;
- как управлять коммуникациями в интернет-пространстве;
- базовые принципы создания контента и событийных продуктов

**После окончания обучения Слушатель будет уметь:**

- разрабатывать PR-концепции;
- планировать PR-проекты;
- применять базовые инструменты управления массовым сознанием;
- налаживать контакты со СМИ и самостоятельно создавать контент;
- планировать мероприятия и готовить публичные выступления;
- применять в базовой форме особые инструменты и методы PR.

### Учебный план:

Категория слушателей:

- сотрудники отделов по связям с общественностью;
- журналисты, контент-менеджеры, копирайтеры, спичрайтеры, креаторы;
- маркетологи, рекламисты, бренд-менеджеры, имиджмейкеры;
- предприниматели и управляющие менеджеры - как стартапов, так и малого и среднего бизнеса, крупных коммерческих и промышленных предприятий;
- руководители отделов сбыта/продаж, рекламы и маркетинга;
- сотрудники консалтинговых, коммуникационных и рекламных агентств;
- выпускники школ и других учебных заведений, выбирающие будущую профессию.

Требования к предварительной подготовке: Успешное окончание курса «Менеджер по маркетингу и рекламе», или эквивалентная подготовка. Хорошее знание русского языка, навыки работы с текстами.

Срок обучения: 24 академических часов, 8 часов самостоятельно

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная. По желанию слушателя форма обучения может быть изменена и/или дополнена.

Режим занятий: дневной, вечерний, группы выходного дня.

№ п/п	Наименование модулей по программе	Общая трудоемкость (акад. часов)	Всего ауд.ч	В том числе		СР С,ч	ПА*
				Лекций	Практических занятий		
1	<b>Модуль 1.</b> Введение. Связи с общественностью (PR) – могущественный инструмент влияния и перспективная профессия.	1,5	1,5	1,5	0	0	Уст. пров
2	<b>Модуль 2.</b> Бизнес-процессы современной коммерческой/некоммерческой структуры. Связи с общественностью как бизнес-процесс	3	2	1	1	1	Уст. пров
3	<b>Модуль 3.</b> СМИ как основной партнер. СМИ как контрагент. Работа с журналистами.	1,5	1,5	1,5	0	0	Уст. пров
4	<b>Модуль 4.</b> Современный контент. PR-контент и его производство.	5	3	1	2	2	Уст. пров
5	<b>Модуль 5.</b> Управление коммуникациями в интернет.	1,5	1,5	1,5	0	0	Уст. пров
6	<b>Модуль 6.</b> Маркетинг, продвижение и PR первых лиц компании. Медийные лица	1,5	1,5	1,5	0	0	Уст. пров

	компании. Подготовка медийных лиц. Имиджмейкинг и спичрайтинг.							
7	<b>Модуль 7.</b> Организация и PR-освещение мероприятий.	1,5	1,5	1,5	0	0		
8	<b>Модуль 8.</b> Специальный и нестандартный PR.	4	2	1	1	2		
9	<b>Модуль 9.</b> Антикризисный PR. Коррекция негатива.	1,5	1,5	1,5	0	0		
10	<b>Модуль 10.</b> Специалист по PR: личное, карьерное и профессиональное развитие	3	2	1	1	1		
11	<b>Модуль 11.</b> Защита PR-проекта	8	6	0	6	2		
	Итого:	32	24	13	11	8		
	Итоговая аттестация	тестирование						

Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут. Форма промежуточной аттестации – см. в ЛНА «Положение о проведении промежуточной аттестации слушателей и осуществлении текущего контроля их успеваемости» п.3.3

## 2. Календарный учебный график

Календарный учебный график формируется при осуществлении обучения в течение всего календарного года. По мере набора групп слушателей по программе составляется календарный график, учитывающий объемы лекций, практики, самоподготовки, выезды на объекты.

Неделя обучения	1	2	3	4	5	6	7	Итого часов
	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	
1 неделя	8	8	8			-	-	24
СРС	2	2	4					8
Итого:								32
Примечание: ИА – Итоговая аттестация (тестирование)								

## 3. Рабочие программы учебных предметов

### Модуль 1 . Введение. Связи с общественностью (PR) – могущественный инструмент влияния и перспективная профессия.

- Цели и средства PR
- Профессия пиарщика – плюсы и минусы. Компетенция пиарщика.
- Пиарщик или менеджер по PR? Виды специализаций.
- Репутация и бренд в организации
- "Белый" и "черный" PR. Понятие "паблисити"
- Планирование целевого репутационного образа компании
- Объекты и целевые аудитории PR
- Сегментация коммуникационных целей
- Принцип SMART и целеполагание
- Деловая игра на закрепление материала
- Домашнее задание по тематике модуля

## **Модуль 2 . Бизнес-процессы современной коммерческой/некоммерческой структуры. Связи с общественностью как бизнес–процесс.**

- Бизнес-процессы современной коммерческой/некоммерческой структуры
- Связи с общественностью как бизнес – процесс.
- Результаты PR. Оцифровка PR.
- Управленческие и маркетинговые задачи.
- Стратегический и операционный уровень планирования.
- Потребность в информации.
- Маркетинговая информационная система
- Организация исследований и анализ данных
- SWOT-анализ и выбор стратегий развития
- Позиционирование, миссия
- Разработка коммуникационной стратегии
- Операционное планирование PR
- Критерии оценки эффективности
- Разработка календарного плана и бюджета PR
- Работа с подрядчиками
- Отчетность и контроль
- Техническое задание (бриф) на PR-активность
- Закон о рекламе
- Домашнее задание по теме модуля

## **Модуль 3 . СМИ как основной партнер. СМИ как контрагент. Работа с журналистами.**

- История СМИ как «четвертой власти»
- Как работают СМИ: цели, потребности
- Информационные поводы и новостной поток
- Анализ медиарынка и выбор целевых СМИ
- Ведение базы СМИ
- Работа с блогерами
- Нетворкинг пиарщика
- Мониторинг медиаканалов
- Домашнее задание по теме модуля

## **Модуль 4 . Современный контент. PR-контент и его производство.**

- Информационные пакеты и медиакиты
- Целевое распространение
- Особенности производства PR-материалов
- Методы производства PR- контента
- Эффективность PR-материалов
- Креатив и развитие навыков креативности
- Домашнее задание по теме модуля

## **Модуль 5 . Управление коммуникациями в интернет.**

- Присутствие компании в интернет
- Сайт: учет PR- целей для планирования контента сайта
- Социальные сети и работа с ними
- Другие интернет-каналы (форумы, блоги, видеохостинги и пр.)
- Мониторинг интернет-каналов

- Плана работы с интернет-каналами
- Домашнее задание по теме модуля

### **Модуль 6 . Маркетинг, продвижение и PR первых лиц компании. Медийные лица компании. Подготовка медийных лиц. Имиджмейкинг и спичрайтинг.**

- Имидж компании, имидж бренда, имидж первых лиц
- Успешные кейсы персонального маркетинга
- Персональный маркетинг
- Планирование персонального маркетинга
- Медийные лица компании и их подготовка
- Имиджмейкинг и спичрайтинг
- Домашнее задание по теме модуля

### **Модуль 7 . Организация и PR-освещение мероприятий.**

- Event-маркетинг и его место в маркетинговом комплексе
- Виды мероприятий
- Мероприятие как источник контента для PR
- Коммуникационная поддержка мероприятия
- Информационные партнеры и спонсоры мероприятий
- Эффективный пресс-релиз
- Медиакит мероприятия
- Планирование и проведение мероприятия
- Увеличение результативности мероприятий
- Домашнее задание по теме модуля

### **Модуль 8 . Специальный и нестандартный PR.**

- Партизанские методы PR
- Вирусный PR
- Флешмобы и хайп
- Спонсорство
- Выставки
- Массовые мероприятия
- Корпоративные СМИ
- Планирование нестандартного PR
- Домашнее задание по теме модуля

### **Модуль 9 . Антикризисный PR. Коррекция негатива.**

- Планирование системы кризисных коммуникаций
- Принципы коммуникаций в кризисных ситуациях
- Работа с негативом
- Профилактика негатива
- Делаем из лимонов лимонад: разбор успешных кейсов
- Деловая игра: планирование PR для заданной кризисной ситуации

### **Модуль 10 . Специалист по PR: личное, карьерное и профессиональное развитие**

- Этические аспекты
- Личностный рост
- Актуализация компетенций

- Развитие личного бренда
- Пиарщик на рынке труда
- Нетворкинг
- План личного развития
- Домашнее задание на тему модуля

## **Модуль 11 . Защита PR-проекта**

### **Организационно-педагогические условия**

Соблюдение требований к кадровым условиям реализации дополнительной профессиональной программы:

а) преподавательский состав образовательной организации, обеспечивающий образовательный процесс, обладает высшим образованием и стажем преподавания по изучаемой тематике не менее 1 года и (или) практической работы в областях знаний, предусмотренных модулями программы, не менее 3 (трех) лет;

б) образовательной организацией наряду с традиционными лекционно-семинарскими занятиями применяются современные эффективные методики преподавания с применением интерактивных форм обучения, аудиовизуальных средств, информационно-телекоммуникационных ресурсов и наглядных учебных пособий.

Соблюдение требований к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению дополнительной профессиональной программы:

а) образовательная организация располагает необходимой материально-технической базой, включая современные аудитории, библиотеку, аудиовизуальные средства обучения, мультимедийную аппаратуру, оргтехнику, копировальные аппараты. Материальная база соответствует санитарным и техническим нормам и правилам и обеспечивает проведение всех видов практической и дисциплинарной подготовки слушателей, предусмотренных учебным планом реализуемой дополнительной профессиональной программы.

б) в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде, содержащей все электронные образовательные ресурсы, перечисленные в модулях дополнительной профессиональной программы.

#### **4. Формы аттестации и оценочные материалы**

Образовательная организация несет ответственность за качество подготовки слушателей и реализацию дополнительной профессиональной программы в полном объеме в соответствии с учебным планом.

Оценка качества освоения дополнительной профессиональной программы слушателей включает текущий контроль успеваемости и итоговую аттестацию.

Результаты итоговой аттестации слушателей ДПП в соответствии с формой итоговой аттестации, установленной учебным планом, выставляются по двух бальной шкале («зачтено\незачтено»).

Слушателям, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Слушателям, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть дополнительной профессиональной программы и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому образовательной организацией.



Итоговая аттестация проводится по форме тестирования в соответствии с учебным планом. Результаты итоговой аттестации заносятся в соответствующие документы.

### **5. Вопросы промежуточной аттестации**

1. Что такое пиар?
2. Что такое успешные кейсы персонального маркетинга?
3. Что такое имидмейкинг?
4. Что такое спичрайтинг?
5. Что такое нетворкинг?

#### **Итоговая аттестация по курсу:**

##### **Вопрос 1/50**

®(R) – это

**Выберите один ответ:**

- Обозначение, используемое для авторских прав.
- Официально не зарегистрированная торговая марка.
- Официально зарегистрированная торговая марка.

##### **Вопрос 2/50**

Продукт является брендом если:

**Выберите один ответ:**

- 10% целевой аудитории могут по названию бренда точно описать, к какой отрасли он относится.
- Покупатели готовы платить за него цену, превышающую среднюю на аналогичные по качеству товары/услуги в категории.
- Имеет название и логотип.

##### **Вопрос 3/50**

Брендом могут быть:

**Выберите один ответ:**

- Товары, услуги, компании.
- Люди, места, работодатели.
- Все выше перечисленное

##### **Вопрос 4/50**

Как вы думаете, к какому типу брендов относится компания «Mercedes-Benz»:

**Выберите один ответ:**

- Монобренд.
- Ассортиментный бренд.

- Суббренд.

### **Вопрос 5/50**

Что может послужить причиной ребрендинга:

**Выберите один ответ:**

- Изменение целевой аудитории, ее нужд и потребностей
- Разработка новой рекламной компании.
- Снижение объема продаж.

### **Вопрос 6/50**

Какой из инструментов вы будете использовать при анализе портфеля брендов:

**Выберите один ответ:**

- Матрица Ансофф.
- SWOT-анализ.
- Матрица BCG.

### **Вопрос 7/50**

Определите роль бренда в компании:

**Выберите один ответ:**

- Повысить узнаваемость.
- Рост прибыли.
- Возможность выхода на новые рынки.

### **Вопрос 8/50**

К вербальной идентификации бренда относится:

**Выберите один ответ:**

- Слоган.
- Концепция.
- Айдентика.

### **Вопрос 9/50**

Brandbook это:

**Выберите один ответ:**

- Набор инструкций по правильному размещению идентификаторов торговой марки на различных носителях.

- Описание сложных фирменных идентификаторов с точки зрения технологии процессов создания.
- Описание ценностей бренда и способов донесения их до потребителей.

### **Вопрос 10/50**

Выберите правильную последовательность создания бренда:

**Выберите один ответ:**

- Стратегия, анализ, идентификация, целеполагание, внедрение, контроль
- Анализ, стратегия, целеполагание, идентификация, внедрение, контроль.
- Целеполагание, анализ, стратегия, идентификация, внедрение, контроль.

### **Вопрос 11/50**

Срок действия исключительных прав на товарный знак в России составляет:

**Выберите один ответ:**

- 10 лет
- 20 лет
- бессрочно

### **Вопрос 12/50**

Не зарегистрированная торговая марка обозначается символом:

**Выберите один ответ:**

- sm(SM).
- ™ (TM).
- © (C).

### **Вопрос 13/50**

Кат-гайд - это:

**Выберите один ответ:**

- набор инструкций по правильному размещению идентификаторов торговой марки на различных носителях.
- описание ценностей бренда и способов донесения их до потребителей.
- описание сложных с точки зрения технологии процессов по созданию фирменных идентификаторов.

### **Вопрос 14/50**

Как вы думаете, к какому типу брендов относится компания «Nestle»:

**Выберите один ответ:**

- Монобренд.
- Ассортиментный бренд.
- Суббренд.

### **Вопрос 15/50**

Определите роль бренда для потребителя:

**Выберите один ответ:**

- Упрощение выбора.
- Информирование о современных тенденциях.
- Формирование социальной ответственности.

### **Вопрос 16/50**

При разработке бренда вы будете проводить:

**Выберите один ответ:**

- Анализ внешнего окружения и анализ компании.
- Только анализ внешнего окружения.
- Только анализ компании.

### **Вопрос 17/50**

Анализ факторов внешнего окружения включает в себя:

**Выберите один ответ:**

- Анализ политической и экономической ситуации в стране, исследование социальной составляющую и изучение трендов в технологиях.
- Анализ конкуренции в отрасли, оценка зависимости от поставщиков и покупателей, угрозы появления товаров-заменителей.
- Все выше перечисленное.

### **Вопрос 18/50**

Ребрендинг – это:

**Выберите один ответ:**

- Активная маркетинговая стратегия, включающая в себя комплекс мероприятий по изменению бренда, либо отдельных его составляющих.
- Процесс, с помощью которого компания реагирует на изменения во внешней или внутренней среде, и направлен на потребителя.
- Изменение визуального образа бренда с целью повышения узнаваемости, привлекательности и запоминаемости.

### **Вопрос 19/50**

Концепция, при которой вся продукция компании выпускается под одним брендом, называется:

**Выберите один ответ:**

- Дом брендов.
- Брендовый дом.
- Комбинированная архитектура.

### **Вопрос 20/50**

Концепция «Дом брендов» предполагает, что:

**Выберите один ответ:**

- Бренды компании никак не связываются друг с другом.
- Вся продукция компании выпускается под одним брендом.
- Часть объединенных компаний связывает общий бренд, а часть имеет индивидуальный.

### **Вопрос 21/50**

В иерархии брендов компании, каждый бренд играет свою роль. Какой роли не существует:

**Выберите один ответ:**

- Бренд рычаг.
- Фланговый бренд.
- Тактический бренд.

### **Вопрос 22/50**

Архитектура брендов позволяет:

**Выберите один ответ:**

- Систематизировать процессы взаимодействия между подразделениями компании, отвечающими за каждый бренд, а так же распределить ключевые роли.
- Определить роли каждого бренда и системы отношений между брендами в рамках портфеля одной компании.
- Оптимизировать и максимально эффективно распределять ресурсы компании среди всех брендов компании, обеспечить контроль эффективности по ключевым показателям и, на основании этого, формировать дальнейшую стратегию портфеля брендов.

### **Вопрос 23/50**

Бренд, который дает стабильный доход и за счет которого поддерживаются все остальные, называется:

**Выберите один ответ:**

- Стратегический бренд.
- Серебряная пуля.
- Денежная корова.

### **Вопрос 24/50**

Ключевой бренд для компании, называется:

**Выберите один ответ:**

- Стратегический бренд.
- Серебряная пуля.
- Бренд рычаг.

### **Вопрос 25/50**

Уровень осведомленности о бренде показывает:

**Выберите один ответ:**

- Степень известности.
- Степень распространения.
- Занимаемую долю рынка.

### **Вопрос 26/50**

Суббренд – это:

**Выберите один ответ:**

- Бренд, охватывающий несколько товарных категорий (направлений).
- Бренд, представляющий отдельный товар (или линию товаров), отличный от материнского бренда, но сохраняющий непосредственную связь с ним.
- Самостоятельный бренд, под которым выпускается продукция.

### **Вопрос 27/50**

К инструментам повышения ценности бренда можно отнести:

**Выберите один ответ:**

- Запуск активной коммуникационной кампании.
- Создание вирусной рекламной кампании.
- Создание ритуала бренда.

### **Вопрос 28/50**

При работе с рекламными агентствами вы будете использовать:

**Выберите один ответ:**

- Бренд-бук.
- Кат-гайд.
- Гайдлайн.

### **Вопрос 29/50**

В каком случае продукт приобретает свою ценность:

**Выберите один ответ:**

- Если выгод от покупки и использования меньше жертв, на которые покупатель вынужден ради этого пойти.
- Если выгоды от покупки и использования превышают жертвы, на которые покупатель вынужден ради этого пойти.
- Если покупатель приобретает товар, то это говорит о том, что он уже имеет ценность для потребителя.

### **Вопрос 30/50**

Идентичность бренда - это:

**Выберите один ответ:**

- Уникальное смысловое содержание бренда: основные ценности, атрибуты и ассоциации, которые компания хочет вызывать у потребителя.
- Описание роли каждого бренда, системы отношений между брендами в рамках портфеля одной компании.
- Набор символов, цветов, шрифтов и других визуальных элементов бренда, ориентированных на повышение узнаваемости среди потенциальных потребителей.

### **Вопрос 31/50**

Персональный брендинг:

**Выберите один ответ:**

- Важен для компаний и помогает расширить влияние.
- Не подходит для компаний, т.к. необходимо все силы направлять на запоминаемость бренда.
- Ориентирован только на личность и повышение стоимости «Я-бренда».

### **Вопрос 32/50**

Качественные исследования в брендинге проводятся для того, чтобы:

**Выберите один ответ:**

- Узнать сколько людей лояльны по отношению к бренду.
- Сформировать гипотезы.

- Оценить распространение моделей потребления.

### **Вопрос 33/50**

Количественные исследования в брендинге проводятся для того, чтобы:

**Выберите один ответ:**

- Подтвердить гипотезу.
- Изучить стиль жизни.
- Выявить модели поведения.

### **Вопрос 34/50**

Процесс формирования восприятия продукта называется:

**Выберите один ответ:**

- Брендирование.
- Рекламирование.
- Позиционирование.

### **Вопрос 35/50**

Какое максимальное количество параметров используется при построении карты восприятия:

**Выберите один ответ:**

- 2.
- 4.
- Сколько угодно.

### **Вопрос 36/50**

Лояльность по отношению к бренду:

**Выберите один ответ:**

- Удовлетворяет ожидание от использования продукта.
- Помогает преодолеть чувствительность к изменению цены.
- Позволяет получать большее количество преимуществ.

### **Вопрос 37/50**

Построение карты восприятия бренда позволяет:

**Выберите один ответ:**

- Разработать стратегию.
- Найти свободную нишу.



- Найти преимущества.

### **Вопрос 38/50**

«Матрица GE» это инструмент для:

**Выберите один ответ:**

- Анализа позиционирования.
- Стратегического анализа.
- Портфельного анализа.

### **Вопрос 39/50**

Какие недостатки можно отметить в модели «Брендовый дом»:

**Выберите один ответ:**

- Размывание имиджа и восприятия бренда.
- Увеличение маркетингового бюджета.
- Отсутствие зависимости брендов друг от друга.

### **Вопрос 40/50**

При разработке коммуникационной стратегии направленной на формирования имиджа бренда, какие рекламные каналы используются:

**Выберите один ответ:**

- ATL, BTL.
- PR, SMM, проведение event-мероприятий.
- Все выше перечисленное.

### **Вопрос 41/50**

Комплекс маркетинговых коммуникаций, включающий традиционные виды рекламы называется:

**Выберите один ответ:**

- ATL.
- BTL.
- TTL.

### **Вопрос 42/50**

Уникальный набор признаков, по которым потребитель узнает бренд, называется:

**Выберите один ответ:**

- Логотип.

- Бренд-бук.
- Идентичность бренда.

### **Вопрос 43/50**

При разработке бренда используют такие критерии, как социально-демографический, психографический, поведенческий. Для чего:

**Выберите один ответ:**

- Сделать ситуационный анализ.
- Сегментировать рынок.
- Определить методики исследований.

### **Вопрос 44/50**

К составляющим платформы бренда не относится:

**Выберите один ответ:**

- Преимущества.
- Позиционирование.
- Медиапланирование.

### **Вопрос 45/50**

Продажи вашего бренда упали на 10%, что вы сделаете:

**Выберите один ответ:**

- Проведу ребрендинг.
- Проведу поддерживающую рекламную кампанию.
- Проведу исследование.

### **Вопрос 46/50**

К какому виду логотипов относится логотип компании «Apple»:

**Выберите один ответ:**

- Эмблема.
- Текстовый.
- Символический.

### **Вопрос 47/50**

Вашей компании необходимо разработать фирменный стиль. Вам необходимо поставить задачу агентству. Что для этого потребуется:

**Выберите один ответ:**

- Бриф.
- ТЗ.
- Ничего не нужно, все будет в договоре.

### **Вопрос 48/50**

Что обязательно должно быть на упаковке:

**Выберите один ответ:**

- Визуальная составляющая.
- Логотип.
- Описание характеристик.

### **Вопрос 49/50**

Вы отвечаете за бренд находящийся в высоко-ценовом сегменте. Объем продаж сократился. Это связано с экономическим кризисом и снижением покупательской способностью. Руководство компании ставит перед вами задачу найти оптимальное решение. Ваши действия:

**Выберите один ответ:**

- Вы снизите стоимость продукта за счет предоставления скидок и проведения стимулирующих акций, что позволит вам увеличить объем продаж и количество покупок.
- Вы снизите стоимость продукта за счет сокращения затрат на производство упаковки (будете использовать более дешевые материалы) и качества обслуживания (сократите сервис и гарантийные обязательства), при этом сам продукт останется без изменений.
- Оставьте текущий бренд без изменений и предложите создать новый бренд, что позволит вам устанавливать меньшую стоимость (будете ориентироваться на средне-ценовой сегмент).

### **Вопрос 50/50**

С чего начинается процесс создания бренда:

**Выберите один ответ:**

- Идеи.
- Стратегии.
- Анализа.