

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.13

Организация и проведение коммуникационных кампаний

Учебный план: 2024-2025 42.03.01 ИБК АКиВКвБ ОО №1-1-163.plx

Кафедра: **37** Рекламы и связей с общественностью

Направление подготовки:
(специальность) 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль подготовки: Арт-коммуникации и визуальная культура в бизнесе
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоёмкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации	
	Лекции	Практ. занятия					
7	УП	34	34	73	3	4	Курсовой проект
	РПД	34	34	73	3	4	
Итого	УП	34	34	73	3	4	
	РПД	34	34	73	3	4	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, утвержденным приказом Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 512

Составитель (и):

кандидат философских наук, Заведующий кафедрой

Степанов
Александрович

Михаил

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой рекламы и связей с
общественностью

Степанов
Александрович

Михаил

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Степанов Михаил
Александрович

Методический отдел:

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: сформировать компетенции обучающегося в области разработки программы коммуникационной стратегии, методов исследования целевой аудитории для реализации эффективных коммуникационных кампаний, методов анализа потребительского поведения, принципов разработки креативной и медийной стратегии в рамках осуществления рекламных и PR-коммуникаций.

1.2 Задачи дисциплины:

- выработать представление об этапах подготовки коммуникационных кампаний;
- изучить специфику планирования и реализации рекламной кампании;
- получить навыки организации и опыт планирования, программирования и оценки эффективности PR-кампании.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Фандрайзинг и социальное партнерство

Цифровой маркетинг

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2: Способен разрабатывать коммуникационную стратегию для медиапродукции
Знать: принципы организации и проведения, участия в коммуникационных кампаниях и проектах;
Уметь: осуществлять аналитическую деятельность по разработке стратегического плана коммуникационной кампании;
Владеть: навыками стратегического анализа, создания и проведения коммуникационных кампаний;

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Коммуникационные кампании: основные понятия и технологии	7					Д
Тема 1. Коммуникационные кампании: рекламная и PR кампании. Определение и типология, коммуникативная общность, целевое и функциональное различие, сравнение содержания. Особенности социально-коммуникативных кампаний, определение рекламной кампании, определение PR-кампании, объекты и цели коммуникативных кампаний. Практическое занятие: основные характеристики и виды коммуникационных кампаний.		3	4	12	ИЛ	
Тема 2. Аналитический этап подготовки рекламной и PR кампаний. Кабинетный анализ данных, эмпирические методы исследования. Основные направления исследований для разработки рекламных и PR-кампаний. Практическое занятие: PEST-анализ, SWOT-анализ и др.		4	4	12		
Тема 3. Планирование рекламной кампании. Рекламные стратегии. Креативная стратегия. Медиастратегия. Выбор оптимальной стратегии рекламной активности. Концепция товара. Средства и каналы распространения рекламы. Практическое занятие: Бюджет рекламной кампании.		4	4	12		
Тема 4. Сегментирование целевой аудитории. Понятие «целевой аудитории», описание «целевой аудитории»: качественные и количественные критерии, критерии потребления, Сегментирование «целевой аудитории», пересечение параметров, базовые множества медиапланирования, потребительские приоритеты в зависимости от жизненного цикла семьи, сегментирование по интенсивности потребления, сегментирование на основе ролевых функций потребителей, географическое сегментирование, сегментирование рынка по характеристикам продукта. Практическое занятие: базовые переменные сегментирования.		3	4	8		
Раздел 2. Маркетинговые стратегии коммуникационных кампаний						Пр

<p>Тема 5. BTL-коммуникации</p> <p>Цели, задачи, виды BTL-коммуникации Стимулирование сбыта среди торговых посредников, Стимулирование сбыта среди потребителей, прямой маркетинг, событийный маркетинг. Практическое занятие: POS-материалы, изготовление, использование</p>		4	4	4	ИЛ	
<p>Тема 6. Инструменты стимулирования сбыта</p> <p>Разработка маркетинговых акций по стимулированию сбыта. Практическое занятие: Ценовое стимулирование, интерактивные коммуникации, конкурсы, викторины и тд.</p>		4	4	5		
<p>Раздел 3. Разработка и оценка эффективности коммуникационных кампаний</p>						
<p>Тема 7. Реализация программы рекламной кампании.</p> <p>Уникальное торговое предложение в рекламе, типичные ошибки в рамках разработки УТП, «модель убеждения покупателя», принципы создания рекламных сообщений в ходе рекламной кампании. Практическое занятие: приемы речевого и визуального воздействия.</p>		2	2	4	ИЛ	
<p>Тема 8. PR-кампания и ее планирование.</p> <p>Этапы планирования и программирования PR-кампания. Практическое занятие: Принципы подготовки и проведения PR-кампании.</p>		2	2	4		
<p>Тема 9. Проведение PR-кампании.</p> <p>Инструментарий PR-кампании, виды PR-мероприятий, методика 4 «Р» и «F». Практическое занятие: PR-кампания в Интернете.</p>		2	2	4		Д
<p>Тема 10. PR-информация как базис PR-кампании.</p> <p>PR-информация как разновидность социальной информации, функции PR-текста, жанровое разнообразие PR-сообщений. Практическое занятие: особенности подготовки PR-контента.</p>		2	2	4	ИЛ	
<p>Тема 11. Оценка эффективности рекламной и PR-кампаний.</p> <p>Направления работ по анализу эффектности рекламных технологий. Практическое занятие: Количественный анализ итогов проведенной PR-кампании.</p>		4	2	4		
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		34	34	73		
Консультации и промежуточная аттестация (Курсовой проект)		3				
Всего контактная работа и СР по дисциплине		71		73		

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

4.1 Цели и задачи курсовой работы (проекта): сформировать умения и навыки обучающегося в области профессиональной работы по планированию и подготовке коммуникационных кампаний.

КП способствует выработке представлений о методах проектирования в рамках осуществления рекламных и PR-коммуникаций.

Задачи КП:

1. Анализ рыночных условий объекта продвижения.
2. Характеристика портрета потребителя.
3. Специфика текущих инструментов продвижения на рынке.
4. Характеристика объекта продвижения.
5. Конкурентный анализ.
6. SWOT-анализ.
7. Определение цели и задач коммуникационной кампании.
8. Выбор средств и каналов продвижения.
9. Разработка медиастратегии.
10. Разработка креативной стратегии.
11. Разработка плана коммуникационных мероприятий.
12. Разработка календарного плана и бюджета продвижения.
13. Оценка эффективности коммуникационной кампании.

4.2 Тематика курсовой работы (проекта): 1. Аналитический этап подготовки рекламной кампании салона красоты.

2. Анализ рыночной ситуации для сети кофеен.
3. Динамика и состояние рынка производителей и продавцов фарфоровой посуды в России.
4. Разработка рекламной кампании для фитнес-клуба.
5. Разработка рекламной кампании сети книжных магазинов.
6. Разработка рекламной кампании по продвижению сети хостелов.
7. Планирование и разработка рекламной кампании по продвижению вегетарианского кафе.
8. Разработка коммуникационной кампании по выводу на рынок нового сильногазированного напитка.
9. Разработка рекламной кампании по продвижению продукции фабрики по пошиву детской одежды.
10. Разработка рекламной кампании по продвижению новой школы танцев.
11. Разработка PR-кампании молодого художника.
12. Планирование и разработка PR-кампании для галереи современного искусства.
13. Планирование и разработка PR-кампании для сети модных магазинов.
14. Разработка рекламной и PR-кампании производителя товаров для детей.
15. Разработка рекламной и PR-кампании для тур-агентства.
16. Разработка коммуникационной кампании для продвижения арт-туров.
17. Разработка коммуникационной кампании для центра реабилитации инвалидов по зрению.
18. Разработка коммуникационной кампании для российского делового издания.
19. Разработка коммуникационной кампании для радиостанции.
20. Разработка коммуникационной кампании для продвижения художника.
21. Разработка коммуникационной кампании для медиа.
22. Разработка коммуникационной кампании для музыкального клуба.
23. Разработка коммуникативной кампании для продвижения социального проекта.
24. Разработка коммуникационной кампании для театра.
25. Разработка коммуникационной кампании для танцевального коллектива.
26. Разработка коммуникационной кампании для продвижения (любого) вида спорта.
27. Разработка коммуникационной кампании по продвижению интернет-магазина.
28. Разработка коммуникационной кампании для музея.
29. Разработка коммуникационной кампании для ювелирного бренда.
30. Разработка коммуникационной кампании по продвижению образовательного проекта.

4.3 Требования к выполнению и представлению результатов курсовой работы (проекта):

Работа выполняется индивидуально, с использованием открытых источников.

Результаты представляются в виде скрепленного документа, объемом не менее 25 страниц (не считая приложений), содержащего следующие обязательные элементы:

- бланк-задания
- титульный лист
- введение (актуальность проекта, цель, задачи, практическая значимость, эмпирическая база, аналитические методы и технические средства проекта, структура проекта)
- содержание из 2-х частей: исследовательской и практической
- практическая часть должна содержать эскизы разработки креативной стратегии рекламной/PR-кампании продукта, включая их текстовую и иллюстративную составляющие.
- список литературы

Все элементы должны быть оформлены по стандартам требований кафедры.

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-2	называет основные принципы разработки программы коммуникационной стратегии; разрабатывает креативную и медийную стратегии в рамках осуществления рекламных и PR-коммуникаций; анализирует целевую аудиторию и условия создания и проведения коммуникационных кампаний;	Вопросы для устного собеседования

5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу.	Критическое и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов задания полностью соответствует всем требованиям.
4 (хорошо)	Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки.	1. Все заданные вопросы освещены в необходимой полноте и с требуемым качеством. Ошибки отсутствуют. Самостоятельная работа проведена в достаточном объеме, но ограничивается только основными рекомендованными источниками информации. 2. Работа выполнена в соответствии с заданием. Имеются отдельные несущественные ошибки или отступления от правил оформления работы.
3 (удовлетворительно)	Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов.	1. Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием. 2. Задание выполнено полностью, но с многочисленными существенными ошибками. При этом нарушены правила оформления или сроки представления работы.
2 (неудовлетворительно)	1. Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. 2. Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. 3. Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки).	1. Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе, либо грубое нарушение правил оформления или сроков представления работы. 2. Содержание работы полностью не соответствует заданию. 3. Представление чужой работы, плагиат, либо отказ от представления работы.

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
-------	-----------------------

Семестр 7	
1	Охарактеризуйте результативные методы оценки PR-кампании
2	Основные методы оценки рекламной кампании
3	Принципы создания инфоповодов коммерческой компании. Подготовка пресс-релиза
4	Виды PR-текстов при проведении PR-мероприятий
5	PR-текст и его значение в ходе подготовки и реализации PR-кампании
6	Схема 5 модулей – составных частей комплекса подготовки и проведения PR-мероприятий основных типов – 4 «Р» и «F» (place - место, promotion - информирование, presentation – представление информации на самом мероприятии, personnel - персонал, follow-up – действия после мероприятия)
7	Современные тенденции проведения PR-кампании в сети, включая социальные медиа
8	Основные PR-мероприятия и требования, предъявляемые к ним, для их включения в PR-кампанию
9	Влияние стратегии организации на выбор и содержание PR-мероприятий
10	Виды тактического планирования PR-кампании (календарное, коммуникационное, медиа, бюджетное планирование)
11	Креативный сценарий PR-кампании в стратегическом планировании
12	Принципы определения важнейших целевых групп общественности
13	Проблемно-целевая ориентация PR-кампании
14	Принципы подготовки к проведению PR-кампании
15	Этапы процесса планирования и программирования PR-кампании
16	Основные принципы создания рекламных текстов в ходе разработки рекламной кампании
17	«Ложное УТП», «истинное УТП», примеры
18	Концепция УТП в планировании и реализации рекламной кампании
19	Определение понятия «уникальное торговое предложение» (УТП), примеры использования в рекламных коммуникациях
20	Характеристика потребительских приоритетов в зависимости от жизненного цикла семьи
21	Принципы сегментирования аудитории по количественным и качественным критериям
22	Определение «целевой аудитории», критерии описания потребительских групп и целевой аудитории
23	Принципы выбора оптимальной стратегии рекламной активности
24	Охарактеризуйте рекламные стратегии
25	Этапы планирования рекламной кампании
26	Критерии SWOT-анализа. Пример
27	Особенности PEST-анализа
28	Перечислите и охарактеризуйте основные направления исследований для дальнейшей разработки рекламных и PR-кампаний.
29	Цель рекламных или PR-кампаний для организаций, находящихся в разных стадиях жизненного цикла.
30	«Целеполагание» при осуществлении коммуникационной кампании. Корректные цели коммуникационных кампаний, примеры
31	Сфера деятельности компании ее влияние на внутренние и внешние коммуникации
32	Качества рекламы и PR при разработке рекламных и PR-кампаний
33	Характеристика видов рекламных и PR-кампаний
34	Определение понятий «кампания», «социально-коммуникативные (коммуникативные) кампании», «рекламная кампания», «PR-кампания»
35	Принципы разработки коммуникационных кампаний по продвижению социальных проектов
36	BTL-коммуникации как инструменты коммуникационных кампаний
37	Рекламная кампания в интернете: инструменты и каналы
38	Принципы разработки и реализации PR-кампания в Интернете

5.2.2 Типовые тестовые задания

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная Письменная Компьютерное тестирование Иная

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

На защиту курсового проекта отводится не более 20 минут.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
6.1.1 Основная учебная литература				
Есикова, И. В.	Подготовка и успешное проведение рекламных кампаний	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2018	http://www.iprbookshop.ru/75208.html
Шпаковский, В. О., Егорова, Е. С.	PR-дизайн и PR-продвижение	Москва: Инфра-Инженерия	2018	http://www.iprbookshop.ru/78249.html
Мельникова Н. А.	Медиапланирование. Стратегическое и тактическое планирование рекламных кампаний	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2018	http://www.iprbookshop.ru/75216.html
6.1.2 Дополнительная учебная литература				
Захарова Ю. А.	Стратегии продвижения товаров	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2019	http://www.iprbookshop.ru/83137.html
Ларина А. В.	Планирование и организация рекламных и PR-компаний	СПб.: СПбГУПТД	2019	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20199322

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Базы данных информационного портала Restko.ru (Информационные системы рынка рекламы, маркетинга, PR – Базы рынка рекламы [Электронный ресурс].

URL: <https://www.restko.ru/>

Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс].

URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Компьютерный класс	Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду