ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сведения о сертификате ЭП

Сертификат: 4187300118CCB3606C1AF1554B071263
Владелец: Бабин Владислав Николаевич
Действителен: с 08.12.2025 г. по 03.03.2027 г.

ФГБОУ ВО Университет биотехнологий

Кафедра управления и отраслевой экономики

Рег. № УИКИ.03-440.018
«20» 01 2026 г.

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
Протокол от «15» 01 2026 г. № 8
Заведующий кафедрой управления и отраслевой экономики
_____ Н.А. Щербакова
(подпись)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Б1.В.15 Интернет-маркетинг
Шифр и наименование дисциплины

38.03.02 Менеджмент
Код и наименование направления подготовки

Цифровой маркетинг
Направленность (профиль)

Новосибирск 2026

Паспорт
фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Значение маркетинговой деятельности в сети Интернет	ПК-5	Вопросы для собеседования
2	Веб-сайт организации. Управление веб-сайтом и целевой аудиторией		Практические задания
3	Обзор инструментов интернет-маркетинга		Практические задания
4	Разработка стратегии интернет-маркетинга		Практические задания
5	Современное понятие и значение трафик-менеджмента		Практические задания
6	Основные современные методы трафик-менеджмента в интернет-маркетинге		Практические задания
7	Конференции, семинары и вебинары в интернет-маркетинге		Практические задания
8	Оценка эффективности интернет-маркетинга		Практические задания
9	Маркетинг в социальных сетях и новых медиа		Практические задания
	Контрольная работа, зачет		Темы контрольной работы, вопросы к зачету

МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
Оценка по пятибалльной системе	
«*Отлично*»	«*Высокий уровень*»
«*Хорошо*»	«*Повышенный уровень*»
«*Удовлетворительно*»	«*Пороговый уровень*»
«*Неудовлетворительно*»	«*Не достаточный*»
Оценка по системе «зачет – незачет»	
«*Зачтено*»	«*Достаточный*»
«*Не зачтено*»	«*Не достаточный*»

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

1. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов (https://edubiotech.ru/file/403: режим доступа свободный);
2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся (https://edubiotech.ru/file/104821: режим доступа свободный).

ТЕМА 1. ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Выберите сайт в Интернет, который Вы могли бы назвать успешным (эффективным). Проведите пользовательский анализ сайта по следующим этапам:

1. Определите формат сайта и тип его содержимого, количество страниц сайта.
2. Выявите ключевую цель сайта как инструмента бизнес-проекта (с точки зрения создателя/владельца сайта).
3. Опишите ключевые гипотезы (предположения) о том, для чего предназначен данный сайт с точки зрения пользователя. Необходимо описать 2-3 гипотезы.
4. Внимательно изучите содержимое сайта и проверьте установленные Вами гипотезы.
5. Опишите целевую аудиторию сайта в зависимости от тех пользовательских задач, которые решает сайт для каждой группы. Можете обозначить группы пользователей по отношению к продукту компании, представляющей сайт, или по отношению к содержимому самого сайта.
6. Выявите функции сайта, которые, на Ваш взгляд, должны быть отражены для решения пользовательских задач каждой группы целевой аудитории сайта (компании).

Оценка	Критерии оценивания	Результат тестирования
«Отлично»	Если студент отвечает правильно и может обосновать выбранный ответ	85-100 %
«Хорошо»	Если студент отвечает правильно, на 5 вопросов, может обосновать выбранный ответ-	70-79%
«Удовлетворительно»	Если студент отвечает правильно на 3-4 вопросов, но затрудняется обосновать выбранный ответ	50-69%
«Неудовлетворительно»	Если студент не освоил материал темы, дает менее 3 правильных ответов, затрудняется с обоснованием верных ответов.	менее 50%

ТЕМА 2. ВЕБ-САЙТ ОРГАНИЗАЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ ВЕБ-САЙТОМ И ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ

Выполните анализ контента сообщества социальной сети по направлению (на выбор): личный блог, бьюти-блок, профессиональное сообщество, спортивный блог, маркетинг и продажи, развлекательное сообщество.

1. Определите целевую аудиторию сообщества согласно пользовательским задачам.
2. Опишите основные типы контента, которые присутствуют в сообществе.
3. Выявите наиболее популярные темы, которые вызывают больший интерес у подписчиков.
4. Оцените уровень взаимодействия администрации сообщества с участниками - обратная связь, интерактивы, обновления и т.п.
5. Оцените степень уникальности контента в сообществе, наличие собственных идей

контента.
6. Сделайте выводы относительно соответствия контента сообщества интересам целевой аудитории.

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	При условии правильного решения задачи во всех ее наиболее существенных аспектах
Не зачтено	При наличии большого числа ошибок, неверного хода действий, формирования неверного заключения

ТЕМА 3. ОБЗОР ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Выполните задание по созданию электронной рассылки коммерческих писем.
1. Сформулируйте идею для создания 2 писем для e-mail рассылки: новостного письма с "горячим" предложением (подписка) и письма для существующих клиентов (специальное предложение).
2. Опишите текст писем, включая заголовок, подзаголовок и основную часть.
3. Сформируйте параметры для формирования базы данных рассылки.
4. Определите условия проведения рассылки: каналы распространения, сроки и стоимость.
5. Разместите варианты писем для рассылки на сайте по Вашему бизнес-проекту на WIX.com.

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	При условии правильного решения задачи во всех ее наиболее существенных аспектах
Не зачтено	При наличии большого числа ошибок, неверного хода действий, формирования неверного заключения

ТЕМА 4. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

1. С помощью сервисов ЯНДЕКС.ДИРЕКТ и Google Adwords составьте в каждой системе по 2 рекламных сообщения для коммерческой фирмы. Проверьте объявления на модерацию.

2. Установите параметры рекламной кампании в поисковых ресурсах с наибольшей эффективностью для Вашей компании.

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	При условии правильного решения задачи во всех ее наиболее существенных аспектах
Не зачтено	При наличии большого числа ошибок, неверного хода действий, формирования неверного заключения

ТЕМА 5. СОВРЕМЕННОЕ ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ТРАФИК-МЕНЕДЖМЕНТА

1. Определите наиболее эффективный вариант рекламного сообщения в поисковых ресурсах. Выберите наиболее выгодный бюджет рекламной кампании и канал распространения рекламы.

2. Опишите результаты планирования рекламной кампании +скрины из аккаунтов ЯНДЕКС.ДИРЕКТ и Google Adwords в Power Point.

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	При условии правильного решения задачи во всех ее наиболее существенных аспектах
Не зачтено	При наличии большого числа ошибок, неверного хода действий, формирования неверного заключения

ТЕМА 6. ОСНОВНЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ТРАФИК-МЕНЕДЖМЕНТА В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ

Контент-анализ аккаунта в социальной сети. Выполните анализ контента сообщества социальной сети по направлению (на выбор): личный блог, бьюти-блок, профессиональное сообщество, спортивный блог, маркетинг и продажи, развлекательное сообщество.

1. Определите целевую аудиторию сообщества согласно пользовательским задачам.
2. Опишите основные типы контента, которые присутствуют в сообществе.
3. Выявите наиболее популярные темы, которые вызывают больший интерес у подписчиков.
4. Оцените уровень взаимодействия администрации сообщества с участниками - обратная связь, интерактивы, обновления и т.п.
5. Оцените степень уникальности контента в сообществе, наличие собственных идей контента.
6. Сделайте выводы относительно соответствия контента сообщества интересам целевой аудитории.

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	При условии правильного решения задачи во всех ее наиболее существенных аспектах
Не зачтено	При наличии большого числа ошибок, неверного хода действий, формирования неверного заключения

ТЕМА 7. КОНФЕРЕНЦИИ, СЕМИНАРЫ И ВЕБИНАРЫ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ

Контент-план аккаунта социальной сети

1. Выберите социальную сеть для создания сообщества, посвященного Вашему бизнес-проекту.
2. С помощью прикрепленного документа в формате excel опишите контент-план

сообщества на ближайшие 1-2 недели. В контент-плане уточните тип контента согласно группам целевой аудитории.

3. Изучите дополнительный материал "Как и где посмотреть статистику поисковых запросов" и выполните анализ статистики поисковых запросов по Вашему продукту в течение месяца.

4. После составления контент-плана создайте сообщество в выбранной социальной сети и начинайте им руководить - добавляйте контент и контактируйте с участниками сообщества.

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	При условии правильного решения задачи во всех ее наиболее существенных аспектах
Не зачтено	При наличии большого числа ошибок, неверного хода действий, формирования неверного заключения

ТЕМА 8. КОНФЕРЕНЦИИ, СЕМИНАРЫ И ВЕБИНАРЫ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ

Проанализируйте информацию, размещенную в социальной сети Вконтакте: https://vk.com/feed (Одноклассники: https://ok.ru/). По какому принципу формируются группы в сети? Какие задачи перед собой ставят их организаторы?
Вопросы:
1. Каков характер этой информации, какие цели она преследует?
2. Какие дополнительные возможности предлагает сервис своим участникам?
3. Каковы возможности индивидуального участника сети воздействовать на «умы и сердца» других участников?
Подготовьте презентацию (power point / pdf) с ответами на эти вопросы.

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	При условии правильного решения задачи во всех ее наиболее существенных аспектах
Не зачтено	При наличии большого числа ошибок, неверного хода действий, формирования неверного заключения

ТЕМА 9. МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ И НОВЫХ МЕДИА

1. Изучите дополнительный материал "Парсинг сайтов (программа+видео+скачать) и проведите парсинг отобранных поисковых запросов в качестве ключевых слов на сайте.

2. Изучите дополнительный материал "Семантическое ядро сайта: что это и как его составлять?" и составьте семантическое ядро сайта по Вашему бизнес проекту - заполните слайд 7 Шаблона проекта.

3. С помощью программы WIX.com создайте макет сайта по бизнес-проекту.

4. Сделайте скриншот главной страницы сайта на WIX.com и с помощью графических программ оформите скриншот
в виде рисунка. Поместите рисунок скриншота на слайд 8 Шаблона проекта.

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	При условии правильного решения задачи во всех ее наиболее существенных аспектах
Не зачтено	При наличии большого числа ошибок, неверного хода действий, формирования неверного заключения

Темы контрольных работ по дисциплине «Интернет-маркетинг»

1.Использование методов интернет-рекламы при продвижении компании в Интернете
2.Корпоративный Веб-сайт предприятия как инструмент маркетинга
3.Корпоративный портал предприятия как инструмент продвижения на рынке
4.Интернет-услуги для продвижения товаров
5.Продвижение торговой марки в Интернете. Интернет-брендинг.
6.Современные информационные технологии в маркетинговой деятельности предприятия
7.Повышение конкурентоспособности малых предприятий на основе интернет-технологий
8.Поведение потребителей в Интернете
9.Электронная коммерция.
10.Автоматизация маркетинговой деятельности
11.Критерии оценки эффективности информационных систем
12.Оценка эффективности внедрения интернет-технологий.
13.Маркетинговые исследования в Интернете
14.E-mail-маркетинг.
15.Состояние и перспективы развития спутникового телевидения
16.Интернет-телефония - состояние и перспективы
17.Электронные коммуникации - возможности для бизнеса
18.Рынок аутсорсинга в России
19.Воронка продаж. Теоретический и практический аспекты.
20.Безопасность платежей в Интернете
21.Проблемы покупок в Интернете
22.Создание фирмы, оказывающей услуги по заказному ПО в СФО - маркетинговый подход
23.Проблемы развития информационных технологий в СФО
24.Цифровое неравенство
25.Возможности применения систем искусственного интеллекта в маркетинге и рекламе.

Критерии оценки контрольной работы:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены все требования к написанию и защите контрольной работы: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Работа может быть зачтена и в том случае, когда основные требования к контрольной работе и ее защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём контрольной работы; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы;

- оценка «не зачтено» – тема контрольной работы не раскрыта, задания не выполнены, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Вопросы к зачету по дисциплине «Интернет-маркетинг»

1. Информационная революция и ее влияние на экономику. Отличительные черты информационной экономики.
2. Понятие цифровой экономики.
3. Тенденции развития Интернета и цифровой экономики.
4. Понятие цифрового бизнеса. Электронный рынок.
5. История развития цифрового бизнеса в мире.
6. Воронка продаж.
7. Цифровой бизнес в Китае.
8. Цифровой бизнес в России.
9.Классификация корпоративных сайтов по их назначению и функциям.
10. Корпоративный сайт-визитка, или веб-представительство.
11. Корпоративный портал. Корпоративный портал знаний.
12. Технологии для построения корпоративных сайтов и порталов.
13. CMS – системы.
14. Платформы для построения корпоративных порталов.
15. Особенности маркетинговой деятельности на электронном рынке.
16. Комплекс цифрового маркетинга. Элементы комплекса цифрового маркетинга.
17. Комплекс маркетинговых коммуникаций в интернете. Интернет-реклама. Оптимизация сайта для поисковых машин. CRM-системы.
18. Классификация социальных медиа. Маркетинг в социальных медиа.
19. Оптимизация для социальных медиа.
20. Перспективы развития маркетинга в социальных медиа.
21. Маркетинговые исследования в Интернете.
22. Маркетинговые информационные системы.
23. Контентный маркетинг.
24. Понятие «маркетинговой воронки», контентный маркетинг в трех частях «маркетинговой воронки».
25. Понятие поискового маркетинга.
26. Создание блога, способного положительно повлиять на финансовые результаты. Работа со сторонними авторами.
27. Написание заголовков, ориентированных на привлечение внимания целевого потребителя.
28. Алгоритм аудита блог

Критерии оценки знаний студентов на зачете:

– «зачтено» выставляется студенту, который твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу, без существенных неточностей отвечает на вопросы, владеет необходимыми навыками и приемами выполнения практических заданий.

– «незачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает принципиальные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Задания для оценки сформированности компетенции ПК-5:

Задание 1. Особенностью российской электронной торговли является:
а) Недостаточное количество компьютеров, подключенных к сети-Интернет
б) Недоверие покупателей к продажам через интернет
в) Низкое качество предлагаемой продукции

Ответ: б

Задание 2. В перечень информационно-маркетинговых услуг НЕ входят
а) Интернет-магазины;
б) информационно-аналитические альманахи;
в) маркетинговые обзоры;
г) экспортно-импортные сводки.
Ответ: а

Задание 3. К основным методам рекламирования в Интернете не относят
а) размещение ссылок в «желтых страницах»;
б) анкетирование посетителей web-сервера;
в) периодическую рассылку сообщений заинтересованным лицам по электронной почте;
г) размещение бесплатных ссылок на сервер в web-каталогах.
Ответ: б

Задание 4. Низкий возврат данных, как способа связи с аудиторией, характерен для
а) телефона;
б) личной продажи;
в) пресс-конференции;
г) электронной почты.
Ответ: г

Задание 5. К моделям глобальной коммуникации не принято относить
а) средства мультимедиа;
б) e-mail-маркетинг;
в) онлайн-издания;
г) электронную коммерцию.
Ответ: а

Задание 6. Укажите элементы комплекса цифрового маркетинга.
Ответ: ….

Задание 7. Контекстная реклама – это:
Ответ: ….

Задание 8. Баннерная реклама – это:
Ответ: ….

Задание 9. Перечислите известные Вам социальные сети.
Ответ: ….
Задание 10. Ремаркетинг – это:

Ответ: ….

Критерии оценки результатов:

– оценка «отлично» выставляется студенту, если он отвечает верно на 80-100% вопросов.

– оценка «хорошо» выставляется студенту, если он отвечает верно на 70-79% вопросов.

– оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он отвечает верно на 60-69% вопросов.

– оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не освоил материал темы, дает менее 60% правильных ответов.