

Нестеренко Ирина
Юрьевна

Подписано цифровой подписью:
Нестеренко Ирина Юрьевна
Дата: 2026.05.22 14:40:40 +05'00'

СОГЛАСОВАН

Директор креативного
Агентства «ИТЬ»

М.В. Шахматов

20 февраля 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора Ур СЭИ
(филиал) ОУП ВО «АТиСО» по УВР



О.В. Зубкова

« 25» марта 2025 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

42.02.01 Реклама

(код профессии, специальности СПО)

Специалист по рекламе

(наименование квалификации)

Кафедра: Экономика

Разработчики программы:

Старший преподаватель кафедры экономики Г.А. Шафикова

Методические материалы обсуждены на заседании кафедры экономики
протокол № 6 от «11» марта 2025 г.

Заведующий кафедрой экономики



С.М. Осташевский

«11» марта 2025 г.

Оглавление

1. Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	3
2. Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.	10

Коды формируемых общих и профессиональных компетенций	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)
ОК 1,2, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3	У1, У2, З1

1. Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

РАЗДЕЛ 1. МАРКЕТИНГОВЫЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЫНКА

Решение кейс-задач:

Кейс-задача. Основные тенденции развития диджитал маркетинга.

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме коллективной презентации, а результаты исследования оформляются в виде файла с расширением «.ppt». Обязательны ссылки на источники информационных данных.

Цель: понять, что входит в концепцию цифрового маркетинга согласно компании Gartner и ознакомиться с основными характеристиками мирового рынка диджитал.

Задачи:

1. Изучить дорожную карту цифрового маркетинга компании Gartner на сайте компании и ознакомиться с толкованием понятий и категорий дорожной карты цифрового маркетинга компании Gartner On-line ¹
2. Изучить отчет по мировому диджитал-рынку Global Digital и социальным сетям за прошлый год. ²
3. Сформулировать тезисно основные тенденции развития диджитал маркетинга и социальных медиа. Каждую тенденцию доказать серией слайдов из отчета по диджитал-рынку.

Кейс-задача. Мониторинг SEO.

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме коллективной презентации, а результаты исследования оформляются в форме текстового документа или презентации.

Цель: приобрести практические навыки технического аудита сайта.

В проекте должны найти отражение следующие вопросы:

1. Провести сравнительный экспресс-анализ (например, с помощью сервиса site-auditor или pr-cy) вашего Сайта (сайта любой публичной компании) и 2-х основных конкурентов.

Сравнить следующие параметры:

- 1.1. ТИЦ и Google PR
- 1.2. Количество проиндексированных страниц в Яндекс и Google
- 1.3. Наличие в каталогах: Яндекс; Рамблер; DMOZ; Mail.ru; Yahoo.
- 1.4. Наличие robots.txt
- 1.5. Склейка зеркал
- 1.6. Кол-во посетителей (месяц)
- 1.7. Проверить наличие XML-карты вашего сайта

¹ DIGITAL, SOCIAL & MOBILE WORLDWIDE В 2015 ГОДУ Дорожная карта цифрового маркетинга компании Gartner <https://www.gartner.com/technology/research/digital-marketing/transit-map/transit-map-guest.jsp>

² <https://wearesocial.com/special-reports/digital-social-mobile-worldwide-2017>

1.8. Проверить наличие счетчиков основных сервисов статистики (Яндекс-метрика и Google Analytics)

Результаты оформить в табличном формате, сформулировать выводы и дать рекомендации (например, исправить ошибки на своем сайте, добавить счетчики и т.д.), выявить лидеров, на которых можно равняться.

2. Сравнить ссылочную историю вашего проекта и 2-х основных конкурентов по следующим параметрам:

2.1. Битые ссылки (с помощью XENU)

2.2. Ссылающиеся домены

2.3. Получатели

2.4. Ссылающиеся страницы

2.5. Ошибки HTML Выявить битые ссылки на своем ресурсе

Результаты оформить в табличном формате, сформулировать выводы и дать рекомендации.

3. Сравнить время загрузки страницы вашего проекта и 2-х основных конкурентов

Используя сервис <https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/> для компьютеров и мобильных устройств. Заполнить таблицу по скорости загрузки, написать рекомендации от Google для своего сайта по увеличению скорости загрузки.

Результаты оформить в табличном формате, сформулировать выводы и дать рекомендации.

4. Сравнить информативность сниппетов главных страниц вашего сайта и 2-х основных конкурентов.

Сделать скриншоты из выдачи Google или Яндекс (на выбор), описать что хорошо, а что нужно доработать по каждому. Сделать общий вывод и дать рекомендации по своему проекту.

Результаты оформить в табличном формате, сформулировать выводы и дать рекомендации.

Кейс-задача. Создание рекламной кампании в Яндекс Директ.

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме демонстрации созданной рекламной кампании в личном рекламном кабинете одного из членов творческого коллектива.

Цель: приобрести практические навыки создания рекламных кампаний в Яндекс Директ.

В проекте должны найти отражение следующие вопросы:

- определить предприятие, для продвижения продукции (услуг) которого будет создана рекламная кампания, описать целевую аудиторию;

- в личном аккаунте создать рекламную кампанию в поисковой системе (на поиске) последовательно пройдя все этапы;

- указать время проведения - одна неделя;

- настроить временной таргетинг, регион показа;

- откорректировать ставки для целевой аудитории или других характеристики пользователей;

- в качестве стратегии выбрать ручное управление ставками с ограниченным дневным бюджетом;

- создать одно рекламное объявление, к которому привязать не менее 10-ти ключевых слов и не менее 10-ти минус-слов;

- сгенерировать UTM-метки для ссылки в рекламном объявлении (три обязательных параметра и один дополнительный);

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДКАХ

Кейс-задача. Обзор, настройки и отчеты Google Analytics.

Цели работы:

- Изучение функций и отчетов Google Аналитики и приобретение практических навыков и умений анализа данных по сайту интернет-магазина Google Merchandise Store в Google Analytics.
- Приобретение практических навыков создания сегментов и визуализации отчетов в разрезе сегментов

Ситуационное задание выдается индивидуально или творческому коллективу студентов (2-3 человека). В качестве компании выбирается интернет-магазин [Google Merchandise Store](https://store.google.com/), статистика по которому доступна в тестовом аккаунте Google Analytics.

Последовательность действий:

1. Получить доступ к тестовому аккаунту (рисунок 1) <https://support.google.com/analytics/answer/6367342?hl=ru>

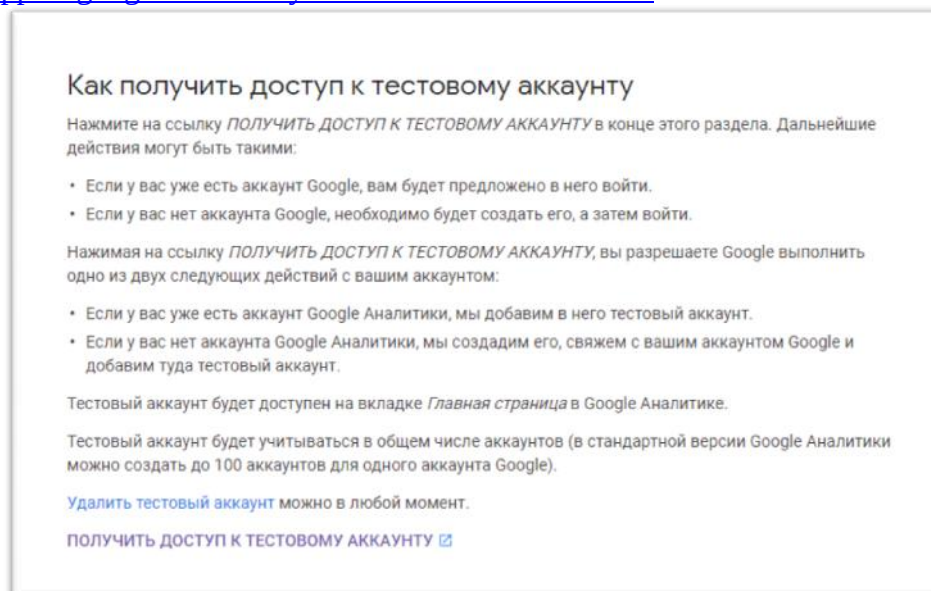


Рисунок 1 – Получение доступа к тестовому аккаунту в Google Analytics

- 2 Внимательно просмотреть все стандартные отчеты.
- 3 Творческому коллективу создать один сегмент (минимум 5-6 параметров) и сохранить его.
- 4 Творческому коллективу по результатам анализа отчетов, построенных в разрезе всех пользователей и сегмента пользователей, выявить тренды (особенности поведения) в поведении пользователей, входящих в сегмент.

Каждый член творческого коллектива выявляет одну тенденцию (особенности поведения) и подтверждает (аргументирует) свой вывод одним или несколькими отчетами.

Отчеты, демонстрирующие тенденцию должны быть сохранены в пользовательских отчетах либо экспортированы в PDF формате. Краткая формулировка тренда должна присутствовать в названии отчета или файла.

Каждый член творческого коллектива представляет преподавателю один тренд, но сегмент для коллектива один.

Кейс-задача. Обзор, настройки и отчеты Яндекс Метрики.

Цели работы:

- Изучение функций и отчетов Яндекс Метрики и приобретение практических навыков и умений анализа данных по сайту Яндекс Метрики, доступ к статистикам которого открыт в демоверсии.

- Приобретение практических навыков создания сегментов и визуализации отчетов в разрезе сегментов

Ситуационное задание выдается индивидуально или творческому коллективу студентов (2-3 человека). В качестве компании выбирается сайт Яндекс Метрики, статистики по которому доступны в демоверсии.

Последовательность действий:

1. Работа выполняется в демоверсии Яндекс. Метрики. Необходимо перейти по ссылкам и открыть демоверсию Яндекс Метрики

<https://metrika.yandex.by/promo?>

<https://metrika.yandex.by/dashboard?group=day&period=week&id=44147844>

2. Сконструировать серию отчетов (или один отчет), чтобы ответить на 3 вопроса: каков наиболее популярный запрос пользователей из назначенного города в поисковой системе Яндекс, кто чаще им интересуется — женщины или мужчины — и в каком месяце (начиная с 1 января по текущую дату) он был наиболее востребован?

Возможные регионы: город Москва, город Санкт-Петербург, Чикаго, Минская область (Беларусь), Мадрид (Испания), Варшава (Польша), Махараштра (Индия) и т.д.

2. Результаты сохранить в файле с помощью скриншотов или представить на компьютере.

Можно построить собственный отчет

Кейс-задача. Разработка рекомендаций по использованию больших данных в цифровом маркетинге предприятия

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме коллективной презентации, а результаты исследования оформляются в виде файла с расширением «.ppt». Обязательны ссылки на источники информационных данных.

Цель:

- знание источников Big Data;
- практические навыки разработки предложений по обработке и применению больших данных в цифровом маркетинге предприятия.

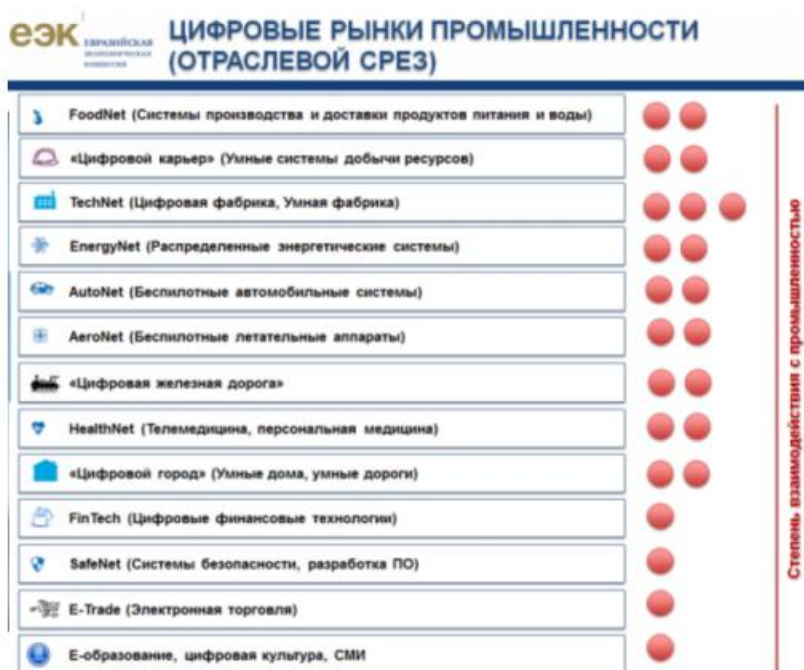
В проекте должны найти отражение ответы на следующие вопросы:

- уточнить предприятие, описать его сферу деятельности, предлагаемые товары и услуги, описать сегменты потребителей;
- определить место компании в производственной цепочке, уточнить возможный элемент и инструмент трансформации промышленности в рамках процессного подхода (рисунок 1);



Рисунок 1 – Процессный подход³

- определить отраслевой срез в рамках отраслевого подхода (рисунок 2) ;



- определить отраслевой срез в рамках отраслевого подхода (рисунок 2) ;



Рисунок 2 – Отраслевой подход³

- уточнить используемые технологии в рамках технологического подхода (рисунок 3)

³ курс СПбПУ Технологии «Фабрик Будущего» <https://openedu.ru/course/spbstu/FUTFACT/>.



Рисунок 3 – Технологический подход⁴

- определить технологию цифровой трансформации экономики, приемлемую для предприятия (рисунок 4) ;



Рисунок 4 – Технологии цифровой трансформации экономики⁴

- сформулировать возможные источники и технологии обработки, разработать рекомендации в форме алгоритма по использованию больших данных в цифровом маркетинге предприятия.

Кейс-задача. Настройка и размещение таргетированной рекламы в Одноклассниках и ВКонтакте

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме демонстрации рекламной кампании в рекламном кабинете VK.

⁴ курс СПбПУ Технологии «Фабрик Будущего» <https://openedu.ru/course/spbstu/FUTFACT/>.

Цели работы:

- Изучение интерфейса рекламного кабинета VK.
- Приобретение практических навыков создания рекламных кампаний в *ВКонтакте*.

Последовательность действий:

- определить предприятие, для продвижения продукции (услуг) которого будет создана таргетированная рекламная кампания в Вконтакте, описать целевую аудиторию (возможен вариант создания рекламной кампании для продвижения личного аккаунта);
- в рекламном кабинете VK (Ссылка на него - vk.com/ads) создать рекламную кампанию;
- выбрать оптимизацию бюджета (перевод автоматизации в ручной режим);
- настроить таргетирование с логическим «и» (не менее 5-ти характеристик) и «или» (не менее 5-ти интересов), но чтобы размер целевой аудитории превышал 50 тыс. чел.;
- определить вид рекламы (промо-пост или тизер ТГБ) ;
- собрать базы ретаргетинга с помощью парсера TargetHunter (возможно временное бесплатное использование с ограничением функций, промокод «poly_smm» даст вам 2 дня пробного доступа);
- выбрать оплату за клики (промо-посты).

Задание 1. Письменные работы

Вариант 1. Подготовьте реферат на тему

1. Контент сайта.
2. Доменное имя сайта.
3. Поисковые системы. Принципы функционирования.
4. Регистрация сайта в поисковой системе, каталоге.
5. Оптимизация под поисковые системы.
6. SEO-копирайтинг.
7. Контекстная реклама.
8. Интернет-новости. Виды. Структура. Требования написания интернет-новостей.
9. Баннерная реклама.
10. Размещение баннера в сети.
11. SMM.
12. Разработка SMM-стратегии.
13. PR-мероприятия в сети Интернет.
14. Рекламная и PR-компания в сети Интернет.

Вариант 2. Подготовьте эссе на тему:

1. Основные ошибки при создании доменного имени сайта компании.
2. Ценовые модели интернет-рекламы.
3. Методы и инструменты оценки эффективности различных элементов системы навигации на сайте.
4. Неэтичные методы продвижения сайта, «черная» оптимизация.
5. Основные преимущества и недостатки рекламы в рассылках отраслевых ресурсов.
6. Возможности рекламы в блогосфере.
7. Виды интернет-рекламы: взаимодействие с тематически близкими ресурсами, обмен статьями.
8. Основные преимущества и недостатки размещения сообщений в форумах и досках объявлений для продвижения компании.
9. Оф-лайн методы раскрутки интернет-ресурса.
10. Существующие бизнес-модели сайтов.
11. Современные инструменты работы с аудиторией сайта.
12. Преимущества и недостатки вирусного маркетинга в Интернет.
13. Перспективы развития нестандартных рекламных носителей.
14. Современные Интернет СМИ, выделите их преимущества и недостатки.

15. Основные фазы взаимодействия пользователя с интернет рекламой.

2. Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; приобретенный практический опыт, знания и умения требуют не значительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание

		вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - при неполном знании теоретического материала выявлен недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; - количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено не знание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует