

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ  
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»  
(ТУСУР)



УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по УР

Документ подписан электронной подписью

Сертификат: a1119608-cdff-4455-b54e-5235117c185c

Владелец: Семенко Павел Васильевич

Действителен: с 17.09.2019 по 16.09.2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫВОДА ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА НА  
РЫНОК

Уровень образования: **высшее образование - магистратура**

Направление подготовки / специальность: **27.04.05 Инноватика**

Направленность (профиль) / специализация: **Управление наукоемкими проектами и технологическое предпринимательство**

Форма обучения: **очная**

Факультет: **Передовая инженерная школа «Электронное приборостроение и системы связи» (ПИШ)**

Кафедра: **передовая инженерная школа (ПИШ)**

Курс: **2**

Семестр: **3**

Учебный план набора 2024 года

Объем дисциплины и виды учебной деятельности

| Виды учебной деятельности              | 3 семестр | Всего | Единицы |
|--|-----------|-------|---------|
| Лекционные занятия                     | 18        | 18    | часов   |
| Практические занятия                   | 18        | 18    | часов   |
| в т.ч. в форме практической подготовки | 18        | 18    | часов   |
| Самостоятельная работа                 | 72        | 72    | часов   |
| Общая трудоемкость                     | 108       | 108   | часов   |
| (включая промежуточную аттестацию)     | 3         | 3     | з.е.    |

| Формы промежуточной аттестации | Семестр |
|--------------------------------|---------|
| Зачет с оценкой                | 3       |

Томск

Согласована на портале № 80657

## 1. Общие положения

### 1.1. Цели дисциплины

1. Сформировать и развить компетенции о процессе планирования продвижения программного продукта, моделях поддержки принятия решений на разных стадиях планирования продвижения и практических навыков организации продвижения программного продукта на рынок с использованием современных средств коммуникационного воздействия на представителей целевой аудитории.

### 1.2. Задачи дисциплины

1. Понимание задач и места продвижения в процессе управления жизненным циклом программного продукта.

2. Изучение методики разработки программы продвижения программного продукта с учетом особенностей ПП как рыночного товара.

3. Изучение моделей поддержки принятия решений при организации планирования продвижения программного продукта.

4. Получение практического навыков принятия решения на разных стадиях планирования и организации продвижения программного продукта на рынок.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок дисциплин: Б1. Дисциплины (модули).

Часть блока дисциплин: Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

Модуль дисциплин: Модуль профессиональной подготовки (major).

Индекс дисциплины: Б1.В.01.ДВ.02.06.

Реализуется с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

## 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и основной образовательной программой (таблица 3.1):

Таблица 3.1 – Компетенции и индикаторы их достижения

| Компетенция                             | Индикаторы достижения компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине |
|---|-----------------------------------|---|
| <b>Универсальные компетенции</b>        |                                   |   |
| -                                       | -                                 | -   |
| <b>Общепрофессиональные компетенции</b> |                                   |   |
| -                                       | -                                 | -   |
| <b>Профессиональные компетенции</b>     |                                   |   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| ПК-2. Способен управлять циклом разработки автоматизированных систем управления предприятием, рассчитывать экономическую эффективность и бюджет их внедрения, разрабатывать техническое задание, план создания и внедрения систем | ПК-2.1. Знает особенности управления циклом разработки автоматизированных систем управления предприятием       | Знать специфику рынка «тиражного» программного продукта   |
|   | ПК-2.2. Умеет рассчитывать экономическую эффективность и бюджет внедрения проекта                              | Уметь использовать модели и алгоритмы поддержки принятия решений на разных стадиях разработки программы продвижения программного продукта на рынок                                      |
|   | ПК-2.3. Владеет навыками разработки технического задания, плана создания и внедрения автоматизированных систем | Владеть навыками разработки программы продвижения программного продукта на рынок с использованием современных средств коммуникационного воздействия на представителей целевой аудитории |

#### 4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 академических часов.

Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной деятельности представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Трудоемкость дисциплины по видам учебной деятельности

| Виды учебной деятельности   | Всего часов | Семестры  |
|---|-------------|-----------|
|   |             | 3 семестр |
| <b>Контактная аудиторная работа обучающихся с преподавателем, всего</b>   | 36          | 36        |
| Лекционные занятия  | 18          | 18        |
| Практические занятия  | 18          | 18        |
| <b>Самостоятельная работа обучающихся, в т.ч. контактная внеаудиторная работа обучающихся с преподавателем, всего</b> | 72          | 72        |
| Подготовка к зачету с оценкой   | 24          | 24        |
| Выполнение практического задания  | 23          | 23        |
| Подготовка к тестированию   | 25          | 25        |
| <b>Общая трудоемкость (в часах)</b>   | 108         | 108       |
| <b>Общая трудоемкость (в з.е.)</b>  | 3           | 3         |

#### 5. Структура и содержание дисциплины

##### 5.1. Разделы (темы) дисциплины и виды учебной деятельности

Структура дисциплины по разделам (темам) и видам учебной деятельности приведена в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Разделы (темы) дисциплины и виды учебной деятельности

| Названия разделов (тем) дисциплины                                | Лек. зан., ч | Прак. зан., ч | Сам. раб., ч | Всего часов (без экзамена) | Формируемые компетенции |
|---|--------------|---------------|--------------|----------------------------|-------------------------|
|   |              |               |              |                            |                         |
| 1 Проблемы продвижения программного продукта                      | 2            | 4             | 12           | 18                         | ПК-2                    |
| 2 Методика разработки программы продвижения программного продукта | 4            | 4             | 12           | 20                         | ПК-2                    |

|  |    |    |    |     |      |
|--|----|----|----|-----|------|
| 3 Определение и сегментирование базового рынка             | 4  | 2  | 12 | 18  | ПК-2 |
| 4 Выбор целевых сегментов                                  | 2  | 4  | 12 | 18  | ПК-2 |
| 5 Формирование коммуникационных сообщений                  | 4  | 2  | 12 | 18  | ПК-2 |
| 6 Разработка и реализация плана маркетинговых коммуникаций | 2  | 2  | 12 | 16  | ПК-2 |
| Итого за семестр   | 18 | 18 | 72 | 108 |      |
| Итого  | 18 | 18 | 72 | 108 |      |

### 5.2. Содержание разделов (тем) дисциплины

Содержание разделов (тем) дисциплины (в т.ч. по лекциям) приведено в таблице 5.2.

Таблица 5.2 – Содержание разделов (тем) дисциплины (в т.ч. по лекциям)

| Названия разделов (тем) дисциплины                                | Содержание разделов (тем) дисциплины (в т.ч. по лекциям)  | Трудоемкость (лекционные занятия), ч | Формируемые компетенции |
|---|---|--------------------------------------|-------------------------|
| <b>3 семестр</b>  |   |                                      |                         |
| 1 Проблемы продвижения программного продукта                      | Рынок программных продуктов.<br>Специфика рынка «тиражного» программного продукта.<br>Место и задачи продвижения в процессе управления жизненным циклом программного продукта.<br>Анализ существующих подходов к организации продвижения программного продукта. | 2                                    | ПК-2                    |
|   | Итого   | 2                                    |                         |
| 2 Методика разработки программы продвижения программного продукта | Методика разработки программы продвижения программных продуктов.<br>Описание стадий, этапов и работ процесса планирования продвижения с учетом особенностей программного продукта как рыночного товара  | 4                                    | ПК-2                    |
|   | Итого   | 4                                    |                         |
| 3 Определение и сегментирование базового рынка                    | Содержательная модель выделения базового рынка программного продукта.<br>Модель и алгоритмы сегментирования потребителей базового рынка программного продукта   | 4                                    | ПК-2                    |
|   | Итого   | 4                                    |                         |

|  |   |    |      |
|--|---|----|------|
| 4 Выбор целевых сегментов                                  | Постановка задачи выбора целевых сегментов и вариантов поставки программного продукта.<br>Определение и оценка альтернативных вариантов поставки продукта в сегменты рынка.<br>Алгоритмы решения задачи выбора целевых сегментов и вариантов поставки ПП      | 2  | ПК-2 |
|  | Итого   | 2  |      |
| 5 Формирование коммуникационных сообщений                  | Характеристики коммуникационных сообщений. Модель декомпозиции коммуникационных сообщений.<br>Методика формирования вариантов структуры и содержания коммуникационных сообщений.<br>Типовые варианты структуры и содержания коммуникационных сообщений.       | 4  | ПК-2 |
|  | Итого   | 4  |      |
| 6 Разработка и реализация плана маркетинговых коммуникаций | Постановка задачи выбора мест и продолжительности размещения коммуникационных сообщений.<br>Определение характеристик мест показа коммуникационных сообщений. Алгоритм решения задачи выбора рекламных площадок и мест размещения коммуникационных сообщений. | 2  | ПК-2 |
|  | Итого   | 2  |      |
| Итого за семестр   |   | 18 |      |
| Итого  |   | 18 |      |

### 5.3. Практические занятия (семинары)

Наименование практических занятий (семинаров) приведено в таблице 5.3.

Таблица 5.3. – Наименование практических занятий (семинаров)

| Названия разделов (тем) дисциплины           | Наименование практических занятий (семинаров)  | Трудоемкость, ч | Формируемые компетенции |
|--|--|-----------------|-------------------------|
| <b>3 семестр</b>                             |  |                 |                         |
| 1 Проблемы продвижения программного продукта | Выбор инновационного проекта, подготовка структуры бизнес-плана.<br>Постановка проблемы существующей на рынке, составление описание бизнеса, продукта или услуги | 4               | ПК-2                    |
|  | Итого  | 4               |                         |

|   |   |    |      |
|---|---|----|------|
| 2 Методика разработки программы продвижения программного продукта | Анализ рынка, составление плана маркетинга, расчет бюджета маркетинга | 4  | ПК-2 |
|   | Итого   | 4  |      |
| 3 Определение и сегментирование базового рынка                    | Разработка раздела «Производственный план», «Организационный план»    | 2  | ПК-2 |
|   | Итого   | 2  |      |
| 4 Выбор целевых сегментов   | Разработка раздела «Финансовый план»                                  | 4  | ПК-2 |
|   | Итого   | 4  |      |
| 5 Формирование коммуникационных сообщений                         | Разработка раздела «Оценка рисков»                                    | 2  | ПК-2 |
|   | Итого   | 2  |      |
| 6 Разработка и реализация плана маркетинговых коммуникаций        | Подготовка презентации бизнес-плана                                   | 2  | ПК-2 |
|   | Итого   | 2  |      |
| Итого за семестр  |   | 18 |      |
| Итого   |   | 18 |      |

#### 5.4. Лабораторные занятия

Не предусмотрено учебным планом

#### 5.5. Курсовой проект / курсовая работа

Не предусмотрено учебным планом

#### 5.6. Самостоятельная работа

Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции представлены в таблице 5.6.

Таблица 5.6. – Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции

| Названия разделов (тем) дисциплины                                | Виды самостоятельной работы      | Трудоемкость, ч | Формируемые компетенции | Формы контроля       |
|---|----------------------------------|-----------------|-------------------------|----------------------|
| <b>3 семестр</b>  |                                  |                 |                         |                      |
| 1 Проблемы продвижения программного продукта                      | Подготовка к зачету с оценкой    | 4               | ПК-2                    | Зачёт с оценкой      |
|   | Выполнение практического задания | 3               | ПК-2                    | Практическое задание |
|   | Подготовка к тестированию        | 5               | ПК-2                    | Тестирование         |
|   | Итого                            | 12              |                         |                      |
| 2 Методика разработки программы продвижения программного продукта | Подготовка к зачету с оценкой    | 4               | ПК-2                    | Зачёт с оценкой      |
|   | Выполнение практического задания | 4               | ПК-2                    | Практическое задание |
|   | Подготовка к тестированию        | 4               | ПК-2                    | Тестирование         |
|   | Итого                            | 12              |                         |                      |

|  |                                  |    |      |                      |
|--|----------------------------------|----|------|----------------------|
| 3 Определение и сегментирование базового рынка             | Подготовка к зачету с оценкой    | 4  | ПК-2 | Зачёт с оценкой      |
|  | Выполнение практического задания | 4  | ПК-2 | Практическое задание |
|  | Подготовка к тестированию        | 4  | ПК-2 | Тестирование         |
|  | Итого                            | 12 |      |                      |
| 4 Выбор целевых сегментов                                  | Подготовка к зачету с оценкой    | 4  | ПК-2 | Зачёт с оценкой      |
|  | Выполнение практического задания | 4  | ПК-2 | Практическое задание |
|  | Подготовка к тестированию        | 4  | ПК-2 | Тестирование         |
|  | Итого                            | 12 |      |                      |
| 5 Формирование коммуникационных сообщений                  | Подготовка к зачету с оценкой    | 4  | ПК-2 | Зачёт с оценкой      |
|  | Выполнение практического задания | 4  | ПК-2 | Практическое задание |
|  | Подготовка к тестированию        | 4  | ПК-2 | Тестирование         |
|  | Итого                            | 12 |      |                      |
| 6 Разработка и реализация плана маркетинговых коммуникаций | Подготовка к зачету с оценкой    | 4  | ПК-2 | Зачёт с оценкой      |
|  | Выполнение практического задания | 4  | ПК-2 | Практическое задание |
|  | Подготовка к тестированию        | 4  | ПК-2 | Тестирование         |
|  | Итого                            | 12 |      |                      |
| Итого за семестр   |                                  | 72 |      |                      |
| Итого  |                                  | 72 |      |                      |

### 5.7. Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий представлено в таблице 5.7.

Таблица 5.7 – Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

| Формируемые компетенции | Виды учебной деятельности |            |           | Формы контроля                                      |
|-------------------------|---------------------------|------------|-----------|---|
|                         | Лек. зан.                 | Прак. зан. | Сам. раб. |   |
| ПК-2                    | +                         | +          | +         | Зачёт с оценкой, Практическое задание, Тестирование |

### 6. Рейтинговая система для оценки успеваемости обучающихся

#### 6.1. Балльные оценки для форм контроля

Балльные оценки для форм контроля представлены в таблице 6.1.

Таблица 6.1 – Балльные оценки

| Формы контроля           | Максимальный балл на 1-ую КТ с начала семестра | Максимальный балл за период между 1КТ и 2КТ | Максимальный балл за период между 2КТ и на конец семестра | Всего за семестр |
|--------------------------|--|---|---|------------------|
| <b>3 семестр</b>         |  |   |   |                  |
| Зачёт с оценкой          | 5  | 10  | 15  | 30               |
| Практическое задание     | 10   | 15  | 15  | 40               |
| Тестирование             | 5  | 10  | 15  | 30               |
| Итого максимум за период | 20   | 35  | 45  | 100              |
| Нарастающим итогом       | 20   | 55  | 100   | 100              |

### 6.2. Пересчет баллов в оценки за текущий контроль

Пересчет баллов в оценки за текущий контроль представлен в таблице 6.2.

Таблица 6.2 – Пересчет баллов в оценки за текущий контроль

| Баллы на дату текущего контроля                       | Оценка |
|---|--------|
| ≥ 90% от максимальной суммы баллов на дату ТК         | 5      |
| От 70% до 89% от максимальной суммы баллов на дату ТК | 4      |
| От 60% до 69% от максимальной суммы баллов на дату ТК | 3      |
| < 60% от максимальной суммы баллов на дату ТК         | 2      |

### 6.3. Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку представлен в таблице 6.3.

Таблица 6.3 – Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

| Оценка                               | Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный экзамен | Оценка (ECTS)           |
|--------------------------------------|--|-------------------------|
| 5 (отлично) (зачтено)                | 90 – 100   | A (отлично)             |
| 4 (хорошо) (зачтено)                 | 85 – 89  | B (очень хорошо)        |
|                                      | 75 – 84  | C (хорошо)              |
|                                      | 70 – 74  | D (удовлетворительно)   |
| 3 (удовлетворительно) (зачтено)      | 65 – 69  | E (посредственно)       |
|                                      | 60 – 64  |                         |
| 2 (неудовлетворительно) (не зачтено) | Ниже 60 баллов   | F (неудовлетворительно) |

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 7.1. Основная литература

1. Планирование и организация вывода программных продуктов на рынок: Учебное пособие / Ю. П. Ехлаков - 2017. 121 с. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <https://edu.tusur.ru/publications/7047>.

### 7.2. Дополнительная литература

1. Основы продвижения программных продуктов на промышленный рынок: Учебник / Ю. П. Ехлаков - 2016. 128 с. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <https://edu.tusur.ru/publications/7209>.

2. Управление программными проектами : учебное пособие для вузов / В. Е. Гвоздев [и др.] ; под редакцией Р. Ф. Маликова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 167 с. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/543929>.

### 7.3. Учебно-методические пособия



### 7.3.1. Обязательные учебно-методические пособия

1. Планирование и организация вывода программного продукта на рынок: Методические указания по лабораторным работам и организации самостоятельной работы / Ю. П. Ехлаков - 2017. 50 с. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <https://edu.tusur.ru/publications/7048>.

2. Бизнес-планирование IT-проектов: Методические указания к практическим занятиям и по организации самостоятельной работы / В. Ю. Цибулькинова, Ю. П. Ехлаков - 2018. 48 с. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <https://edu.tusur.ru/publications/8481>.

### 7.3.2. Учебно-методические пособия для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

#### Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме увеличенным шрифтом.

#### Для лиц с нарушениями слуха:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

#### Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

### 7.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

При изучении дисциплины рекомендуется обращаться к современным базам данных, информационно-справочным и поисковым системам, к которым у ТУСУРа открыт доступ: <https://lib.tusur.ru/ru/resursy/bazy-dannyh>.

## 8. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

### 8.1. Материально-техническое и программное обеспечение для лекционных занятий

Для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используется учебная аудитория с достаточным количеством посадочных мест для учебной группы, оборудованная доской и стандартной учебной мебелью. Имеются мультимедийное оборудование и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по лекционным разделам дисциплины.

### 8.2. Материально-техническое и программное обеспечение для практических занятий

Лекторий: учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, учебная аудитория для проведения занятий практического типа, учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, помещение для проведения групповых и индивидуальных консультаций, помещение для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы; 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 47, 229/1 ауд.

Описание имеющегося оборудования:

- Панель интерактивная Lumien со встраиваемым ПК
- Комплект специализированной учебной мебели;
- Рабочее место преподавателя.

Программное обеспечение:

- Microsoft Windows 10 Pro;
- PTC Mathcad 14;
- Smath Studio Desktop 0.98;

Лекторий: учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, учебная аудитория для проведения занятий практического типа, учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, помещение для проведения групповых и индивидуальных консультаций,

помещение для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы; 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 47, 229/2 ауд.

Описание имеющегося оборудования:

- Панель интерактивная.
- Комплект специализированной учебной мебели;
- Рабочее место преподавателя.

### **8.3. Материально-техническое и программное обеспечение для самостоятельной работы**

Для самостоятельной работы используются учебные аудитории (компьютерные классы), расположенные по адресам:

- 634050, Томская область, г. Томск, Ленина проспект, д. 40, 233 ауд.;
- 634045, Томская область, г. Томск, ул. Красноармейская, д. 146, 209 ауд.;
- 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 47, 126 ауд.;
- 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 74, 207 ауд.

Описание имеющегося оборудования:

- учебная мебель;
- компьютеры;
- компьютеры подключены к сети «Интернет» и обеспечивают доступ в электронную информационно-образовательную среду ТУСУРа.

Перечень программного обеспечения:

- Microsoft Windows;
- OpenOffice;
- Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows;
- 7-Zip;
- Google Chrome.

### **8.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

При занятиях с обучающимися с **нарушениями слуха** предусмотрено использование звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных средств и других технических средств приема/передачи учебной информации в доступных формах, мобильной системы преподавания для обучающихся с инвалидностью, портативной индукционной системы. Учебная аудитория, в которой занимаются обучающиеся с нарушением слуха, оборудована компьютерной техникой, аудиотехникой, видеотехникой, электронной доской, мультимедийной системой.

При занятиях с обучающимися с **нарушениями зрения** предусмотрено использование в лекционных и учебных аудиториях возможности просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для комфортного просмотра.

При занятиях с обучающимися с **нарушениями опорно-двигательного аппарата** используются альтернативные устройства ввода информации и другие технические средства приема/передачи учебной информации в доступных формах, мобильной системы обучения для людей с инвалидностью.

## **9. Оценочные материалы и методические рекомендации по организации изучения дисциплины**

### **9.1. Содержание оценочных материалов для текущего контроля и промежуточной аттестации**

Для оценки степени сформированности и уровня освоения закрепленных за дисциплиной компетенций используются оценочные материалы, представленные в таблице 9.1.

Таблица 9.1 – Формы контроля и оценочные материалы

| Названия разделов (тем) дисциплины | Формируемые компетенции | Формы контроля | Оценочные материалы (ОМ) |
|------------------------------------|-------------------------|----------------|--------------------------|
|------------------------------------|-------------------------|----------------|--------------------------|

|   |      |                      |  |
|---|------|----------------------|--|
| 1 Проблемы продвижения программного продукта                      | ПК-2 | Зачёт с оценкой      | Перечень вопросов для зачета с оценкой |
|   |      | Практическое задание | Темы практических заданий              |
|   |      | Тестирование         | Примерный перечень тестовых заданий    |
| 2 Методика разработки программы продвижения программного продукта | ПК-2 | Зачёт с оценкой      | Перечень вопросов для зачета с оценкой |
|   |      | Практическое задание | Темы практических заданий              |
|   |      | Тестирование         | Примерный перечень тестовых заданий    |
| 3 Определение и сегментирование базового рынка                    | ПК-2 | Зачёт с оценкой      | Перечень вопросов для зачета с оценкой |
|   |      | Практическое задание | Темы практических заданий              |
|   |      | Тестирование         | Примерный перечень тестовых заданий    |
| 4 Выбор целевых сегментов   | ПК-2 | Зачёт с оценкой      | Перечень вопросов для зачета с оценкой |
|   |      | Практическое задание | Темы практических заданий              |
|   |      | Тестирование         | Примерный перечень тестовых заданий    |
| 5 Формирование коммуникационных сообщений                         | ПК-2 | Зачёт с оценкой      | Перечень вопросов для зачета с оценкой |
|   |      | Практическое задание | Темы практических заданий              |
|   |      | Тестирование         | Примерный перечень тестовых заданий    |
| 6 Разработка и реализация плана маркетинговых коммуникаций        | ПК-2 | Зачёт с оценкой      | Перечень вопросов для зачета с оценкой |
|   |      | Практическое задание | Темы практических заданий              |
|   |      | Тестирование         | Примерный перечень тестовых заданий    |

Шкала оценки сформированности отдельных планируемых результатов обучения по дисциплине приведена в таблице 9.2.

Таблица 9.2 – Шкала оценки сформированности планируемых результатов обучения по дисциплине

| Оценка                     | Баллы за ОМ                        | Формулировка требований к степени сформированности планируемых результатов обучения |   |   |
|----------------------------|------------------------------------|---|---|---|
|                            |                                    | знать   | уметь   | владеть   |
| 2<br>(неудовлетворительно) | < 60% от максимальной суммы баллов | отсутствие знаний или фрагментарные знания  | отсутствие умений или частично освоенное умение | отсутствие навыков или фрагментарные применение навыков |

|                          |  |   |   |  |
|--------------------------|--|---|---|--|
| 3<br>(удовлетворительно) | от 60% до 69% от максимальной суммы баллов | общие, но не структурированные знания                   | в целом успешно, но не систематически осуществляемое умение | в целом успешное, но не систематическое применение навыков           |
| 4 (хорошо)               | от 70% до 89% от максимальной суммы баллов | сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания | в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение    | в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы применение навыков |
| 5 (отлично)              | ≥ 90% от максимальной суммы баллов         | сформированные систематические знания                   | сформированное умение                                       | успешное и систематическое применение навыков                        |

Шкала комплексной оценки сформированности компетенций приведена в таблице 9.3.

Таблица 9.3 – Шкала комплексной оценки сформированности компетенций

| Оценка                     | Формулировка требований к степени компетенции  |
|----------------------------|--|
| 2<br>(неудовлетворительно) | Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале или<br>Знать на уровне <b>ориентирования</b> , представлений. Обучающийся знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения. |
| 3<br>(удовлетворительно)   | Знать и уметь на <b>репродуктивном</b> уровне. Обучающихся знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях.   |
| 4 (хорошо)                 | Знать, уметь, владеть на <b>аналитическом</b> уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения.   |
| 5 (отлично)                | Знать, уметь, владеть на <b>системном</b> уровне. Обучающийся знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания дисциплины, его значимость в содержании дисциплины.                             |

### 9.1.1. Примерный перечень тестовых заданий

- Какой рынок характеризуется усиливающейся тенденцией реализации IT-проектов силами собственных структур?
  - Сектор крупных компаний и госкорпораций;
  - Сектор малых компаний;
  - Сектор средних компаний;
  - Сектор физических лиц.
- Какой сектор рынка может быть максимально привлекательным для обслуживания малыми компаниями-разработчиками?
  - Сектор крупных компаний;

- б) Сектор госкорпораций;
  - в) Сектор малых и средних компаний;
  - г) Сектор физических лиц.
3. Какова основная задача маркетинговых коммуникаций применительно к продвижению ПП, целью которых является стимуляция потребителя к апробации продукта и принятию решения к его приобретению?
- а) Организовать обмен сообщениями между участниками процесса;
  - б) Довести до целевой аудитории потребителей информацию о существовании продукта и конкурентных преимуществах использования продукта;
  - в) Анализ ответной реакции целевой аудитории на предложения разработчиков;
  - г) Разработка методики программы продвижения ПП на промышленный рынок.
4. На соответствие каких факторов необходимо проанализировать рынок на стадии предварительной оценки рынка?
- а) На соответствие количества внедренных объектов и возможности компании-разработчика по сопровождению;
  - б) На соответствие целей компании-разработчика целям разрабатываемого продукта;
  - в) На соответствие результатов проведения сегментации рынков значимым покупательским предпочтениям;
  - г) На соответствие потребности рынка функциональным и нефункциональным характеристикам ПП.
5. Какой раздел риск-менеджмента IT-проектов требует особого внимания по причине оказания сильного воздействия на успешность вывода продукта на рынок и, в конечном итоге получение доходов?
- а) Маркетинговые риски;
  - б) Управленческие риски;
  - в) Финансовые риски;
  - г) Рыночные риски.
6. Какой набор сформулированных решений должна содержать программа продвижения программного продукта?
- а) Список решений и обоснованный выбор инструментов; перечень инструментов интернет-маркетинга; аналитический отчет по определенным коммуникационным и стоимостным характеристикам;
  - б) Разработанная стратегия дифференциального маркетинга; сформулированная бизнес-модель распространения ПП; отчет по бизнес-анализу каждого сегмента рынка;
  - в) Формальное описание базового рынка ПП; определение перечня целевых сегментов и соответствующих для них вариантов тиражирования ПП с ожидаемыми объемами продаж и требуемых инвестиций для продвижения ПП; составление плана размещения коммуникационных сообщений, содержащего прогнозные показатели достижения желаемых ответных реакций представителей целевой аудитории; формирование набора коммуникационных сообщений, ориентированных на удовлетворение потребительских предпочтений различных групп пользователей.
  - г) Описание различий между сегментами групп потребителей; формализованное описание сходства потребителей с учетом их однородности в сегменте по совокупности показателей, значимых для определения покупательской способности; расчет оптимального количества потребителей с описанием сегментов и обоснованием уровней продаж; выделение количественных или качественных параметров потребителей, сгруппированных для реализации оптимальной стратегии позиционирования продукта.
7. Малая IT-компания имеет законченный программный продукт (или линейку ПП) и намерена тиражировать его на промышленном рынке. При этом фирма не в состоянии удовлетворить потребности всего рынка, размер (объем) рынка ограничен ресурсными возможностями компании-разработчика. Какие действия в этой связи необходимо выполнить лицу, принимающему решение?
- а) Определить референтный (базовый) рынок потенциальных потребителей и возможные варианты удовлетворения их потребностей; выделить группы потенциальных потребителей, демонстрирующих схожие потребности и поведенческие либо мотивационные характеристики потребителей;
  - б) Провести анализ внутренних рисков на предмет достижения функциональных и

- нефункциональных характеристик ПП; повысить эффективность организации операционной деятельности по обслуживанию потребителей; выявить наличие ошибок при разработке коммуникационных сообщений или выборе каналов и инструментов коммуникаций;
- в) Выполнить анализ существующей бизнес-модели; внедрить практику продажи различных типов лицензий для ПП; разработать сводный план размещения КС;
- г) Определить все переменные сегментирования; сформировать портрет потребителя базового рынка; проверить исполнение условий обязательности рассмотрения всех обращений пользователей.
8. Как влияет на объем тиражирования отдельных вариантов поставки ПП в сегменты рынка возможности малой IT-компании по привлечению узкопрофильных специалистов (программистов, системных администраторов, менеджеров продаж, специалистов службы поддержки и др.), обеспечивающих процессы тиражирования ПП и оказания комплекса сопутствующих услуг?
- а) При увеличении числа вариантов поставки ПП в каждый сегмент рынка повышается качество позиционирования продукта в глазах потребителя;
- б) При увеличении числа вариантов поставки ПП в каждый сегмент рынка понижается качество позиционирования продукта в глазах потребителя;
- в) При увеличении числа вариантов поставки ПП в каждый сегмент рынка качество позиционирования продукта в глазах потребителя остается неизменным;
- г) Целесообразно в каждый сегмент рынка тиражировать не более 5 вариантов поставки ПП.
9. Какие критерии необходимы для расчета прогнозируемой прибыли от тиражирования некоторого варианта поставки ПП в отдельно взятый сегмент?
- а) Прогнозный объем продаж и затрат, необходимых для продвижения ПП и оказания комплекса сопутствующих услуг;
- б) Статистические данные о продажах за предшествующий период и экспертные оценки спроса;
- в) Прогнозируемый объем рекламного бюджета для планируемого тиража некоторого варианта поставки ПП в отдельно взятый сегмент и экспертная оценка затрат на продвижение ПП в нужном сегменте;
- г) Емкость и динамика сегмента, уровень уникальности ПП.
10. Для продвижения ПП необходимо сформулировать коммуникационное сообщение. Какое содержание должно быть заложено в такое коммуникационное сообщение?
- а) Содержание должно представлять собой некоторую последовательность действий;
- б) Содержание должно отражать смысловую нагрузку каждого элемента структуры коммуникационного сообщения;
- в) Содержание должно быть нацелено на оценку желаний клиентов;
- г) Содержание должно быть представлено в строго определенном порядке, и наименее сильный аргумент о достоинствах продукта представляется первым.

### **9.1.2. Перечень вопросов для зачета с оценкой**

1. Дайте понятие рынка программных продуктов, товара и услуги, перечислите условия существования рынка
2. Раскройте особенности и свойства программного продукта как товара на рынке
3. Перечислите и прокомментируйте особенности рынка программных продуктов
4. Перечислите и прокомментируйте участников рынка ПП
5. Охарактеризуйте роль государства при регулировании рынка программных продуктов
6. Перечислите и прокомментируйте основные типы рынков
7. Прокомментируйте содержание фазы инициации
8. Прокомментируйте содержание фазы разработки продукта
9. Прокомментируйте содержание фазы коммерциализации продукта.
10. Прокомментируйте содержание этапов роста и зрелости рынка программных продуктов
11. Прокомментируйте содержание этапов упадка рынка и вывода программных продуктов с рынка
12. Прокомментируйте содержание стадии предварительной оценки рынка позиционирования ПП и управления рисками при реализации программы продвижения

13. Прокомментируйте содержание стадии сегментирования базового рынка
14. Прокомментируйте содержание стадии выбора стратегии позиционирования
15. Прокомментируйте содержание стадий разработки структуры и содержания коммуникационных сообщений и их размещения на рекламных площадках
16. Прокомментируйте содержание стадии оценки рисков при реализации программы продвижения
17. Перечислите и прокомментируйте содержание этапов анализа эффективности программы продвижения
18. Перечислите и прокомментируйте показатели эффективности программы продвижения
19. Дайте понятие сегментирования рынка потенциальных потребителей ПП, перечислите и прокомментируйте характеристики и принципы, на основе которых выделяются сегменты
20. Перечислите и сравните типы маркетинговых стратегий
21. Дайте сравнительный анализ понятий макросегментов и микросегментов
22. Раскройте содержание и основные этапы «гнездового» метода сегментирования

### **9.1.3. Темы практических заданий**

1. Элиминирование комплаенс рисков: договор подряда. Элиминирование комплаенс рисков: договор поставки
2. Провести анализ рынка и рассчитать емкость рынка
3. Выполнить сегментацию рынка и определить ключевые потребности сегмента
4. Оценить риски выхода на рынок с разработанной стратегией
5. Расчет показателей эффективности финансовой модели

## **9.2. Методические рекомендации**

Учебный материал излагается в форме, предполагающей самостоятельное мышление студентов, самообразование. При этом самостоятельная работа студентов играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

Начать изучение дисциплины необходимо со знакомства с рабочей программой, списком учебно-методического и программного обеспечения. Самостоятельная работа студента включает работу с учебными материалами, выполнение контрольных мероприятий, предусмотренных учебным планом.

В процессе изучения дисциплины для лучшего освоения материала необходимо регулярно обращаться к рекомендуемой литературе и источникам, указанным в учебных материалах; пользоваться через кабинет студента на сайте Университета образовательными ресурсами электронно-библиотечной системы, а также общедоступными интернет-порталами, содержащими научно-популярные и специализированные материалы, посвященные различным аспектам учебной дисциплины.

При самостоятельном изучении тем следуйте рекомендациям:

- чтение или просмотр материала осуществляйте со скоростью, достаточной для индивидуального понимания и освоения материала, выделяя основные идеи; на основании изученного составить тезисы. Освоив материал, попытаться соотнести теорию с примерами из практики;

- если в тексте встречаются незнакомые или малознакомые термины, следует выяснить их значение для понимания дальнейшего материала;

- осмысливайте прочитанное и изученное, отвечайте на предложенные вопросы.

Студенты могут получать индивидуальные консультации, в т.ч. с использованием средств телекоммуникации.

По дисциплине могут проводиться дополнительные занятия, в т.ч. в форме вебинаров. Расписание вебинаров и записи вебинаров публикуются в электронном курсе / электронном журнале по дисциплине.

### **9.3. Требования к оценочным материалам для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусмотрены

дополнительные оценочные материалы, перечень которых указан в таблице 9.4.

Таблица 9.4 – Дополнительные материалы оценивания для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

| Категории обучающихся                         | Виды дополнительных оценочных материалов  | Формы контроля и оценки результатов обучения   |
|---|---|--|
| С нарушениями слуха                           | Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы                        | Преимущественно письменная проверка  |
| С нарушениями зрения                          | Собеседование по вопросам к зачету, опрос по терминам   | Преимущественно устная проверка (индивидуально)  |
| С нарушениями опорно-двигательного аппарата   | Решение дистанционных тестов, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету | Преимущественно дистанционными методами  |
| С ограничениями по общемедицинским показаниям | Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы, устные ответы         | Преимущественно проверка методами, определяющимися исходя из состояния обучающегося на момент проверки |

#### **9.4. Методические рекомендации по оценочным материалам для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной форме;
- в печатной форме с увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- методом чтения ассистентом задания вслух;
- предоставление задания с использованием сурдоперевода.

Лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких обучающихся предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге;
- набор ответов на компьютере;
- набор ответов с использованием услуг ассистента;
- представление ответов устно.

Процедура оценивания результатов обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

**Для лиц с нарушениями зрения:**

- в форме электронного документа;
- в печатной форме увеличенным шрифтом.

**Для лиц с нарушениями слуха:**

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

**Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:**

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

При необходимости для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.



## ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры ПИШ  
протокол № 4 от «11» 12 2023 г.

### СОГЛАСОВАНО:

| Должность                          | Инициалы, фамилия | Подпись  |
|------------------------------------|-------------------|--|
| Заведующий выпускающей каф. ПИШ    | А.Г. Лоцилов      | Согласовано,<br>55af61de-b8ed-4780-<br>9ba6-8adedc18f4ec |
| Заведующий обеспечивающей каф. ПИШ | А.Г. Лоцилов      | Согласовано,<br>55af61de-b8ed-4780-<br>9ba6-8adedc18f4ec |
| Начальник учебного управления      | И.А. Лариошина    | Согласовано,<br>c3195437-a02f-4972-<br>a7c6-ab6ee1f21e73 |

### ЭКСПЕРТЫ:

|  |                   |  |
|--|-------------------|--|
| Доцент, каф. Передовая инженерная школа<br>"Электронное приборостроение и системы связи" им.<br>А.В. Кобзева                               | В.Ю. Цибульникова | Согласовано,<br>bbc9013e-1509-4582-<br>b986-4eb4b832138c |
| Заместитель директора по образованию, каф.<br>Передовая инженерная школа "Электронное<br>приборостроение и системы связи" им. А.В. Кобзева | Ю.В. Шульгина     | Согласовано,<br>ea49db22-c3de-481e-<br>88a5-479145e4aa44 |

### РАЗРАБОТАНО:

|  |                   |  |
|--|-------------------|--|
| Доцент, каф. Передовая инженерная школа<br>"Электронное приборостроение и системы связи" им.<br>А.В. Кобзева | В.Ю. Цибульникова | Разработано,<br>bbc9013e-1509-4582-<br>b986-4eb4b832138c |
| Доцент, каф. АОИ   | В.С. Николаенко   | Разработано,<br>0908967a-1261-4a7a-<br>969c-e5b9748d9bcc |