

Утверждаю»

21 2022

2
4

:

2,
4

72

14

2022

14

2022

-6.	
-7	

--	--

2.

-

-

-

-

6.

1.	-	8	2	2	4
2.		8	2	2	4
3.		8	2	2	4
4.		8	2	2	4
5.		8	2	2	4
6.	-	8	2	2	4
7.		10	2	2	6
8.	-	10	2	2	6
		4			4
		72	16	16	40

- 1.
- 2.
- 3.

- 4.
- 5.

- 1.
- 2.
- 3.

- 4.
- 5.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

- 1.
- 2.
- 3.

- 4.
- 5.**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

- 1.
- 2.
- 3.

- 1.

2.

-

- 1.
- 2.
- 3.

- 4.
- 5.

- 1.
- 2.
- 3.

- 4.
- 5.

-

-

-

-

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

-

-

- 2.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Сегментирование рынка соков

Потребители по полезным свойствам	Потребители по демографическому признаку	Потребители по поведенческому признаку	Потребители по психографическому признаку	Название марки
-----------------------------------	--	--	---	----------------

Потребители по полезным свойствам	Потребители по демографическому признаку	Потребители по поведенческому признаку	Потребители по психографическому признаку	Название марки
Экономия (низкая цена)	Мужчины	Активные пользователи	Независимые, с ориентацией на качество	Имеющиеся в продаже
Медицинские свойства (предотвращают кариес)	Большие семьи	Активные пользователи	Ипохондрики с консервативными взглядами	Бленда-мед

Потребители по полезным свойствам	Потребители по демографическому признаку	Потребители по поведенческому признаку	Потребители по психографическому признаку	Название марки
Экономия (низкая цена)	Мужчины	Активные пользователи	Независимые, с ориентацией на качество	Имеющиеся в продаже
Медицинские свойства (предотвращают кариес)	Большие семьи	Активные пользователи	Ипохондрики с консервативными взглядами	Бленда-мед

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

7.

- 1.
- 2.
- 3.

Формы/приемы усиления новости

Форма/прием	Суть	Информационное сообщение
Эксклюзив	Реальное или декларированное обладание исключительной информацией	
Сенсация	Подача события как нарушающего традиционные представления	
Интрига	Создание информационного контекста-ребуса, разгадка которого – в руках автора	
Провокация	Придание событию эмоционального характера, задевающего чьи-то мнения и интересы, рассчитанного на реакцию целевой аудитории	
Информационная	Демонстративная регулярная критика с целью дискредитации при умалчивании	

-

- 1.
- 2.

sung, Siemens

20;

200;

80;
27

25 %.

-

1:

-
-
-
-
-
-
-
-

-

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

—
—
—
—
—

Критерии оценки устного ответа

—
—
—

Критерии оценки устного ответа
Оценка 10/ "Отлично"

Оценка 9/ "Отлично"

Оценка 8/ "Отлично"

Оценка 7/ "Хорошо"

Оценка 6/ "Хорошо"

Оценка 5/ "Удовлетворительно"

Оценка 4/ "Удовлетворительно"

Оценка 3/ "Неудовлетворительно"

Оценка 2/ "Неудовлетворительно"

Оценка 1/ "Неудовлетворительно"

Критерии и показатели оценки:

—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—

1);

9	

:

3.

-15%

-

-

:

-

-

-

-

-

-

-

-

Критерии и показатели оценки:

-

-

-

-

:

1.

2.

3.

4.

-

PowerPoint.

-

Microsoft PowerPoint.

:

-

-

-

—

—

:

—

—

—

—

:

—

—

—

—

—

—

Критерии и показатели оценки:

—

—

—

—

—

:

—

—

—

Критерии и показатели оценки:

—

—

-
-
-
-

:

Сегментирование рынка соков

Потребители по демографическим характеристикам	Потребители по демографическим характеристикам	Потребители по поведению	Потребители по психографическим характеристикам	Названия брендов
Семейный	Средний класс	Средний класс	Средний класс	Средний класс

-

Оценка «зачтено» выставляется студенту:

- 1)
- 2)
- 3)

Оценка «не зачтено» выставляется студенту:

- 1)
- 2) _____
- 3)

Перечень примерных вопросов для самоподготовки к зачету

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.
- 16.
- 17.
- 18.
- 19.
- 20.
- 21.
- 22.
- 23.
- 24.
- 25.
- 26.
- 27.
- 28.
- 29.
- 30.
- 31.
- 32.
- 33.
- 34.
- 35.
- 36.
- 37.
- 38.
- 39.

-
-

-

534-10041-9. 262 2- ISBN 978-5-
URL: <https://urait.ru/bcode/494656>
2. /
495 3- ISBN 978-5-534-15426-9. :
URL: <https://urait.ru/bcode/506317>

7.2.

:
2-

/

439

ISBN 978-5-9916-3732-9.

URL: <https://urait.ru/bcode/467833>
2.

, 2022. 372

ISBN