

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Одобрено на заседании
Ученого совета ИАТЭ НИЯУ
МИФИ

Протокол № 23.4 от 24.04.2023

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине**

SMM-маркетинг

название дисциплины

для направления подготовки

38.03.02 «Менеджмент»

код и название направления подготовки

образовательная программа

Цифровой маркетинг и цифровая логистика

Форма обучения: очно-заочная

г. Обнинск 2023 г.

Область применения

Фонд оценочных средств (ФОС) является обязательным приложением к рабочей программе дисциплины «SMM-маркетинг» и обеспечивает проверку освоения планируемых результатов обучения (компетенций и их индикаторов) посредством мероприятий текущей и промежуточной аттестации по дисциплине.

Цели и задачи фонда оценочных средств

Целью Фонда оценочных средств является установление соответствия уровня подготовки обучающихся требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Для достижения поставленной цели Фондом оценочных средств по дисциплине «SMM-маркетинг» решаются следующие задачи:

- контроль и управление процессом приобретения обучающимися знаний, умений и навыков, предусмотренных в рамках данной дисциплины;
- контроль и оценка степени освоения компетенций, предусмотренных в рамках данной дисциплины;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс в рамках данной дисциплины.

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

В результате освоения ОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ПК-4.2	способен осуществлять коммуникации и поддерживать внимание потребителей в соц сетях	З-ПК-4.2 знать типы аудиторий в различных соц сетях У-ПК-4.2 уметь использовать современные инструменты информирования и продвижения в соц сетях В-ПК-4.2 владеть навыками оформления и ведения сообществ в социальных сетях

1.2. Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОП бакалавриата

Компоненты компетенций, как правило, формируются при изучении нескольких дисциплин, а также в немалой степени в процессе прохождения практик, НИР и во время самостоятельной работы обучающегося. Выполнение и защита ВКР являются видом учебной деятельности, который завершает процесс формирования компетенций.

Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины:

- **начальный** этап – на этом этапе формируются знаниевые и инструментальные основы компетенции, осваиваются основные категории, формируются базовые умения. Студент воспроизводит термины, факты, методы, понятия, принципы и правила; решает учебные задачи по образцу;
- **основной** этап – знания, умения, навыки, обеспечивающие формирование компетенции, значительно возрастают, но еще не достигают итоговых значений. На этом этапе студент осваивает аналитические действия с предметными знаниями по дисциплине, способен самостоятельно решать учебные задачи, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя коррекцию в ходе работы, переносит знания и умения на новые условия;
- **завершающий** этап – на этом этапе студент достигает итоговых показателей по заявленной компетенции, то есть осваивает весь необходимый объем знаний, овладевает всеми умениями и навыками в сфере заявленной компетенции. Он способен использовать эти знания, умения, навыки при решении задач повышенной сложности и в нестандартных условиях.

Этапы формирования компетенций в ходе освоения дисциплины отражаются в тематическом плане (см. РПД).

1.3. Связь между формируемыми компетенциями и формами контроля их освоения

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
Текущая аттестация, 8 семестр			
1	Социальные сети, как маркетинговые инструменты	ПК-4.2 (знать, уметь, владеть)	Индивидуальное задание №1
			Индивидуальное задание №2
			Индивидуальное задание №3
2	SMM-проект: цели, стратегия, алгоритмы и маркетинговый потенциал		Индивидуальное задание №4
			Индивидуальное задание №5
Промежуточная аттестация, 8 семестр			
	Экзамен	ПК-4.2	Итоговое тестирование

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям, которые приведены в п.1.1. Формирование этих дескрипторов происходит в процессе изучения дисциплины по этапам в рамках различного вида учебных занятий и самостоятельной работы.

Выделяются три уровня сформированности компетенций на каждом этапе: пороговый, продвинутый и высокий.

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня	БРС, % освоения	ECTS/Пятибалльная шкала для оценки экзамена/зачета
Высокий <i>Все виды компетенций сформированы на высоком уровне в соответствии с целями и задачами дисциплины</i>	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Студент демонстрирует свободное обладание компетенциями, способен применить их в нестандартных ситуациях: показывает умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического или прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	90-100	A/ Отлично/ Зачтено
Продвинутый <i>Все виды компетенций сформированы на продвинутом уровне в соответствии с целями и задачами дисциплины</i>	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу, большей долей самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Студент может доказать владение компетенциями: демонстрирует способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения.	85-89	B/ Очень хорошо/ Зачтено
			75-84	C/ Хорошо/ Зачтено
Пороговый <i>Все виды компетенций сформированы на пороговом уровне</i>	Репродуктивная деятельность	Студент демонстрирует владение компетенциями в стандартных ситуациях: излагает в пределах задач курса теоретически и практически контролируемый материал.	65-74	D/Удовлетворительно/ Зачтено
			60-64	E/Посредственно /Зачтено
Ниже порогового	Отсутствие признаков порогового уровня: компетенции не сформированы. Студент не в состоянии продемонстрировать обладание компетенциями в стандартных ситуациях.		0-59	Неудовлетворительно/ Зачтено

Оценивание результатов обучения студентов по дисциплине осуществляется по регламенту текущего контроля и промежуточной аттестации.

Критерии оценивания компетенций на каждом этапе изучения дисциплины для каждого вида оценочного средства и приводятся в п. 4 ФОС. Итоговый уровень сформированности компетенции при изучении дисциплины определяется по таблице. При этом следует понимать, что граница между уровнями для конкретных результатов освоения образовательной программы может смещаться.

Уровень сформированности компетенции	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
высокий	высокий	высокий
	<i>продвинутый</i>	<i>высокий</i>
	<i>высокий</i>	<i>продвинутый</i>
продвинутый	<i>пороговый</i>	<i>высокий</i>
	<i>высокий</i>	<i>пороговый</i>
	продвинутый	продвинутый
	<i>продвинутый</i>	<i>пороговый</i>
	<i>пороговый</i>	<i>продвинутый</i>
пороговый	пороговый	пороговый
ниже порогового	пороговый	ниже порогового
	ниже порогового	-

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

} Итоговая аттестация по дисциплине является интегральным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков обучающихся по дисциплине и складывается из оценок, полученных в ходе текущей и промежуточной аттестации.

} Текущая аттестация в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающихся.

} Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины.

} Текущая аттестация осуществляется два раза в семестр:

О контрольная точка № 1 (КТ № 1) – выставляется в электронную ведомость не позднее 8 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по разделам/темам учебной дисциплины с 1 по 4 темы учебного семестра.

О контрольная точка № 2 (КТ № 2) – выставляется в электронную ведомость не позднее 16 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по разделам/темам учебной дисциплины с 5 по 7 темы учебного семестра.

} Результаты текущей и промежуточной аттестации подводятся по шкале балльно-рейтинговой системы.

Этап рейтинговой системы / Оценочное средство	Балл	
	Минимум*	Максимум**
Текущая аттестация	36	60
Контрольная точка № 1	18	30
Индивидуальное задание №1	6	10
Индивидуальное задание №2	6	10
Индивидуальное задание №3	6	10
Контрольная точка № 2	18	30
Индивидуальное задание №4	9	15
Индивидуальное задание №5	9	15

Промежуточная аттестация	24	40
Экзамен	-	-
Итоговое тестирование	24	40
ИТОГО по дисциплине	60	100

* - Минимальное количество баллов за оценочное средство – это количество баллов, набранное обучающимся, при котором оценочное средство засчитывается, в противном случае обучающийся должен ликвидировать появившуюся академическую задолженность по текущей или промежуточной аттестации. Минимальное количество баллов за текущую аттестацию, в т.ч. отдельное оценочное средство в ее составе, и промежуточную аттестацию составляет 60% от соответствующих максимальных баллов.

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине «SMM-маркетинг» включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств. Оценка качества подготовки включает текущую и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль представляет собой проверку усвоения студентами учебного материала, регулярно осуществляемую на протяжении обучения на каждом семинарском занятии.

Текущий контроль осуществляется в форме индивидуальных заданий.

Индивидуальные задания делаются студентами самостоятельно и защищаются в соответствии с технологической картой изучения дисциплины на 2-ой, 4-ой, 8-ой, 11-ой и 16-ой неделях семестра в соответствии с графиком учебного процесса и могут включать в себя теоретические вопросы, задачи и тесты (в зависимости от степени изученности материала).

Формой промежуточного контроля по дисциплине является экзамен, баллы выставляются по итогам успешного прохождения итогового тестирования. Экзамен предназначен для оценки работы обучающегося в течение всего срока изучения дисциплины и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных обучающимся теоретических знаний и умений, способности приводить примеры практического использования знаний (например, применять их в решении практических задач), приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления.

Оценка сформированности компетенций на экзамене для тех обучающихся, которые пропускали занятия и не участвовали в проверке компетенций во время изучения дисциплины, проводится после индивидуального собеседования с преподавателем по пропущенным или не усвоенным обучающимся темам с последующей оценкой самостоятельно усвоенных знаний на экзамене.

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков

4.1 Вопросы к экзамену

4.2 Комплект тестовых заданий для итогового тестирования

4.3 Комплекты индивидуальных творческих заданий

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Направление	<u>38.03.02 «Менеджмент»</u>
Образовательная программа	<u>«Цифровой маркетинг и цифровая логистика»</u>
Дисциплина	<u>SMM-маркетинг</u>

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Понятие Интернета и социальных сетей, их роль в рекламе и в системе связей с общественностью.
2. Эволюционные процессы в Интернет-технологиях и социальных сетях.
3. Интернет, как основа для развития Socila media.
4. Влияние воздействия социальных сетей на трансформацию мышления пользователей.
5. Разновидности коммуникаций и коммуникантов в Интернете.
6. Электронная коммуникация в системе коммуникационных каналов.
7. Интернет - сервисы, в системе Интернет-коммуникаций.
8. Особенности формирования доменов.
9. Понятие Интернет - аудитории, пользователи, целевой аудитории, целевых групп.
10. Характеристика мировой аудитории социальных сетей.
11. Способы описания целевой аудитории.
12. Способы оценки Интернет - аудитории.
13. Характерные черты Интернет - аудитории России.
14. Основные свойства электронного текста. Основные требования к электронным документам.
15. Понятие Интернет-рекламы, принцип Действия, задачи.
16. Основные виды и преимущества Интернет-рекламы.
17. Основные характеристики Интернет-рекламы. Стандартный таргетинг.
18. Основные типы ретаргетинга.
19. Измерение эффективности рекламной Интернет-кампании.
20. Контекстная реклама (текстовые объявления).
21. Размещение рекламы в ВЭБ-каналах.
22. Основные рекламные Интернет-форматы.
23. Понятия: блог, блогосфера, блогер, блог-пост.
24. Что такое SMM
25. История возникновения SMM
26. Обзор социальных интернет-платформ
27. Стратегии продвижения через социальные сети
28. Организация рекламных кампаний через социальные медиа
29. Цели и тактики SMM.
30. Маркетинговые технологии и инструменты при продвижении через социальные медиа.
31. Этические вопросы при использовании инструментов SMM
32. Что такое SMO
33. Связь SMO и SEO
34. Связь SMO и вирусного маркетинга
35. Истоки и базовые принципы SMO
36. Принципы SMO
37. Нетрадиционные виды SMO
38. Анализ сайта на предмет продвижения через SMO

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Направление	<u>38.03.02 «Менеджмент»</u>
Образовательная программа	<u>«Цифровой маркетинг и цифровая логистика»</u>
Дисциплина	<u>SMM-маркетинг</u>

КОМПЛЕКТ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ИТОГОВОГО ТЕСТИРОВАНИЯ

Вариант 1

- 1. Как называется обновленный редактор объявлений в рекламном кабинете Facebook:**
а) Ads Manager; б) Power Editor в) Business Manager
- 2. Что означает показатель «Клики по ссылке» в рекламных объявлениях Facebook:**
а) клики по изображению или по кнопке с призывом к действию в рекламе с целью «Трафик»
б) количество переходов по ссылкам на ресурсы Facebook или за пределы Facebook.
в) клики по ссылке.
- 3. Какая дополнительная рекламная цель кампании важна, если Вы хотите, чтобы о Вашей компании узнало, как можно больше людей:**
а) конверсии б) лидогенерация в) вовлеченность
- 4. Какая дополнительная рекламная цель кампании важна, если Вы хотите, чтобы о Вашей компании узнало, как можно больше людей:**
а) охват б) сообщения в) лидогенерация.
- 5. Сколько, по мнению Facebook, должно быть текста на рекламном изображении по отношению к площади самого изображения:**
а) менее 40% б) менее 70% в) менее 20%
- 6. Выберите поддерживаемый формат рекламы в Messenger:**
а) Холст б) фото в) Stories б
- 7. Выберите поддерживаемый формат рекламы в Messenger:**
а) Stories б) Холст в) кольцевая галерея
- 8. Как вычисляется среднее время просмотра видео в рекламе на Facebook:**
а) рассчитывается путем деления общего времени просмотра рекламного видео на Facebook на общее количество его просмотров, включая повторные воспроизведения
б) рассчитывается путем деления общего времени просмотра рекламного видео на Facebook на общее количество его просмотров, включая повторные воспроизведения и умноженное на 100
в) рассчитывается путем деления общего времени просмотра рекламного видео на Facebook и Instagram на общее количество его просмотров, включая повторные воспроизведения.
- 9. Существует такое условные деление по времени просмотра видео, как:**
а) просмотры видео в точке 15%
б) просмотры видео в точке 35%
в) просмотры видео в точке 25%
- 10. Существует такое условные деление по времени просмотра видео, как:**

- а) просмотры видео в точке 65%
- б) просмотры видео в точке 50%
- в) просмотры видео в точке 45%

Вариант 2

1. Существует такое условные деление по времени просмотра видео, как:

- а) просмотры видео в точке 75%
- б) просмотры видео в точке 80%
- в) просмотры видео в точке 40%

2. Существует такое условные деление по времени просмотра видео, как:

- а) просмотры видео в точке 55%
- б) просмотры видео в точке 100%
- в) просмотры видео в точке 35%

3. На каком уровне аккаунта можно задавать цели рекламы на Facebook:

- а) только на уровне рекламной кампании в рамках одного аккаунта
- б) только на уровне рекламной кампании
- в) на уровне рекламной кампании и в группах объявлений в рамках одного рекламного аккаунта

4. Blueprint Live это:

- а) образовательная онлайн-система для изучения основных рекомендаций для рекламы на Facebook и в Instagram
- б) онлайн консультация службы поддержки по рекламе на Facebook и Instagram
- в) программа очного изучения принципов рекламы на Facebook и в Instagram для дальнейшего применения в маркетинговых планах

5. Что такое детальный таргетинг:

- а) вариант таргетинга, доступный в разделе «Аудитория» инструмента создания группы объявлений. Он позволяет уточнить группу людей, которым будет демонстрироваться реклама. Можно использовать дополнительные демографические данные, сведения об интересах и моделях поведения людей
- б) таргетинг по интересам пользователей и их предпочтениям в разделе «Уточненный таргетинг», который позволяет максимально гибко настроить аудиторию по демографическим данным
- в) вариант таргетинга, доступный в разделе «Таргетинг». Он позволяет уточнить группу людей, которым будет демонстрироваться реклама. Можно использовать дополнительные демографические данные, сведения об интересах и моделях поведения людей

6. Параметры детального таргетинга могут зависеть от:

- а) чем люди не делятся в Хронике
- б) чем люди делятся в Хронике
- в) аудитории

7. Параметры детального таргетинга могут зависеть от:

- а) аудитории
- б) какую рекламу люди не нажимают
- в) какую рекламу люди нажимают

8. Что такое «Порог биллинга» в менеджере рекламы Facebook:

- а) функция, которая помогает рекламодателям меньше тратить на рекламу с пониженным коэффициентом эффективности по целям рекламной кампании
- б) функция, которая позволяет решить, когда Facebook выставит вам счет за рекламу в зависимости от потраченной суммы
- в) функция, которая помогает рекламодателям меньше тратить на рекламу с повышенным коэффициентом эффективности по целям рекламной кампании

9. Комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний или бренда и решения других бизнес-задач:

- а) маркетинг в асоциальных сетях
- б) менеджмент в социальных сетях
- в) маркетинг в социальных сетях

10. Существуют ... ключевые стратегии в рамках SMM:

- а) 4
- б) 3
- в) 2

Вариант 3

1. Одна из стратегий в рамках SMM:

- а) работа по построению сообщества вокруг продвигаемого бренда
- б) работа по построению сообщества вне продвигаемого бренда
- в) работа по построению сообщества вокруг человека

2. Одна из стратегий в рамках SMM:

- а) основная стратегия
- б) использование рекламных инструментов и посевы на площадках с целью прямой продажи продукции и повышения узнаваемости
- в) отделение рекламных инструментов и посевы на площадках с целью прямой продажи продукции и повышения узнаваемости

3. Одна из стратегий в рамках SMM:

- а) работа по построению сообщества вне продвигаемого бренда
- б) единоличная стратегия
- в) комбинированная стратегия

4. В 2014 году более ... % руководителей предприятий указали, что социальные сети являются

неотъемлемой частью их бизнеса:

- а) 70
- б) 80
- в) 40

5. Существует ... основные стратегии привлечения социальных сетей в качестве инструментов маркетинга:

- а) 4
- б) 3
- в) 2

6. Одна из основных стратегий привлечения социальных сетей в качестве инструментов маркетинга:

- а) мягкий подход
- б) пассивный подход
- в) наглый подход

7. Одна из основных стратегий привлечения социальных сетей в качестве инструментов маркетинга:

- а) активный подход
- б) аккуратный подход
- в) целенаправленный подход

8. Направляет обсуждение в нужное русло, нейтрализывает негативное отношение пользователей, повышает активность пользователей в сообществах:

- а) контент-менеджмент
- б) pr-менеджмент
- в) комьюнити-менеджмент

9. Продвижение в социальных сетях позволяет точно воздействовать на такую аудиторию:

- а) целевую

б) пассивную

в) активную

10. Один из инструментов SMM:

а) целенаправленный подход

б) ведение блога в социальных сетях

в) пассивный подход

Критерии оценивания компетенций (результатов) комплекта тестовых заданий:

количество правильных ответов.

Описание шкалы оценивания:

По 4 балла за каждое верно выполненное тестовое задание. Тест считается не сданным, если набрано меньше 60% от максимального количества баллов.

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Направление	<u>38.03.02 «Менеджмент»</u>
Образовательная программа	<u>«Цифровой маркетинг и цифровая логистика»</u>
Дисциплина	<u>SMM-маркетинг</u>

КОМПЛЕКТЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТВОРЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Задание 1

Выберите проект развития бренда в социальной сети ВК, который Вы могли бы назвать успешным (эффективным).

Проведите его анализ с точки зрения пользователя на основании нижеприведенных пунктов:

1. Проанализируйте:

- концепцию блога;
- визуальную составляющую бренда;
- особенности вовлечения пользователей;
- использование трендов.
- активность на странице.

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 аккаунт с точки зрения пользователя. Необходимо описать 2-3 гипотезы.

4. Внимательно изучите содержимое аккаунта и проверьте установленные Вами гипотезы.

5. Опишите целевую аудиторию бренда. Можете обозначить группы пользователей по отношению к продукту компании или по отношению к содержимому самого аккаунта.

6. Выявите особенности акаунта, которые, на Ваш взгляд, решают пользовательские запросы каждой группы целевой аудитории компании.

Подготовить отчет в формате pdf со скриншотами и пояснением хода выполнения работы.

Задание 2

Заполните таблицу нижеприведённую таблицу, отразив все характеристики всех критериев по списку. Сделайте вывод о том, какая социальная сеть более дружественная к бизнесу и продвижению.

Критерии	ОК	Вконтакте
Описание типового пользователя		
Общее количество пользователей		
Преимущества		
Недостатки		
Особенности размещения рекламы		
Возможности анализа посещаемости группы		

Подготовить отчет в формате pdf со скриншотами и пояснением хода выполнения работы.

Задание 3

На основе задания 2 составьте стратегию использования имеющихся способов продвижения на выбранных площадках для аккаунта отделения социально-экономических наук.

Задание 4

Выполните контент-анализ сообщества социальной сети по направлению (личный блог, бьюти-блог, профессиональное сообщество, спортивный блог, маркетинг и продажи, развлекательное сообщество) и его ценность для ЦА.

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.

Подготовить отчет в формате pdf со скриншотами и пояснением хода выполнения работы.

Задание 5

Каждый студент на время прохождения курса на определенный период времени становится администратором группы Отделения социально-экономических наук социальной сети «ВКонтакте».

В зависимости от численности студентов и временного периода студент должен создать от 2 до 5 постов - запись на стене сообщества с уникальным контентом на тему, приемлемую образовательному ресурсу, и согласованную с преподавателем.

От 4 до 10 истории - формат публикаций с исчезающими фото и видео, которые видны подписчикам в течение 24 часов после публикации.

Обеспечить не менее одного комментария под своими записями от уникального пользователя и не менее трех лайков.

В идеале за время руководства нужно привлечь от 1 до 3 новых пользователей, вступивших в сообщество.

Подготовьте отчет в формате pdf со скриншотами и пояснением хода выполнения работы.

Критерии оценивания компетенций (результатов):

Оцениваются уровень освоения обучающимся материала, предусмотренного учебной программой, уровень владения профессиональными терминами, умение обучающегося применять теоретические знания при решении практических задач и обосновывать свои суждения.

Описание шкалы оценивания:

Задание считается выполненным, если итоговый результат за работу составляет не менее 60% максимального балла. Каждый пункт задания оценивается пропорционально объему решенной задачи согласно следующей таблице.

Оценка	Характеристики ответа студента
90 – 100%	– даны логично построенные, полные, исчерпывающие ответы на вопросы; – указаны точные названия понятий и категорий; – обучающийся демонстрирует способность к анализу практических ситуаций,

	оперирует профессиональными терминами;
71 – 89%	– имеются несущественные ошибки в определении понятий и категорий и т. п., кардинально не меняющие суть изложения; – указаны не все точные названия понятий и категорий;
60 – 70%	– знания имеют фрагментарный характер, имеются определенные неточности и погрешности в формулировках; – при ответе на вопросы обучающийся не может обосновать закономерности, принципы, объяснить суть явления; допущены фактические ошибки; – обучающийся продемонстрировал слабое умение формулировать выводы и обобщения,
0 – 59%	– обучающийся слабо ориентируется в теме задания, дает неверные ответы на поставленные вопросы; – допущены существенные фактические ошибки.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

<p>ФОС рассмотрен на заседании отделения социально- экономических наук (О) одобрен Ученым советом ИАТЭ НИЯУ МИФИ (протокол №23.4 от 24.04.2023)</p>	<p>Руководитель образовательной программы «Цифровой маркетинг и цифровая логистика» направления подготовки 38.03.02 Менеджмент</p> <p>24 апреля 2023 г. _____ А.А. Кузнецова</p> <p>Начальник отделения социально-экономических наук (О)</p> <p>24 апреля 2023 г. _____ А.А. Кузнецова</p>
---	--