

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Юров Сергей Серафимович

Должность: ректор

Дата подписания: 04.06.2026 14:13:58

Уникальный программный ключ:

3cba11a39f7f7fadc578ee5ed1f72a427b45709d10da52f2f114bf9bf44b8f14

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Автономная некоммерческая организация высшего образования

“ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДИЗАЙНА”

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

С.С. Юров

«26» февраля 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

РАЗРАБОТКА И ПРОДВИЖЕНИЕ КОНТЕНТА

Направление подготовки

42.04.01 «Реклама и связи с общественностью»

Направленность (профиль):

«Управление брендом в рекламе и связях с общественностью»

Уровень высшего образования: магистратура

Формы обучения:

очная

Москва – 2026

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель: обучение принципам и приемам разработки креативной стратегии рекламной кампании, формирование комплексного представления о специфике разработки и продвижения контента.

Задачи:

- раскрыть содержание основных понятий в области продвижения контента и копирайтинга;
- сравнить продвижение контента с родственными сферами профессиональной деятельности (журналистика, PR, маркетинговые коммуникации, спичрайтинг);
- ознакомить студентов с основными методиками анализа знаковых систем рекламных сообщений;
- определить понятие «рекламный продукт» и основные этапы процесса его разработки и продвижения;
- познакомить студентов с базовыми моделями организации творческого процесса и методиками поиска идей для креативной концепции рекламы и выработать навыки их применения на практике;
- дать представление об организации процесса разработки контента, сформировать представление о навыках работы в социальных сетях, SMM-продвижении;
- дать представление о критериях оценки эффективности технологий и методов продвижения контента и сформировать навыки по их практическому применению.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ОПК - 1. Способен планировать, организовывать и координировать процесс создания востребованных обществом и индустрией медиатекстов и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов, отслеживать и учитывать изменение норм русского и иностранного языков, особенностей иных знаковых систем	ОПК-1.1. Знает особенности всех этапов и принципов производства медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов ОПК-1.2. Управляет процессом подготовки востребованных индустрией рекламы и связей с общественностью текстов и (или) иных коммуникационных продуктов с учетом изменений норм русского (иностранного) языков и особенностей иных знаковых систем	Знать: основные формы устной и письменной речи в профессиональной коммуникации. Уметь: собирать информацию из разных источников, систематизировать и излагать ее, умение писать, обрабатывать и перерабатывать тексты в различных стилях, создавать уникальный и разнообразный контент (текст, фото, видео). Владеть: корректной устной и письменной речью в профессиональной коммуникации с учетом изменений норм русского и иностранного языков, особенностей иных знаковых систем.
ОПК-4. Способен анализировать	ОПК-4.1. Интерпретирует данные социологических	Знать: принципы разработки и продвижения различных типов

потребности общества и интересы аудитории в целях прогнозирования и удовлетворения спроса на медиатексты и (или) медиапродукты, и (или) коммуникационные продукты	исследований о потребностях общества и интересах отдельных аудиторных групп ОПК-4.2. Организует процесс изучения аудиторий и использует его результаты, выявленные данные о потребностях общества и целевых групп при подготовке текстов рекламы и связей с общественностью и (или) разработке /реализации иных коммуникационных продуктов.	контента при подготовке текстов рекламы и связей с общественностью и (или) разработке /реализации иных коммуникационных продуктов с учетом интересов и потребностей различных целевых групп. Уметь: выбирать удачную коммуникативную стратегию в устной и письменной формах при подготовке текстов рекламы и связей с общественностью и (или) разработке /реализации иных коммуникационных продуктов., основываясь на полученных данных о потребностях общества и целевых групп. Владеть: навыками разработки и продвижения различных типов контента при подготовке текстов рекламы и связей с общественностью и (или) разработке /реализации иных коммуникационных продуктов с учетом интересов и потребностей различных целевых групп.
---	---	--

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Разработка и продвижение контента» относится к обязательной части блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: наличие высшего образования.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Планирование и реализация коммуникационных кампаний, Креативный копирайтинг, Преддипломная практика.

2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часов.

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
I	Лекции	10
I	Семинары	20
Всего:		30

Объем дисциплины в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 78 академических часов.

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	Понятие рекламного контента	Понятийное поле темы «Контентг». Знаковые системы в рекламе. Знак и смысл в рекламе. Знаковость рекламы как основа специфики ее производства, продвижения и использования. Знаковые системы: вопросы истории, общая характеристика, функциональное наполнение, диапазон практического применения.
2	Структурирование контента в рекламных текстах	Понятие структуры рекламных текстов. Линейное и иерархическое структурирование. Социальный контент и его категории как основа рекламной организации в функциональные фреймы. Ситуативный контекст рекламы. Семантический уровень рекламы. Общая характеристика семантической структуры. Лексическая база. Макропозиции рекламных дискурсов как объект лингвистической семантики. Речевые стратегии – «азбука» составления рекламных текстов.
3	Социально-психологические основы рекламных текстов	Специфика социально-психологической базы рекламных текстов. Глагольные формы как залог адекватного восприятия контента. Понятие динамичности рекламного контента. Сравнительная и превосходная степень прилагательных в рекламе: плюсы и минусы. Прием персонификации рекламы: возможности перевода читателя на субъективизацию восприятия рекламных текстов.
4	Креатив в разработке и продвижении контента	Базовые модели организации творческого процесса. Модель творческого процесса Г.Уоллеса: подготовка, инкубация, озарение, верификация. Методики поиска идей для креативной концепции рекламы. Групповые методы творчества: мозговая атака (А.Ф. Осборн), метод групповой дискуссии, метод фокальных объектов и др. Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ). (Г.С. Альтшулер и И.Л.Викентьев). Методика стратегического креатива - «Disruption» Ж.М. Дрю. Организация креативного процесса. Креативный отдел рекламного агентства: функции, перечень сотрудников, их должностные обязанности. Значение творческой связки арт-директор/копирайтер при разработке креативной стратегии. Креативный бриф. Принципы формирования эффективного брифа. Технология работы по его реализации. Классические ошибки, допускаемые при разработке креативной стратегии рекламы. Образ-вампира Р Ривса.
5	Правила разработки и продвижения контента на различных медиа-ресурсах	Контент и копирайтинг. Выбор стиля и структуры рекламного текста. Традиционная структура рекламного текста: заголовок/слоган, зачин, ОПТ (основной рекламный текст), эхо-фраза. Критерии отбора слов для рекламного текста. Приемы разработки слогана-продавца и заголовка-айстопера. Принципы разработки зачина, ОПТ и эхо-фразы. SMM-работа. SEO-продвижение.

4. Образовательные технологии

Для проведения учебных занятий по дисциплине используются различные образовательные технологии. Для организации учебного процесса может быть использовано электронное обучение и (или) дистанционные образовательные технологии.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1 Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- опрос	1 балл	5 баллов
- выполнение заданий на практическом занятии	5 баллов	25 баллов
- контрольная работа (темы 1-3)	15 баллов	15 баллов
- контрольная работа (темы 4-5)	15 баллов	15 баллов
Промежуточная аттестация – экзамен (тестирование)		40 баллов
Итого за семестр		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	отлично/ зачтено	Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе. Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».

82-68/ С	хорошо/ зачтено	Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей. Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе. Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».
-------------	--------------------	---

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
67-50/ D,E	удовлетво- рительно/ зачтено	Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами. Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».
49-0/ F,FX	неудовлет- ворительно/ не зачтено	Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.

5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

5.4

Оценочные средства текущего контроля

В соответствии с учебным планом в структуре учебной дисциплины «Разработка и продвижение контента» предусмотрена две текущих аттестаций.

Форма текущего контроля: контрольная работа (выполнение творческих заданий).

Контрольные задания к текущей аттестации

Творческие задания к текущей аттестации № 1.

1. Напишите рекламный текст и заголовок для продвижения новой сети кофеен. Объем текста не должен превышать 100- 150 слов. Не торопитесь. А теперь подумайте, какой текст может заставить человека пойти в магазин и заплатить деньги за целую коробку такого печенья, не пробуя его. Запомните: все, чем вы владеете, это карандаш, бумага, сведения о товаре и ваше воображение. Ваша реклама должна привести к появлению новых потребителей, которые будут покупать товар по более низкой цене по сравнению с его стоимостью во время развозки.
2. Создайте план продвижения коммерческой фирмы на 1 месяц. Медиаплан должен быть выполнен в форме таблицы с обязательными параметрами: рекламные носители, их издательские характеристики, форма рекламного сообщения, размер рекламного сообщения, срок публикации, кол-во размещений, охват, цена за ед., цена всего по носителю, общая стоимость медиаплана. Обоснуйте оптимальность разработанного медиаплана.
3. Проведите анализ интернет-каналов коммуникации. Определите, какие сайты наиболее популярны для размещения рекламы. Какова средняя стоимость размещения рекламы в рунете?
4. Составьте рейтинг популярных рекламных носителей. Проведите опрос молодежной аудитории. Ранжируйте по степени важности для молодежной аудитории источники информации. Сделайте расчет в процентном соотношении.
5. В течение недели посмотрите известные телеканалы. Выберите пять наиболее запоминающихся, на ваш взгляд, рекламных роликов. Поддержаны ли они печатными кампаниями? Сформулируйте предложение на основании этих роликов. Отражено ли это предложение в печатной кампании? Переделайте телевизионный ролик в печатную рекламу, и наоборот.
6. Проанализируйте любое рекламное объявление по параметрам: название, заказчик, цель, регион распространения, целевая аудитория, приемы психологического воздействия, композиция.

Творческие задания к текущей аттестации № 2.

1. Магазин одежды в центре Москвы хочет провести краткосрочную рекламную кампанию. Определите для заказчика перечень СМИ для размещения рекламной информации исходя из: рейтинга носителя рекламного сообщения, охвата аудитории, частоты рекламных контактов. Представьте информацию в таблице. Докажите, что именно такое размещение будет выгодным для заказчика.
2. Разработайте стратегию продвижения нового торгово-развлекательного центра.
3. Разработайте стратегию увеличения поисковых запросов на тему «музей изобразительных искусств».
4. Разработайте серию оптимальных хештегов по продвижению товаров для животных.
5. Составьте должностную инструкцию SMM-менеджера для PR-отдела.
6. Составьте должностную инструкцию специалиста по движению для PR-отдела.

Критерий оценки контрольной работы:

При оценивании письменного задания учитывается (максимум 15 баллов):

- ☐ полнота выполненной работы (задание выполнено не полностью и/или допущены две и более ошибки или три и более неточности) – 5 баллов;
- ☐ обоснованность содержания и выводов работы (задание выполнено полностью, но обоснование содержания и выводов недостаточны, но рассуждения верны) – 10 баллов;
- ☐ работа выполнена полностью, в рассуждениях и обосновании нет пробелов или ошибок, возможна одна неточность - 15 баллов.

Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Форма проведения промежуточной аттестации: экзамена (тестирование).

Перечень вопросов для промежуточной аттестации (экзамен)

1. Понятие «контент».
2. Понятие «СМИ» и «носитель рекламной информации».
3. Роль контента в процессе разработки рекламной кампании.
4. Взаимосвязь медиаплана и бюджетного плана рекламной кампании.
5. Понятие медиаплана. Основные составляющие медиаплана.
6. Структура рекламного контента.
7. Этапы медиапланирования и разработка контента.
8. Основные понятия медиапланирования (рекламодатель, рекламопроизводитель, аудитория, медианоситель), необходимые для разработки контента.
9. Основные составляющие медиаплана, необходимые для продвижения контента.
10. Преимущества и недостатки радио как рекламоносителя.
11. Преимущества и недостатки телевидения как рекламоносителя.
12. Преимущества и недостатки наружной рекламы как рекламоносителя.
13. Преимущества и недостатки печати (газет и журналов) как рекламоносителя.
14. Преимущества и недостатки интернета как рекламоносителя.
15. Критерии выбора медианосителя.
16. Специфика телевидения как рекламоносителя. Скидочные системы на ТВ.
17. Специфика интернета как рекламоносителя.
18. Специфика радио как рекламоносителя.
19. Основные показатели медиапланирования.
20. Медиаисследования в медиапланировании. Роль и этапы.
21. Направления исследований в медиапланировании.
22. Сущность рейтинга и его роль в медиапланировании.
23. Характеристики охвата и частоты в медиапланировании.
24. Понятие «генеральной совокупности» в медиаисследованиях.
25. Стоимостные характеристики медиаплана.
26. Система СМИ в России и ее основные характеристики.
27. Понятие массовой информации и рекламной информации.
28. Понятие массового информационного процесса.
29. Рекламный процесс и его структура.
30. Типология отечественных средств массовой информации.
31. Предпосылки возникновения и развития рекламной коммуникации в социуме.
32. Теория гегемонии массовой коммуникации.
33. Теория эгалитарной массовой коммуникации.
34. Функции массовой коммуникации.
35. Массовая информация: определение, свойства, характеристики.
36. Определение коммуникационного процесса.
37. Суть процесса массовой коммуникации.
38. Информационные потребности и коммуникационные интересы.
39. Источник (рекламодатель), как составная часть коммуникационной цепи.
40. Получатель, как составная часть коммуникационной цепи. Восприятие контента.
41. Роль и место обратной связи в коммуникационном процессе.
42. Кодирование и декодирование информации в рекламном процессе.
43. Виды рекламных сообщений.
44. Формы текстовой рекламы (рекламное объявление, сообщение, текст, сценарий).
45. Структура рекламного текста. Сильные и слабые приемы создания текста.
46. Основные приемы и методы манипуляции.

- 47. Границы допустимого в манипулятивных техниках рекламного воздействия.
- 48. Основные психологические механизмы рекламного воздействия.
- 49. Методы привлечения внимания и повышения интереса к рекламному обращению.

Вопросы для тестирования

1. *Организационная структура рекламной службы фирмы зависит от:*
 - А) Размера фирмы и наличия ресурсов, специфических особенностей целевого рынка;
 - Б) Наличия дипломированных специалистов в фирме, размера сбытового отдела фирмы;
 - В) Размера фирмы и наличия ресурсов, размера сбытового отдела фирмы.
2. *Художники, редакторы, текстовики включаются в состав:*
 - А) Отдела рекламных исследований;
 - Б) Средств массовой информации;
 - В) Творческого отдела;
 - Г) Отдела размещения рекламы.
3. *Производственная секция рекламной службы несет ответственность за следующее:*
 - А) Планирование рекламы;
 - Б) Подготовку рекламных текстов;
 - В) Издание рекламных текстов;
 - Г) Распространение рекламных текстов.
4. *Какой отдел занимается размещением рекламы в СМИ?*
 - А) Креативный отдел;
 - Б) Производственный отдел;
 - В) Распределительный отдел;
 - Г) Медиа-баинговый отдел;
 - Д) Медиа-селинговый отдел.
5. *Кто возглавляет творческий отдел?*
 - А) Арт-директор;
 - Б) Фандрайзер;
 - В) Продюсер;
 - Г) Аккаунтер.
6. *Что такое Спот?*
 - А) Сбытовой принцип, быстрой сделки;
 - Б) То же, что и демпинг;
 - В) Обеспеченный потребитель;
 - Г) Короткий рекламный ролик.
7. *Основные преимущества телевизионной рекламы:*
 - А) Высокая эффективность в установлении деловых контактов;
 - Б) Возможность установления мгновенных деловых контактов после просмотра;
 - В) Эффективность воздействия, объясняющаяся сочетанием изображения, звука и движения;
 - Г) Дешевизна;
 - Д) Отсутствие рекламы конкурентов.
8. *Какова максимальная продолжительность телерекламы, установленная Законом, в % от общего времени вещания:*
 - А) не регламентируется;
 - Б) 5 %;
 - В) 10 %;
 - Г) 15 %;
 - Д) 25 %.
9. *Что означает один из показателей эффективности телевизионной рекламы TRP:*
 - А) Стоимость рекламной продукции;

- Б) Продолжительность телевизионного ролика;
 - В) Сумма рейтингов;
 - Г) Сумма рейтингов рекламной кампании в целевой аудитории;
 - Д) Отношение прибыли к затратам.
10. *Что означает показатель эффективности рекламы – CPT:*
- А) Стоимость рекламы товара;
 - Б) Стоимость рекламной продукции;
 - В) Стоимость тысячи контактов;
 - Г) Отношение прибыли к затратам;
 - Д) Сумма рекламных тарифов.
11. *Какой из перечисленных критериев лежит в основе выбора СМИ в качестве рекламоносителя:*
- А) Стоимость одного пункта рейтинга;
 - Б) Рейтинг;
 - В) Личное влияние;
 - Г) Максимальная эффективная частота контактов.
12. *Какой из указанных терминов относится к стоимостным характеристикам медиаплана?*
- А) Охват аудитории;
 - Б) Стоимость охвата одной тысячи зрителей;
 - В) Суммарный рейтинг;
 - Г) Частота рекламных контактов.
13. *Расставьте каналы в порядке увеличения охвата аудитории?*
- А) Межличностный канал;
 - Б) Телевидение;
 - В) Радио;
 - Г) Пресса
 - Д) Личность-аудитория
14. *В каких конструкциях проявляется цифровизация в наружной рекламе формата outdoor-рекламы?*
- А) В тривижинах;
 - Б) В видеофасадах.
 - В) В видеомэпинге;
 - Г) В видеоэкранах;
 - Д) В скроллерах
15. *Как называются двусторонние световые вывески на опорах размером 1,2×1,8 м:*
- А) Неон;
 - Б) Лайт-борд;
 - В) Биллборд;
 - Г) Ротафиши.
16. *Какое требование не подходит для наружной рекламы?*
- А) быть понятной массовой аудитории
 - Б) быть лаконичной
 - В) в ней должно быть много информации
 - Г) привлекать к себе внимание
17. *Что такое GRP?*
- А) Суммарный рейтинг, который показывает общее количество контактов аудитории с носителем;
 - Б) Оценка стоимости одной тысячи рекламных контактов;
 - В) Вид наружной рекламы;
 - Г) Показатель эффективности in-outdoor-рекламы.

Критерий оценки теста: за каждый правильный ответ ставиться в два балла (максимум 40 баллов).

Критерии оценки экзамена

При проведении промежуточной аттестации студент должен ответить на вопросы теста.

Количество баллов за тест определяется количеством правильных ответов.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Учебно-методическое обеспечение

Основная литература:

Катаев, А. В. Технологии маркетинга в интернет-среде : учебное пособие : [16+] / А. В. Катаев, И. А. Названова ; Южный федеральный университет, Инженерно-технологическая академия. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2024. – 148 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=724417> – Библиогр.: с. 130-132. – ISBN 978-5-9275-4644-2. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

Климович, Н. Г. Контент : топовые техники SEO-продвижения : практическое пособие : [16+] / Н. Г. Климович. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. – 320 с. : ил., табл., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618236> – ISBN 978-5-9729-0597-3. – Текст : электронный.

6.2 Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Современные профессиональные базы данных:

1. Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>
2. Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://pravo.gov.ru/>.

Информационные справочные системы:

Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов. – URL: <https://docs.edu.gov.ru/#activity=106>.

<https://slovaronline.com> - справочная поисковая система по всем доступным словарям, энциклопедиям и переводчикам в режиме Онлайн.

6.3. Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

<http://biblioclub.ru> - электронно-библиотечная система;

<https://znanium.ru/> - электронно-библиотечная система.

6.4 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

Операционная система Microsoft Windows 10;

Пакет программ Microsoft Office Professional Plus;

7-zip - архиватор;

Inkscape – векторный графический редактор <https://inkscape.org/ru/oprogramye/>;

Интернет-браузер Google Chrome (бесплатное программное обеспечение, не ограничено, бессрочно).

Антивирусная программа Dr.Web.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные занятия проводятся в учебных аудиториях для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оборудование учебной аудитории:

Основное оборудование: мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя.

Технические средства обучения: персональные компьютеры с лицензионным программным обеспечением и выходом в сеть Интернет; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран), наглядные пособия в цифровом виде, слайд-презентации, видеофильмы, макеты и т.д., которые применяются по необходимости в соответствии с темами (разделами) дисциплины;

Кабинет для самостоятельной работы обучающихся оснащен оборудованием и техническими средствами обучения с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и выходом в локальную сеть с доступом в «Личный кабинет» обучающегося.

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или могут быть заменены устным ответом; обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; письменные задания оформляются увеличенным шрифтом; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих: лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме; экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих: в печатной форме, в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих: устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE; дисплеем Брайля PAC Mate 20; принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих: автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих; акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1; компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1 Планы практических занятий

Тема 1. Общее понятие контент.

Учебные вопросы:

1. Понятие контента: определение, развитие научных представлений.
2. Общая характеристика видов контента в рекламе.
3. Классификация знаков по Ч.С. Пирсу.
4. Классификация на основе базисного знака.
5. Классификация на основе комбинации знаков.

Учебное задание: Опишите типы контента, размещаемого на интересующем вас портале\аккаунте.

1. Изучите контент-стратегию интересующего вас блога\аккаунта\портала.
2. Проанализируйте его целевую аудиторию, выделите целевые группы, ядро, периферию.
3. Проанализируйте тип контента и его влияние на целевую аудиторию блога\аккаунта\портала.
4. Изучите, используются ли для его продвижения сервисы контекстной рекламы.
5. Оцените интересующий вас блог\аккаунт\портал с точки зрения видимой эффективности

Тема 2. Классификация рекламных сообщений*Учебные вопросы:*

1. Стиль и структура рекламного текста.
2. Приемы разработки рекламного текста.
3. Принципы оформления рекламного текста.

Учебное задания:

1. Определите стиль и структуру рекламного текста для предоставленных преподавателем образцов.
2. Проанализируйте содержание и оформление текста рекламного сообщения и определите элементы, нуждающиеся в корректировке, и предложите свои варианты изменений.

Тема 3. Структурирование рекламного контента.*Учебные вопросы:*

1. Стиль и структура продвигаемого контента.
2. Приемы разработки целевого контента.
3. Принципы продвижения рекламного текста.

Учебное задания:

1. Определите стиль и структуру рекламного текста для предоставленных преподавателем образцов.
2. Проанализируйте содержание и оформление текста рекламного сообщения и определите элементы, нуждающиеся в корректировке, и предложите свои варианты изменений.

Тема 4. Базовые методы организации создания контента. Методики поиска идей для продвижения контента.*Учебные вопросы:*

1. Методы организации контента: общая характеристика.
2. Характеристика идей для продвижения контента.

3. «Культурный герой» в рекламе.
4. Персонажи в рекламе.
5. Техники персонификации в рекламе.

Учебное задание:

1. Определите стиль и структуру рекламного продукта для предоставленных преподавателем образцов.
2. Проанализируйте содержание и оформление контента рекламного продукта и определите элементы, нуждающиеся в корректировке, и предложите свои варианты изменений.

Тема 5. Креатив в рекламе. Базовые модели организации творческого процесса. Методики поиска идей для креативной концепции рекламы.

Учебные вопросы:

1. Методики поиска идей для креативной концепции рекламы.
2. Организация креативного процесса.
3. Креативный бриф. Принципы формирования эффективного брифа.
4. Классические ошибки, допускаемые при разработке креативной стратегии рекламы.

Практические задания:

1. Проведите мозговой штурм для выработки big idea рекламной компании (техническое задание предоставляется преподавателем).
2. Проанализируйте рынок услуг по разработке рекламного продукта. По результатам подготовьте доклад.
3. Составьте креативный бриф для разработки рекламной компании конкретной торговой марки/предприятия.
4. Сделайте подборку образцов рекламы, содержащей образы-вампиры.
5. Контрольная работа 1. «Разработка креативной концепции для рекламной компании» на основе креативного брифа, предоставленного преподавателем, разработайте креативную концепцию рекламной компании (основную идею – выраженную вербально и варианты ее реализации (в том числе и визуальной) для основных медианосителей и обоснование продуктивности этой идеи). Работа проводится по группам (3-4 человека). По итогам работы проводятся презентации

Тема 6. Приемы увеличения эффективности рекламного обращения

Учебные вопросы:

1. Продвижение УТП в рекламе.
2. Основные приемы увеличения коммуникативной эффективности рекламы.

Учебные задания:

1. Найдите примеры рекламных обращений с удачным и неудачным использованием уникального торгового предложения.

2. Сделайте подборку образцов реклам, в которых используются приемы повышения коммуникационной эффективности, и определите, где их использование действительно способствует увеличению эффективности рекламы, а где наоборот.