

ПРИЛОЖЕНИЕ А
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Маркетинговые исследования рынка строительных материалов»

1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины

| Код контролируемой компетенции | Способ оценивания | Оценочное средство |
|---|--------------------------|---|
| ПК-27: Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | Зачет | Комплект контролирующих материалов для зачета |

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «Маркетинговые исследования рынка строительных материалов».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Маркетинговые исследования рынка строительных материалов» используется 100-балльная шкала.

| Критерий | Оценка по 100-балльной шкале | Оценка по традиционной шкале |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Студент освоил изучаемый материал, выполняет задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций, может допускать отдельные ошибки. | 25-100 | <i>Зачтено</i> |
| Студент не освоил основное содержание изученного материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно. | 0-24 | <i>Не зачтено</i> |

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами

1. Задание на анализ информации из вторичных источников, для оценки имеющихся на рынке предложений по закупаемым предприятием ресурсам.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции |
|--|---|
| ПК-27 Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | ПК-27.3 Анализирует информацию о наличии на рынке предложений по поставкам строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования и определяет порядок отбора поставщиков закупаемых ресурсов |

Проанализируйте информацию о наличии на рынке предложений по поставкам строительных материалов, изделий, конструкций (Алтайский край, железобетон).

На сайте «Центр электронных торгов B2B-Center» <https://www.b2b-center.ru/> зайдите в раздел «Заказчикам, Каталог поставщиков», после чего сделайте выборку поставщиков железобетона в Алтайском крае. Обобщив основные данные фирм (наименование, реквизиты, производитель или продавец, номенклатура продукции, цены), сделайте вывод об имеющихся на данном рынке предложениях. Оформите в виде краткой аналитической записки.

2.Задание на анализ информации из вторичных источников, для определения основных игроков на рынке необходимых предприятию ресурсов.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции |
|--|---|
| ПК-27 Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | ПК-27.3 Анализирует информацию о наличии на рынке предложений по поставкам строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования и определяет порядок отбора поставщиков закупаемых ресурсов |

Проанализируйте информацию о наличии на рынке предложений по поставкам строительных материалов, изделий, конструкций (Российская Федерация, утеплитель / тепло- и звукоизоляционные материалы).

На сайте «Поставщики.ру» <https://www.postavshhiki.ru/> зайдите в раздел «Поставщики, Строительные и отделочные материалы», после чего выберите категорию продукции в соответствии с заданием, пользуясь опцией «Расширенный поиск». Выполните поиск российских компаний – производителей данного вида продукции и выберите из них 4 – 5 с наиболее высоким рейтингом. По информации сайта: основные данные фирмы, рейтинг на сайте, предлагаемой продукции, ценах на неё, - проведите анализ и сделайте вывод об имеющихся на данном рынке крупных игроках. Отчёт оформите в виде краткой аналитической записки.

3.Задание на определение порядка отбора поставщиков закупаемых предприятием ресурсов.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции |
|--|---|
| ПК-27 Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | ПК-27.3 Анализирует информацию о наличии на рынке предложений по поставкам строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования и определяет порядок отбора поставщиков закупаемых ресурсов |

По данным внутренней отчетности предприятия о результатах работы за первые два месяца года, произведите оценку поставщиков 1 и 2 по критерию цены, для принятия решения о продлении договорных отношений с одним из них, путем расчета средневзвешенного темпа роста цен на поставляемые ими товары.

Таблица Динамика цен на поставляемую продукцию

| Поставщик | Месяц | Товар | Объем поставки ед./мес. | Цена за единицу, р. |
|-----------|---------|-------|-------------------------|---------------------|
| 1 | Январь | А | 2000 | 10 |
| | Январь | В | 1000 | 5 |
| 2 | Январь | А | 9000 | 9 |
| | Январь | В | 6000 | 4 |
| 1 | Февраль | А | 1200 | 11 |
| | Февраль | В | 1200 | 6 |
| 2 | Февраль | А | 7000 | 10 |
| | Февраль | В | 10000 | 6 |

Принять во внимание, что товары А и В не требуют бесперебойного пополнения.

4.Задание анализ и обработку маркетинговой информации и на определение порядка отбора поставщиков закупаемых предприятием ресурсов.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции |
|--|---|
| ПК-27 Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | ПК-27.3 Анализирует информацию о наличии на рынке предложений по поставкам строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования и определяет порядок отбора поставщиков закупаемых ресурсов |
| | ПК-27.7 Проводит сбор, обработку, анализ и обобщение маркетинговой информации для эффективной организации и планирования производственной деятельности |

При имиджевом анализе возможного поставщика технологического оборудования для нового бетоносмесительного цеха завода ЖБИ, после сбора и обработки информации, стало известно следующее.

Коэффициент удержания клиентов в компании «БСО» равен 65 %. Каждый клиент приносит предприятию прибыль минимум 500 тыс.руб., максимум 17000 тыс.руб. ежегодно при ставке дисконтирования 15 %.

Каков будет показатель CLV (Customer Lifetime Value) – пожизненная ценность клиента на период 10 лет для компании «БСО» и как это повлияет на ее имидж?

5.Задание на выбор источников для сбора маркетинговой информации.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции |
|--|--|
| ПК-27 Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | ПК-27.7 Проводит сбор, обработку, анализ и обобщение маркетинговой информации для эффективной организации и планирования производственной деятельности |

Для эффективной организации и планирования производственной деятельности маркетологам и менеджерам предприятия требуется разнообразная информация. Выбор того или иного источника информации зависит от целей, поставленных в конкретном маркетинговом исследовании. Обычно маркетинговую информацию подразделяют на первичную и вторичную.

Укажите, что относится к достоинствам первичной информации, отметив характеристику знаком «X».

- быстрота получения
- сбор в соответствии с точно поставленной целью
- известна и контролируется методология сбора
- известна надежность
- дешевизна
- результаты доступны для компании и могут ограждаться от конкурентов
- возможность сопоставления нескольких источников

6.Задание на анализ и обобщение маркетинговой информации для эффективной организации и планирования производственной деятельности.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции |
|--|--|
| ПК-27 Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | ПК-27.7 Проводит сбор, обработку, анализ и обобщение маркетинговой информации для эффективной организации и планирования производственной деятельности |

Товар, попав на рынок, живет своей особой жизнью, называемой «жизненный цикл товара». Жизненный цикл товара состоит из нескольких этапов или стадий:

1. Исследование и разработка (идеи, замыслы, эскизный проект);
2. Внедрение (первое поступление в продажу, доработка товара);
3. Рост (рост объемов продаж, максимизация прибыли);
4. Зрелость (выпуск крупными партиями с повышенным качеством, высокая конкуренция, поиск новых рынков сбыта);
5. Спад (уход товара с рынка).

Проведите анализ жизненного цикла такого строительного материала, как керамзит. Обобщите и впишите в таблицу основные характеристики этапов развития этого товара (за исключением этапа Исследование и разработка).

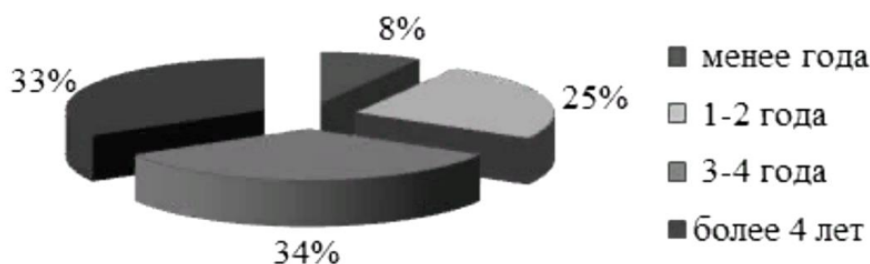
Таблица Характеристики этапов развития товара - керамзит

| Этапы жизненного цикла | | | |
|------------------------|------|----------|------|
| Внедрение | Рост | Зрелость | Спад |
| | | | |

7.Задание на анализ и обобщение маркетинговой информации для эффективной организации и планирования производственной деятельности.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции |
|--|--|
| ПК-27 Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | ПК-27.7 Проводит сбор, обработку, анализ и обобщение маркетинговой информации для эффективной организации и планирования производственной деятельности |

Предприятие, производящее и реализующее химические добавки в бетон провело опрос среди своих потребителей. Данные о длительности сотрудничества клиентов с фирмой представлены на круговой диаграмме.



Проанализируйте и обобщите полученные данные с целью выявить, как работа с клиентами влияет или может повлиять на длительность их сотрудничества с фирмой?

8.Задание на сбор, обработку, анализ и обобщение маркетинговой информации для эффективной организации и планирования производственной деятельности.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции |
|--|--|
| ПК-27 Способность планировать и организовывать работу производственного подразделения предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций | ПК-27.7 Проводит сбор, обработку, анализ и обобщение маркетинговой информации для эффективной организации и планирования производственной деятельности |

Проведите анализ предложенной ситуации и для сбора, обработки, анализа и обобщения информации разработайте схему проведения маркетингового исследования.

Ситуация:

компания - разработчик химических добавок в бетон хочет создать новую противоморозную добавку.

4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.