

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 15.10.2025 01:24:10
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ – ФИЛИАЛ РАНХиГС

Факультет социальных технологий

УТВЕРЖДЕНО

Директор СЗИУ РАНХиГС Хлутков А.Д.

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

Реклама и связи с общественностью
в государственных и негосударственных организациях
(наименование образовательной программы)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса

Б1.В.ДВ.04.02 «Краудсорсинг в рекламе и связях с
общественностью»
(код и наименование РПД)

42.03.01 «Реклама и связи с общественностью»
(код и наименование направления подготовки)

очная
(форма обучения)

Год набора – 2025

Санкт-Петербург, 2025 г.

Автор-составитель:

К. культурологии, доцент, доцент кафедры
журналистики и медиакоммуникаций

Кузьмина Е.С.

Заведующий кафедрой журналистики и медиакоммуникаций
д.филол.н.

Ким М.Н.

РПД «Краудсорсинг в рекламе и связях с общественностью» в новой редакции одобрена на заседании кафедры журналистики и медиакоммуникаций. Протокол № 3 от 20 марта 2025 г.

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО.....	5
3. Содержание и структура дисциплины.....	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.....	7
5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине.....	10
6. Методические материалы по освоению дисциплины.....	14
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет.....	18
7.1. Основная литература.....	18
7.2. Дополнительная литература.....	18
7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация.....	18
7.4. Интернет-ресурсы.....	19
7.5. Иные источники.....	19
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	20

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.04.02 «Краудсорсинг в рекламе и связях с общественностью» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПК-5	способен проконтролировать продвижение продукции любых СМИ и оценить эффективность результатов продвижения продукции в интересах государственных и негосударственных организаций	ПК-5.3	способен организовать продвижение готовых продуктов и продуктов на этапе создания

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Таблица 2

ОТФ/ТФ	Код компонента компетенции	Результаты обучения
ОТФ: контроль и оценка эффективности результатов продвижения продукции СМИ (535, код В/04.6) Трудовые действия: - разработка системы показателей для оценки эффективности мероприятий по продвижению продукции СМИ; - организация сбора информации об узнаваемости продвигаемой продукции СМИ, удовлетворенности потребителей, мнении потребителей о характеристиках продвигаемой продукции; - анализ эффективности продвижения продукции СМИ; - разработка предложений по корректировке стратегий и программ продвижения продукции СМИ. ОТФ: организация продвижения готовых продуктов и продуктов на этапе создания (811, код А/07.6) Трудовые действия: - формирование рекомендаций для создания промороликов; - разработка маркетинговых планов продвижения продукции самостоятельно или совместно с отделом маркетинга / рекламы, создание презентационного / рекламного материала; - организация проведения рекламных кампаний совместно с подразделением маркетинга; - ведение переговоров с представителями телеканалов / радиостанций для согласования сетки вещания.	ПК-5.3	Необходимые знания: - гражданское законодательство Российской Федерации; - корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты, регулирующие профессиональную деятельность; - принципы построения и оценки обратной связи с потребителями продукции СМИ; - виды внешних и внутренних коммуникаций; коммуникационная структура различных организаций. Необходимые умения и навыки: - анализировать результаты продвижения продукции СМИ на основе полученных данных; - использовать современные информационно-коммуникационные технологии, в том числе интернет-технологии и специализированные программные продукты; - находить и анализировать необходимую информацию, применять количественные и качественные методы анализа; - формулировать наблюдаемые, измеримые и достоверные показатели, характеризующие продвижение продукции СМИ; - составлять договоры гражданско-правового характера, оформлять необходимую документацию по реализации договоров; - правила охраны труда, пожарной безопасности, внутренний трудовой распорядок.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины. Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 академ. часов, 135 астроном. часов.

Дисциплина реализуется с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Таблица 1

Вид работы	Трудоемкость (в акад. часах/астрономич. часах)
Общая трудоемкость	180/135
Аудиторная работа	36/27 2/1,5
Лекции	16/12
Практические занятия	20/15
Практическая подготовка	-
Самостоятельная работа	-
Контроль	142/106,5
Формы текущего контроля	Устный опрос, дискуссия, компетентностно-ориентированное задание
Формы промежуточной аттестации	Экзамен – 8 семестр

Место дисциплины. Дисциплина Б1.В.ДВ.04.02 «Краудсорсинг в рекламе и связях с общественностью» относится к вариативной части дисциплин направления подготовки (курсы по выбору) и изучается в 8 семестре.

Курс базируется на теоретических знаниях, полученных в ходе изучения дисциплин «Русский язык и культура речи», «История рекламы», «Правовое регулирование массовых коммуникаций», а также на навыки работы в отделах рекламы и связей с общественностью, полученные на практике. Дисциплина опирается на знания, сформированные дисциплинами «Реклама и связи с общественностью в некоммерческих организациях» и «Организация работы отделов рекламы и связей с общественностью», способствует формированию прочных навыков будущей маркетинговой и технологической профессиональной деятельности.

Дисциплина закладывает методологический фундамент для прохождения преддипломной практики в 8 семестре и написания квалификационной работы.

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Учебно-тематический план

Таблица 4

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости **, промежуточно й аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л/ ДОТ	ЛР/ ДОТ	ПЗ/ ДОТ	КС Р		
Очная форма обучения								
Тема 1	Технологии бизнес-PR	24	2		2		20	УО*, Д**
Тема 2	Изменения коммуникационной (PR) среды компании	24	2		2		20	УО*, Д**
Тема 3	Отрасли и сферы деятельности: тренды и тенденции	24	2		2		20	УО*, Д**
Тема 4	Тема 4. Социальные технологии бизнес-PR.	24	2		2		20	УО*
Тема 5	Мобильный и Интернет маркетинг в краудсорсинговых кампаниях	26	2		4		20	УО*
Тема 6	Off-line PR	26	2		4		20	УО*, Д**
Тема 7	Построение картины трендов определяющих бизнес-PR. Краудсорсинговые технологии	30	4		4		22	УО*, Д**, КОЗ***
Промежуточная аттестация								Экзамен
Всего:		180/135	16/12		20/15	2*	142/106,5	

*Консультация входит в объем контактных часов дисциплины.

УО* – устный опрос

Д** – дискуссия

КОЗ*** – компетентностно-ориентированное задание

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Технологии бизнес-PR. Современные технологии, основные тренды: Интернет и мобильные технологии в бизнес-PR; кризисные коммуникации, PR 2.0., социальные технологии в бизнесе; HR, IR, GR, R. Как отражается данная тенденция в отраслях и сферах деятельности.

Тема 2. Изменения коммуникационной (PR) среды компании. Самые цитируемые гуру в технологиях бизнес-PR. Конкурсы в сфере бизнес коммуникаций, как отражение трендов в бизнес-PR. СМИ: газеты, журналы, тв-программы, блоги, подкасты и другие средства массовой коммуникации, что формирует восприятие бизнес-PR сегодня.

Тема 3. Отрасли и сферы деятельности: тренды и тенденции. В каждой отрасли есть свои определяющие ее: лидеры мнений, цитируемые авторы, выставки, СМИ которые формируют на данный момент структуру отрасли, проанализировав их деятельность, становится ясен тренд.

Тема 4. Социальные технологии бизнес-PR. Краудсорсинг: краудфандинг и фольксономия; создание и управление сообществами и комьюнити бренда; коммуникации стиля жизни, сарафанный и вирусный маркетинг; лайф плейсмент; работа с лидерами мнений; смарт-, флеш-мобы, благотворительность, нетворкинг, сетевой фандрайзинг.

Тема 5. Мобильный и Интернет маркетинг в краудсорсинге. Bluejacking – реклама через bluetooth, размещение в мобильном интернете (WAP), SEO. SMM, управление репутацией в социальных сетях, 3D коммуникации, Геопозиционирование и геотаргетинг; внедрение и постинг в форумах; мобильные приложения, дополненная реальность, вики ресурсы; аудио и видеоподкасты.

Тема 6. Off-line PR. Нестандартные акции, партизанское размещение, HR - коммуникации, персональный брендинг; реклама как PR.

Тема 7. Построение картины трендов определяющих бизнес-PR. Определение сильных идей, способных формировать мировоззрение и подвигать на общественную инициативу.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

4.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.04.02 «Краудсорсинг в рекламе и связях с общественностью» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: устный опрос;
- при проведении занятий семинарского типа: устный опрос, дискуссия, компетентностно-ориентированное задание;
- результатов самостоятельной работы студентов: устный опрос.

На занятиях для решения воспитательных и учебных задач применяются следующие формы интерактивной работы: диалого-дискуссионное обсуждение проблем, поисковый метод, исследовательский метод, деловые игры, разбор конкретных ситуаций.

В случае реализации дисциплины в ДОТ формат заданий адаптирован для платформы Moodle.

Таблица 5

<i>Тема и/или раздел</i>	<i>Методы текущего контроля успеваемости</i>
1. Технологии бизнес-PR	УО*, Д**
2. Изменения коммуникационной (PR) среды компании	УО*, Д**
3. Отрасли и сферы деятельности: тренды и тенденции	УО*, Д**
4. Тема 4. Социальные технологии бизнес-PR.	УО*
5. Мобильный и Интернет маркетинг в краудсорсинговых кампаниях	УО*
6. Off-line PR	УО*, Д**

7. Построение картины трендов определяющих бизнес-PR. Краудсорсинговые технологии	УО*, Д**, КОЗ***
---	------------------

4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Вопросы для устного опроса на семинарах

Тема 1

1. Современные технологии, основные тренды:
2. Интернет и мобильные технологии в бизнес-PR;

Тема 2

3. Кризисные коммуникации, PR 2.0.,
4. Социальные технологии в бизнесе; HR,IR,GR,...R.

Тема 3

5. Как отражается данная тенденция в отраслях и сферах деятельности.
6. Гуру в технологиях бизнес-PR.

Тема 4

7. Конкурсы в сфере бизнес коммуникаций, как отражение трендов в бизнес-PR.
8. СМИ: газеты, журналы, тв-программы, блоги, подкасты и другие средства массовой коммуникации, что формирует восприятие бизнес-PR сегодня.
9. Лидеры мнений, цитируемые авторы, выставки,

Тема 5

10. СМИ которые формируют на данный момент структуру отрасли
11. Краудсорсинг: краудфандинг и фольксономия; создание и управление сообществами и комьюнити бренда; коммуникации стиля жизни, сарафанный и вирусный маркетинг; лайф плейсмент; работа с лидерами мнений; смарт-, флеш-мобы, благотворительность, нетворкинг, сетевой фандрайзинг.

Тема 6

12. Bluejacking – реклама через bluetooth, размещение в мобильном интернете (WAP), SEO. SMM, управление репутацией в социальных сетях, 3D коммуникации, Геопозиционирование и геотаргетинг; внедрение и постинг в форумах; мобильные приложения, дополненная реальность, вики ресурсы; аудио и видеоподкасты.
13. Нестандартные акции, партизанское размещение, HR - коммуникации, персональный брендинг; реклама как PR,

Тема 7

14. Построение картины трендо, определяющих бизнес-PR.
15. SWOT – анализ сильных идей

Компетентностно-ориентированное задание (тема 7)

Задание: порекомендуйте заинтересованной стороне вариант проекта, обоснуйте необходимость запланированных действий.

1. Проект построение краудсорсингового проекта в Интернете
2. Проект построения краудфандингового проекта
3. Проект построения волонтерского клуба
4. Проект построения проекта с использованием фольксономии

Примерные темы для дискуссии

Тема 1

1. Имидж и репутация бизнес-структуры и методы их формирования в off-line и on-line среде: современные технологии.
2. Основные направления развития технологий бизнес-PR в национальной школе связей с общественности (страна по выбору студента).
3. Развитие технологий бизнес-PR в дискурсе зарубежного профессионального издания.
4. Современные зарубежные порталы по бизнес-PR.
5. Коммуникации и PR-поддержка российского бизнес-субъекта в средах Web 1.0. и Web 2.0.
6. Коммуникации и PR-поддержка зарубежного бизнес-субъекта в средах Web 1.0. и Web 2.0.
7. Управление информационными потоками компании: современные технологии.

Тема 2

8. Кризисный бизнес- PR в off-line и on-line среде (case-study по выбору студента).
9. Рынок PR-услуг Санкт-Петербурга: обзор и структурные характеристики.
10. Современные технологии формирования репутации компании.
11. Современные технологии медиарилейшнз.
12. Современные технологии устроительного PR.

Тема 3

13. Оценка эффективности в PR: современные технологии.
14. Современные технологии PR в сфере/отрасли (по выбору студента).
15. Классические теории медиа-коммуникаций.
16. Базовые модели распространения новостей.
17. Типологии ньюсмейкеров.
18. Модель диффузии новостей.
19. Понятие «сетевых коммуникаций»
20. Свойства новостной информации

Тема 6

21. Информирование, убеждение, убеждение (суггестия) и манипуляция как базовые медиаэффекты.
22. Идеология «незаинтересованного информирования».
23. Информационные поводы в системе общественных медиа.
24. Пропагандистские эффекты медиаинформации.
25. Формы и функции пропаганды.
26. Информационные поводы в пропагандистской и агитационной деятельности.
27. Специфика и информационное освещение электорального процесса.

Тема 7

28. Основные подходы к работе с аудиторией, сложившиеся в российской политической практике.
29. Использование Интернет-сервисов (Youtube, Twitter, Facebook) как среды работы с общественным мнением.
30. Идеология корпоративной социальной ответственности.
31. Медийная поддержка стратегического спонсорства.
32. Социальный маркетинг как инструмент формирования общественного мнения.
33. Основные подходы в сфере социального маркетинга.
34. Основные подходы к работе с аудиторией, сложившиеся в российской политической практике

5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине

5.1. Зачет проводится с применением следующих методов: устное собеседование по вопросам и выполнение практического задания.

В случае проведения промежуточной аттестации в дистанционном режиме используется платформа Moodle и «МТС Линк».

5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Таблица 6

<i>Компонент компетенции</i>	<i>Промежуточный / ключевой индикатор оценивания</i>	<i>Критерий оценивания</i>
ПК-5.3	Студент умеет организовать мероприятия по продвижению готовых продуктов и продуктов на этапе создания, оценить эффективность мероприятий.	Студент грамотно выбирает стратегию продвижения продукта, мотивирует подбор исполнителей для реализации проекта.

На зачете студент отвечает на 2 вопроса и выполняет практическое задание, которое позволяет проверить степень овладения умениями и навыками.

В случае применения дистанционного режима промежуточной аттестации она проводится следующим образом: устно в ДОТ/письменно с прокторингом/ тестирование с прокторингом. Для успешного освоения курса учащемуся рекомендуется ознакомиться с литературой, размещенной в разделе 6, и материалами, выложенными в ДОТ.

Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к зачету

1. Имидж и репутация бизнес-структуры и методы их формирования в off-line и on-line среде: современные технологии.
2. Основные направления развития технологий бизнес-PR в национальной школе связей с общественности (страна по выбору студента).
3. Развитие технологий бизнес-PR в дискурсе зарубежного профессионального издания.
4. Современные зарубежные порталы по бизнес-PR.
5. Коммуникации и PR-поддержка российского бизнес-субъекта в средах Web 1.0. и Web 2.0.
6. Коммуникации и PR-поддержка зарубежного бизнес-субъекта в средах Web 1.0. и Web 2.0.
7. Управление информационными потоками компании: современные технологии.
8. Кризисный бизнес- PR в off-line и on-line среде (case-study по выбору студента).
9. Рынок PR-услуг Санкт-Петербурга: обзор и структурные характеристики.
10. Современные технологии формирования репутации компании.
11. Современные технологии медиарелейшнз.
12. Современные технологии устроительного PR.
13. Оценка эффективности в PR: современные технологии.
14. Современные технологии PR в сфере/отрасли (по выбору студента).

Пример практического задания

Обоснуйте свой план волонтерского экологического мероприятия.

Шкала оценивания

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с Приказом РАНХиГС №02-2531 от 12.12.2024 г. «Об утверждении Положения о единой балльно-рейтинговой системе оценивания успеваемости студентов Академии и ее использовании при поведении текущей и промежуточной аттестации».

Ведущий преподаватель дисциплины разрабатывает схему расчета рейтинговых баллов по дисциплине. Схема расчетов формируется в соответствии с учебным планом, утверждается руководителем образовательного направления и доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине. Схема расчетов является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию о видах учебной работы, видах текущего контроля, виде промежуточной аттестации по дисциплине, а также иную информацию, влияющую на начисление баллов обучающимся.

Усвоение студентом всего объема дисциплины максимально оценивается в 100 баллов.

В институте устанавливается следующая шкала перевода оценки из многобалльной системы в пятибалльную:

Расчет итоговой рейтинговой оценки:

Таблица 7

Итоговая балльная оценка по БРС РАНХиГС	Традиционная система	Бинарная система
95-100	Отлично	зачтено
85-94		
75-84	Хорошо	
65-74		
55-64	Удовлетворительно	
0-54	Неудовлетворительно	не зачтено

5.3. Показатели и критерии оценивания текущих и промежуточных форм контроля

5.3.1 Оценка по БРС за 8 семестр

Расчет ТКУ (ТКУ – текущий контроль успеваемости)

Сумма всех коэффициентов по текущему контролю успеваемости - 0,6.

максимальное кол-во баллов за семестр по устному опросу (УО) = $100 \times 0,2 = 20$

максимальное кол-во баллов за семестр по дискуссии (Д) = $100 \times 0,3 = 30$

максимальное кол-во баллов за семестр по Компетентностно-ориентированному заданию (КОЗ) = $100 \times 0,1 = 10$

максимальная сумма баллов за семестр по ТКУ = $100 \times 0,6 = 60$

Расчет ПА (ПА – промежуточная аттестация) Экзамен

Коэффициент по промежуточной аттестации - 0,4

Максимальное кол-во баллов за семестр по ПА = $100 \times 0,4 = 40$

Описание системы оценивания

Таблица 8

Оценочные средства (наименование контрольной точки)	Коэффициент веса контрольной точки	Максимальное кол-во баллов за семестр	Показатели оценки	Критерии оценки
Устный опрос	0,2	20	Корректность и полнота ответов	Все ответы полные, развернутые, обоснованные 20 баллов
Дискуссия	0,3	30	• Аргументированность выводов • культура речи, • логика рассуждения • рациональность действий,	Дискуссия, раскрывающая тему и оформленная в соответствии с требованиями СЗИУ РАНХИГС. 30 баллов
Компетентно-ориентированное задание	0,1	10	• соответствие профессиональной области • коммуникативная ориентированность • логика изложения	Соответствие компетенциям профессиональной деятельности 10 баллов
Всего	0,6	60		
Экзамен	0,4	40	Экзамен нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины, проводится в устной форме опроса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии 40 баллов

			умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.	
--	--	--	--	--

Зачет проходит в форме устного собеседования по вопросам. На подготовку к ответу дается 45 минут. На зачете предусмотрено выполнение практического задания. Итоговая оценка по дисциплине выставляется с учетом набранных на аудиторных занятиях баллов.

В случае применения дистанционного режима промежуточной аттестации она проводится следующим образом: устно в ДОТ/письменно с прокторингом/ тестирование с прокторингом. Для успешного освоения курса учащемуся рекомендуется ознакомиться с литературой, размещенной в разделе 6, и материалами, выложенными в ДОТ.

Итоговая балльная оценка по дисциплине по каждому семестру= Результат ТКУ + Результат ПА

5.4 Шкала оценивания

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с Приказом РАНХиГС №02-2531 от 12.12.2024 г "Об утверждении Положения о единой балльно-рейтинговой системе оценивания успеваемости студентов Академии и ее использовании при поведении текущей и промежуточной аттестации"

Схема расчетов доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине, является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию по изучению дисциплины, указанную в Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в РАНХиГС.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой максимально-расчетное количество баллов за семестр составляет 100, из них в рамках дисциплины отводится:

60 баллов – на текущий контроль успеваемости;

40 баллов – на промежуточную аттестацию;

Формула расчета итоговой балльной оценки по дисциплине

Итоговая балльная оценка по дисциплине = Результат ТКУ + Результат ПА

В случае если студент в течение семестра не набирает минимальное число баллов, необходимое для сдачи промежуточной аттестации, то он может заработать дополнительные баллы, отработав соответствующие разделы дисциплины, получив от преподавателя компенсирующие задания.

В случае получения на промежуточной аттестации неудовлетворительной оценки студенту предоставляется право повторной аттестации в срок, установленный для ликвидации академической задолженности по итогам соответствующей сессии. Студент, набравший в течение семестра сумму баллов, достаточную для получения оценки "зачтено" и "удовлетворительно" (55 баллов) может получить оценку без прохождения промежуточной аттестации. В таком случае студент обязан выразить свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации. Студент вправе отозвать свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации не более одного раза и не позднее, чем за один день до начала промежуточной аттестации. Если студент хочет получить более высокую оценку, он должен пройти промежуточную

аттестацию. Студент имеет право выразить свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации и отозвать соответствующее согласие только в период после получения баллов за все контрольные точки в рамках текущего контроля успеваемости и не позднее 1 (одного) рабочего дня до даты начала промежуточной аттестации по дисциплине.

6. Методические материалы по освоению дисциплины

Устный опрос. Этот вид работы предусмотрен на семинарских занятиях и включает в себя ответы на вопросы и ответы при проверке заданий. Студенты распределяют в группе вопросы из списка вопросов для обсуждения в плане каждого семинарского занятия. Ответ на вопрос должен быть кратким, по существу и, как правило, не превышающим 3-х минут монологической речи. Готовиться к устному опросу по планам семинаров следует по списку основной и дополнительной литературы. Ответ студента при проверке письменного домашнего задания из плана семинарского занятия является разновидностью устного опроса. На семинарских занятиях также предусмотрены дополнительные, кроме домашней работы, задания, собеседование по дополнительным вопросам и дополнительным заданиям на семинарских занятиях рассматривается как устный опрос.

Работа со списком литературы. Основная литература осваивается в полном объеме. Дополнительная литература факультативная для освоения.

Вопросы для самопроверки.

Тема 1. Технологии бизнес-PR .

1. Современные технологии, основные тренды;
2. Интернет и мобильные технологии в бизнес-PR;
3. кризисные коммуникации, PR 2.0.,
4. социальные технологии в бизнесе; HR,IR,GR,...R.
5. Как отражается данная тенденция в отраслях и сферах деятельности.

Тема 2. Изменения коммуникационной (PR) среды компании.

1. Гуру в технологиях бизнес-PR.
2. Конкурсы в сфере бизнес коммуникаций, как отражение трендов в бизнес-PR.
3. СМИ: газеты, журналы, тв-программы, блоги, подкасты и другие средства массовой коммуникации, что формирует восприятие бизнес-PR сегодня.

Тема 3. Отрасли и сферы деятельности: тренды и тенденции.

1. Лидеры мнений, цитируемые авторы, выставки,
2. СМИ которые формируют на данный момент структуру отрасли

Тема 4. Социальные технологии бизнес-PR.

Краудсорсинг: краудфандинг и фольксономия; создание и управление сообществами и комьюнити бренда; коммуникации стиля жизни, сарафанный и вирусный маркетинг; лайф плейсмент; работа с лидерами мнений; смарт-, флеш-мобы, благотворительность, нетворкинг, сетевой фандрайзинг.

Тема 5. Мобильный и Интернет маркетинг.

Bluejacking – реклама через bluetooth, размещение в мобильном интернете (WAP), SEO. SMM, управление репутацией в социальных сетях, 3D коммуникации, Геопозиционирование и геотаргетинг; внедрение и постинг в форумах; мобильные приложения, дополненная реальность, вики ресурсы; аудио и видеоподкасты.

Тема 6. Off-line PR.

1. Нестандартные акции, партизанское размещение, HR - коммуникации, персональный брендинг; реклама как PR,

Тема 7. Построение картины трендов определяющих бизнес-PR.

Глоссарий

1. API (Application Programing Interface) — интерфейс программирования приложений. Используется в том числе для разработки приложений в социальных сетях, упрощая программистам задачу за счет предоставления различных элементов готового кода.

2. B2B (Business to Business) — бизнес для бизнеса. Сфера деятельности, где в качестве продавца и покупателя выступают организации (юридические лица).

3. B2C (Business to Consumer) — бизнес для потребителя. Термин обозначает коммерческие отношения, где в качестве продавца выступает юридическое лицо, а в качестве покупателя — частное лицо, так называемый «конечный» потребитель.

4. CMGR (Community Manager) — комьюнити-менеджер. Новая профессия в сфере маркетинга и PR. Специалист по комьюнити отвечает за создание и всестороннее развитие сообществ бренда. В профессиональном плане это означает смесь функций SMM-менеджера, копирайтера, модератора и редактора.

5. CPC (Cost Per Click) — цена за клик. Цена, которую рекламодатель платит поисковой системе, сервису контекстной рекламы, социальной сети или другим издателям за клик по его рекламному материалу (ссылке, баннеру), за которым последовал переход пользователя на его целевую страницу или веб-сайт.

6. СТА (Call To Action) — призыв к действию, один из важнейших элементов лендинга. Как правило, это обращение к посетителю с целью спровоцировать немедленную реакцию. Элемент может быть выполнен в виде кнопки (или ссылки) переадресации на загрузку, подписку, регистрацию, покупку нужного товара или услуги. Внешний вид СТА-элемента должен выделяться на фоне остального содержимого страницы (текста, изображений и так далее), так как именно он превращает посетителя в пользователя.

7. CTR (Click-Through Rate) — рейтинг кликов. Отношение нажатий (кликов), совершенных на баннер или рекламное объявление к общему числу показов.

8. CX (Customer Experience) — клиентский опыт. Впечатление, производимое на клиента взаимодействием с лендингом, процессом покупки, качеством продукта и т. д. От этого впечатления во многом зависит «жизненный цикл» клиента и его лояльность бренду.

9. ESP (Email Service Provider) — платформа, предлагающая услуги в области email-маркетинга.

10. G+ (Google Plus) — социальная сеть компании Google. Особенно интересна тем, что контент, которым делятся участники сети, влияет на персонализированную выдачу в поиске Google.

11. GA (Google Analytics) — бесплатный сервис Google, предоставляющий детальную статистику посещаемости ресурса.

12. FB (Facebook) — крупнейшая в мире социальная сеть с аудиторией более 1,2 миллиарда пользователей. Основана в 2004 году Марком Цукербергом и его соседями по комнате во время учебы в Гарвардском университете.

13. FTW (For the win!) — фраза из интернет-сленга, выражает поддержку и одобрение чему-либо.

14. DM (Direct Message) — личные сообщения в сервисе микроблогов Twitter. В отличие от обычных твитов, эти сообщения не видны никому, кроме вас и адресата.

15. IG (Instagram) — популярное приложение для обмена фотографиями и видео. Пользователи могут снимать фото- и видеоизображения, применять к ним фильтры, распространять через Instagram и другие социальные сети. Приложение делает фото квадратными, в формате 6x6 (стилизация под Polaroid и другие камеры моментальной фотографии).

16. ISP (Internet Service Provider) — интернет-провайдер. Организация, предоставляющая услуги доступа к сети, и прочие связанные с интернетом услуги.

17. KPI (Key Performance Indicator) — ключевые показатели эффективности. Показатель помогает определить эффективность лендинга (сайта, рекламной кампании или бизнеса в целом), оценить состояние и степень реализации маркетинговой стратегии.

18. LI (LinkedIn) — социальная сеть деловых контактов, запущенная в мае 2003 года. В сети представлено свыше 150 отраслей бизнеса из 200 стран, и зарегистрировано более 225 миллионов человек.

19. P2P (Person to Person) — тип финансовых операций, позволяющий частным лицам пользоваться займами и кредитами в обход финансовых организаций.

20. PPC (Pay Per Click) — широко распространенная модель интернет-рекламы, при которой рекламодатель размещает рекламу на сторонних сайтах и сервисах контекстной рекламы поисковых машин таких как Google Adwords, Яндекс.Директ или Бегун. Оплата производится за каждое нажатие пользователя (click) на размещенный баннер (текстовый или графический) и обозначается аббревиатурой CPC.

21. PV (Pageviews) — просмотры страниц. Количество, частота и глубина просмотра — одни из основных количественных параметров (метрик) веб-аналитики.

22. ROI (Return on Investment) — окупаемость инвестиций. Это коэффициенты в smm , показывающие степень доходности бизнеса или рекламной кампании, основываясь на сумме сделанных инвестиций.

23. RSS (Really Simple Syndication) — формат, предназначенный для сбора информации об изменениях в блогах, лентах новостей и прочих информационных ресурсах. Информация собирается и обрабатывается для пользователя специализированными программами-агрегаторами или интернет-сервисами.

24. RT (Retweet) — копирование чужого твита в свою ленту на Twitter.

25. RTD (Real-Time Data) — данные в реальном времени. Информация, которая предоставляется пользователю сразу после сбора, без задержки. В этом формате часто работают инвестиционные, экономические сервисы (например, курсы валют, финансовые биржи и т. д.) и онлайн-аукционы.

26. SaaS (Software as a Service) — программное обеспечение как услуга. Бизнес-модель, при которой разработчик создает, продает и выполняет техподдержку ПО через интернет. Основное преимущество — отсутствие издержек в связи с реализацией в офлайн-магазинах, установкой и обновлением софта.

27. SEM (Search Engine Marketing) — поисковый маркетинг. Комплекс мер, повышающий посещаемость лендинга или сайта через поисковые системы.

28. SEO (Search Engine Optimization) — поисковая оптимизация. Одна из составляющих поискового маркетинга. Совокупность мер по изменению лендинга/сайта с целью повысить его позиции в выдаче поисковых систем.

29. SERP (Search Engine Results Page) — страница результатов поиска. Страница, которую выдает поисковая система в ответ на запрос пользователя.

30. SM (Social Media) — социальные медиа. Новейший вид массовой коммуникации в интернете. Многие интернет-пользователи проводят большую часть времени на таких сервисах как социальные сети, блоги и микроблоги, форумы, сайты отзывов, фото- и видеохостинги, сайты знакомств и геосоциальные сервисы.

31. SMB (Small and Medium Business) — малый и средний бизнес. Компании с небольшим количеством сотрудников — 16-100 человек и 101-250 для малого и среднего бизнеса соответственно — и сильными ограничениями в плане бюджета и торгового оборота.

32. SMM (Social Media Marketing) — маркетинг в социальных медиа. Продвижение бренда или продукта через социальные платформы. Преимущество smm в маркетинге заключается в том, что таргетирование оффера в социальных медиа позволяет точно воздействовать на целевую аудиторию, почти не затрагивая незаинтересованных людей.

33. SMO (Social Media Optimization) — оптимизация лендинга/сайта под социальные сети. Меры, направленные на привлечение трафика из социальных медиа.

34. SMP (Social Media Platform) — платформы социальных медиа, такие как форумы, блоги, подкасты, вики, электронная почта, социальные сети, агрегаторы, онлайн-игры.

35. SOV (Share of Voice) — доля рекламного воздействия. Показатель используется для оценки рекламной активности конкурентов в определенной сфере.

36. TOS (Terms of Service) — условия предоставления услуг, или пользовательское соглашение.

37. UGC (User Generated Content) — пользовательский контент. Различная информация, которая создается и распространяется пользователями — одно из базовых понятий «Веб 2.0».

38. UV (Unique Visitor) — уникальный посетитель. Пользователь, обладающий уникальными характеристиками (IP-адрес, браузер, регистрационные данные и т. д), зашедший на лендинг/сайт в течение определенного промежутка времени (сутки/неделя/месяц).

39. UX (User Experience) — пользовательский опыт, опыт взаимодействия. Личное восприятие человеком характеристик лендинга или продукта (дизайн, удобство и т. д).

40. WOM (Word of Mouth) — «маркетинг из уст в уста», «сарафанный маркетинг». Способ устной передачи информации о продукте от потребителя к потребителю, при котором очень важно наличие «адвокатов бренда». Как и другие методы в smm, сарафанный маркетинг успешно применяется в социальных сетях.

Промежуточная аттестация в системе ДОТ. Консультация к зачету пройдет в виде онлайн-встречи в приложении МТС Линк.

Экзамен будет проходить в форме устного опроса по списку вопросов для экзамена и выполнения одного практического задания.

Для обеспечения видео- и аудио связи на мероприятии студент должен иметь камеру и микрофон, подключенные к его персональному компьютеру, планшет или смартфон.

Отсутствие у студента технических возможностей рассматривается как уважительная причина. При этом сроки проведения зачета могут быть перенесены по заявлению студента на имя декана факультета на период после окончания режима повышенной готовности.

За 10-15 минут до указанного времени начала мероприятия студент должен выйти на связь. Ему необходимо приготовить паспорт для идентификации личности.

В ходе подготовки ответа студент должен включить свои микрофоны и видеокамеры. Видеокамеру необходимо направить так, чтобы были хорошо видны лицо и руки студента. Студент должен следовать рекомендациям преподавателя.

В случае если действия студента не дают возможности преподавателю контролировать процесс добросовестного выполнения студентом заданий после получения задания для зачета, преподаватель имеет право выставить оценку «не зачтено».

В случае сбоев в работе оборудования или канала связи на протяжении более 15 минут со стороны преподавателя либо со стороны студента, преподаватель оставляет за собой право перенести проведение испытания на другой день.

Пофамильный список подгрупп для аттестации оглашается после консультации к зачету.

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

7.1. Основная литература

1. Хау Джефф. Краудсорсинг: коллективный разум как инструмент развития бизнеса: пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2022. – <http://idp.nwipa.ru:2048/login?url=http://www.iprbookshop.ru/43671.html>

7.2. Дополнительная литература

1. Голубкова Е.Н. Интегрированные коммуникации: учебник для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по направлению подготовки "Реклама и связи с общественностью" / [О. В. Сагинова и др.]; под ред. О.В. Сагиновой. – М.: Юрайт, 2020. – <https://idp.nwipa.ru:2920/viewer/DFDC41E7-D38B-42B0-B63B-66030591B9C5#page/1>
2. Душкина М.Р. PR и продвижение в маркетинге: коммуникации и воздействие, технологии и психология: учебное пособие. – СПб. [и др.]: Питер, 2021. – <http://idp.nwipa.ru:2048/login?url=http://ibooks.ru/product.php?productid=21769&cat=1>
3. Назайкин А.Н. Медиарилейшнз на 100% [Электронный ресурс]: искусство взаимодействия с прессой. – М.: Альпина Паблишерз, 2021. – <http://idp.nwipa.ru:2945/43693.html>
4. Чумиков А.Н. Медиарилейшнз. – М.: Аспект Пресс. 2020. – http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=69084
5. Чумиков А.Н. Государственный PR: связи с общественностью для государственных организаций и проектов. – М.: ИНФРА-М, 2021. – <https://idp.nwipa.ru:2920/viewer/DFDC41E7-D38B-42B0-B63B-66030591B9C5>

7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. О средствах массовой информации: Федеральный Закон от 27.12.1991 № 2124-1 (ред. от 19.04.2013). - URL: <http://www.consultant.ru/popular/smi/> (дата обращения 20.06.2014).
2. О рекламе: Федеральный Закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 07.06. 2013 № 108-ФЗ). - URL: http://www.consultant.ru/popular/advert/26_1.html (дата обращения 20.06. 2014).

7.4. Интернет-ресурсы

- журнал «Советник» – www.sovetnik.ru
- журнал «Сообщение» – <http://www.soob.ru/>
- журнал «PR-Week» - <http://www.prweek.com/uk/>
- журнал «Оборот» - <http://www.oborot.ru/>
- <http://www.prometeus.nsc.ru/biblio/spravka/pr.ssi>
- www.sovetnik.ru
- http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/PABLIK_RILESHNZ_RR.html
- <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a48.htm>
- <http://www.aup.ru/books/m59/11.htm>
- <http://prinfo.webzone.ru/PRPhilmgu.htm>
- <http://ou.tsu.ru/hischool/vvedpr/gl1.htm>
- <http://grebennikon.ru/article-4KoS-91.html>
- <http://www.dl5.ru/74-sozdanie-obshhestvennoj-reputacii-firmy-v.html>

7.5. Иные источники

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapa.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

Русскоязычные ресурсы

- Электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»
- Электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Юрайт»
- Электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Лань»
- Научно-практические статьи по финансам и менеджменту Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам «Ист-Вью»
- Энциклопедии, словари, справочники «Рубрикон»
- Полные тексты диссертаций и авторефератов *Электронная Библиотека Диссертаций* РГБ
- Информационно-правовые базы *Консультант плюс, Гарант.*

Англоязычные ресурсы

- *EBSCO Publishing* – доступ к мультидисциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных журналов;
- *Emerald* – крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту. Имеет статус основного

источника профессиональной информации для преподавателей, исследователей и специалистов в области менеджмента.

8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Курс включает использование программного обеспечения MicrosoftExcel, MicrosoftWord, MicrosoftPowerPoint для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.

Методы обучения предполагают использование информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов).

Задействованы Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

Компьютерные и информационно-коммуникативные средства.

Технические средства обучения

Таблица 9

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций, оборудованные мультимедийной техникой, позволяющей демонстрировать презентации и просматривать кино и видео материалы.
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами.
3.	Технические средства обучения: персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства Microsoft.