

Образец задания демонстрационного экзамена

КОД 42.02.01-1-2025
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 42.02.01 РЕКЛАМА

Государственная итоговая аттестация Базовый уровень демонстрационного экзамена

Видеообзор комплекта оценочных материалов и выполнения задания демонстрационного экзамена:

https://vkvideo.ru/video-219561594_456239633?list=ln-hfNGqzAe6YzZq7Y2WL

Номер и наименование модуля задания	Продолжительность выполнения модуля задания
<i>Модуль № 1:</i> Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий	1 ч. 15 мин.
<i>Модуль № 2:</i> Проведение исследований для создания и реализации рекламного продукта	0 ч. 30 мин.
<i>Модуль № 3:</i> Разработка и осуществление стратегического и тактического планирования рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий	1 ч. 00 мин.

Всего: 2 часа 45 мин.

Текст образца задания:

Модуль 1: Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий

Текст задания: Ознакомьтесь с карточкой клиента (ПРИЛОЖЕНИЕ 1).

Для клиента необходимо реализовать продвижение товара или услуги в среде Интернет с учетом пожелания заказчика.

Для этого преобразуйте данные от клиента в таблицу брифа на разработку Интернет рекламы; определите тип рекламной стратегии продвижения для бренда; выделите задачи продвижения объекта рекламирования; выделите/ сформулируйте оффер; составьте текст рекламного характера для продвижения товара/услуги в сети Интернет (социальные сети) не менее 200 символов, проверив его на оригинальность; покажите как будет выглядеть рекламный носитель, используя доступные изображения из свободных источников в Интернет и мокапы для наглядности.

Модуль № 2: Проведение исследований для создания и реализации рекламного продукта

Текст задания: Ознакомьтесь с описанием компании (**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**) и проведите исследования для реализации рекламного продукта. Для этого проведите сегментацию целевой аудитории компании по различным характеристикам; выделите первичных и вторичных конкурентов компании, сделайте выводы о состоянии компании на рынке.

Модуль № 3: Разработка и осуществление стратегического и тактического планирования рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий

Текст задания: Осуществите разработку элементов рекламной кампании в сети Интернет для заказчика на основе данных описания компании (**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**).

Для этого определите ключевые цели для рекламной кампании заказчика; сформулируйте задачи исходя из целей; выберите каналы и методы рекламного продвижения; определите конкретные носители рекламы и покажите их оптимальное сочетание в графике подачи рекламы; выполните первичную настройку контекстной рекламы, исходя из выделенного бюджета.

Карточка клиента

Сеть магазинов розничной торговли «Посмотри на солнце» осуществляет деятельность по розничной торговле солнцезащитными очками и аксессуарами. Магазин представлен в городах Краснодар, Геленджик, Новороссийск. Первый и самый крупный магазин расположен в г. Краснодар на улице Красной, д. 65.

Магазин пользуется популярностью у местных жителей и у гостей города, в особенности в тёплое время года. Мы привозим новые и актуальные коллекции очков для мужчин и для женщин, особый акцент делаем на женскую аудиторию, которая следит за тенденциями в мире моды, обновляет модели очков к новому сезону. Для мужчин – ориентируемся на стиль, строгие формы и классические модели, качество и узнаваемые бренды, мужчины более консервативные в выборе очков и аксессуаров. Наши клиенты ведут активный образ жизни, много путешествуют, часто бывают на природе или ездят на личном автомобиле, поэтому заинтересованы в нашей продукции.

Ценовая политика наших товаров средняя, а большая часть ассортимента – выше средней. Очки новых коллекций могут стоить от 3000 руб. до 15 000 руб. Прошлогодние коллекции всегда идут со скидками в 30- 40%.

Наш главный девиз: «Качественные очки – стоят тебя!». Компания стремится дать своему покупателю качественный, стильный и проверенный аксессуар для защиты зрения в любое время года.

Наш магазин готов предоставить скидку на первую пару солнцезащитных очков пользователям из сообщества «ВКонтакте» в 15%, при условии, что во время покупки они могут показать подписку на своем телефоне. Такая же скидка доступна покупателям, совершающим покупку напрямую из приложения в сообществе социальной сети.

На текущий момент мы хотим, чтобы о нас узнало как можно больше потенциальных клиентов. Мы заинтересованы в развитии своего бренда в сети Интернет, так как с 2020 года ведем продажи как непосредственно в магазине, так и через Интернет (через различные торговые площадки и маркетплейсы).

Сейчас у магазина есть небольшое сообщество в социальной сети «ВКонтакте», и мы хотим, чтобы это сообщество приносило новых клиентов. Мы стремимся стать ближе к нашим клиентам, поддерживать с ними дружеский и доверительный характер общения, наша компания предпочитает яркие цвета и броские визуальные решения.

Ждем от Вас варианты и визуализацию рекламных носителей в сети Интернет.

Описание компании

Предприятие по производству офисной мебели планирует выводить на рынок новую линейку продукции – премиальную офисную мебель из прозрачного пластика для офисных помещений, конференц-залов, зон ожидания.

Производство базируется в Московской области, гор. Лыткарино и на сегодняшний день предлагает своим клиентам огромный ассортимент изделий из акрила и полимерного пластика.

Новая линейка прозрачной мебели отличается изяществом форм, функционалом, увеличенной толщиной изделий и их надежностью к истиранию, механическим повреждениям. Наша мебель – это прозрачное изящество и красота вашего офиса. Мы заботимся о эргономике нашей мебели и вашем комфорте.

Сейчас нам необходимо войти в нужную нишу рынка с новой линейкой продукции, привлечь к себе внимание и начать получать прибыль в этом сегменте.

Мы стремимся развивать продажи в Интернет среде для расширения географии клиентской базы по всем крупным городам России через контекстную рекламу.

Наша компания планирует увеличить поток заказов из Интернета в три раза, тогда как сейчас из Интернета приходит порядка 3-5 заказов в неделю. Сейчас у компании есть сайт с каталогом продукции, но там достаточно сложно найти нужную линейку товаров, поэтому мы хотим рассказать о новой линейке в отдельном небольшом продающем сайте.

Для реализации этих показателей наша компания готова выделить до 200 000 рублей бюджета на рекламную кампанию. В качестве лояльности для клиентов, приобретающих мебель из новой коллекции, мы предлагаем бесплатный расчет и планировку, а также возможную скидку до 10% стоимости заказа.

Наша компания оформляет свои рекламные материалы в корпоративных цветах – белый, светло-серый и акцентный красный. Рекламные материалы нашей компании легкие и уместные.

Мы ведем диалог со своими клиентами официально и уважительно. Так же нам необходимы варианты названия для новой коллекции нашей продукции.

Контактные данные: 8-800-200-01-05 менеджер по продажам Алина Егорова. Адрес производства: Московская область, г. Лыткарино, ул. Луговая, стр.1