

## Образец задания демонстрационного экзамена

### КОД 42.02.01-1-2026 Специалист по рекламе 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\\_456240323?list=ln-5N0ZHRAjdn1CHNpWFT](https://vkvideo.ru/video-219561594_456240323?list=ln-5N0ZHRAjdn1CHNpWFT)

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	0 ч. 50 мин.
<i>Модуль № 2:</i> Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий	0 ч. 40 мин.
<i>Модуль № 3:</i> Проведение исследований для создания и реализации рекламного продукта, Разработка и осуществление стратегического и тактического планирования рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий	1 ч. 00 мин.
<i>Модуль № 5:</i> Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий	0 ч. 30 мин.

*Всего: 3 часа 00 мин.*

### Текст образца задания:

#### *Модуль 1: Анализ ситуации рекламодателя и брифование*

Необходимо внимательно ознакомиться с кейсом (**ПРИЛОЖЕНИЕ 1**), который будет служить основой для дальнейшей работы. Важно определить ключевую цель рекламы, которую ставит перед собой рекламодатель. Провести анализ текущей ситуации заказчика. Провести анализ конкурентов.

Выявить целевую аудиторию. Необходимо детально проанализировать, кто именно является потенциальным потребителем рекламируемого продукта или услуги. Это включает в себя анализ факторов, которые могут повлиять на восприятие рекламы.

После этого следует выявить существенные параметры рекламных мероприятий. Включает в себя выбор каналов распространения рекламы, форматы рекламных материалов, бюджетные ограничения и временные рамки проведения рекламных мероприятий.

На основе собранной информации необходимо создать бриф. В этом документе обязательно должны быть указаны следующие элементы: информация об объекте рекламирования (что именно рекламируется), цели рекламы (что рекламодатель хочет достичь), данные о целевой аудитории (кто будет видеть рекламу), а также планируемые рекламные мероприятия (какие действия будут предприняты для достижения целей). Оцениваются следующие параметры:

- Наличие описания целевой аудитории в брифе
- Соответствие цели рекламных мероприятий требованиям заказчика
- Наличие брифа
- Логика построения брифа
- Наличие в брифе информации об объекте рекламирования
- Указание каналов рекламы в брифе
- Перечисление конкурентов в брифе

### ***Модуль № 2: Ключевые рекламные решения***

На основании аналитики рекламодателя и брифа необходимо разработать нейм, логотип и слоган. Данные константы должны соответствовать креативности и эффективности концептуальных решений айдентики, их оригинальности и соответствию задачам.

Оценивается:

Содержание и оригинальность слогана, а также его соответствие поставленным целям. Все константы должны соответствовать профилю заказчика и отвечать потребностям целевой аудитории

- Соответствие нейма профилю заказчика
- Отражение в логотипе специфики товарной категории
- Отражение маркетинговых характеристик в слогане
- Применимость предложенных разработок в реализации рекламных мероприятий торговой марки
- Отражение в разработанных материалах специфики товарной категории.

### ***Модуль 3. Разработка рекламных носителей***

Разработка макетов для нескольких каналов рекламы, указанных в брифе (не менее 3). Выбор каналов осуществляется по принципу приоритетных в данном проекте.

### ***Модуль № 5: Презентация выполненных задач***

Подготовка электронной презентации о ходе разработки рекламных мероприятий для продвижения объекта рекламирования. В презентации должны быть отражены выполненные разработки предыдущих модулей. Презентация должна быть логично построена, соответствовать теме и задачам.

## КЕЙС

Предлагается разработать рекламную кампанию и материалы для продвижения на рынке новой услуги – онлайн-курса актерского мастерства.

Программа предполагается к реализации для всех желающих возрастом с 18 лет.

Курс преподают профессиональные актеры, режиссеры, сценаристы, педагоги. Программа актерского мастерства создана для тех, кто хочет прикоснуться к магической атмосфере театрального искусства и попробовать себя на сцене, а также овладеть навыками актерского мастерства для повседневной жизни.

В данной программе мы можем предложить, не только индивидуальные занятия, но и корпоративные занятия для решения задач бизнеса.

Вы хотите уверенно чувствовать себя в любой ситуации? Хотите научиться управлять своими эмоциями? Мечтаете раскрыть свой внутренний потенциал и прикоснуться к великому искусству сцены? Тогда приглашаем вас на бесплатное вводное пробное занятие длительностью 2 часа! Записаться можно по телефону +7(343) 209-99-99

Программа курса включает в себя:

I. АКТЕРСКИЙ ТРЕНИНГ 1. Снимаем телесные и психологические зажимы: упражнения на снятие психофизических зажимов, тренинг на эмоциональное раскрепощение; сценическая пластика - работа с телом, понятие пластической фразы. 2. Приобретаем артистическую смелость и развиваем харизму: ПФД (память физических действий), работа с воображаемым предметом, игровые тренинги на быстроту реакции, находчивость и проницательность, не боимся быть «смешными», учимся быть убедительными и эмоционально заразительными. 3. Учимся основам импровизации и быстро принимать решения: импровизационный тренинг включает упражнения на спонтанность реакции и гибкость мышления, этюды: «Я в предлагаемых обстоятельствах». 4. Тренинг на эффективное взаимодействие в команде: игровые тренинги на проявление своих сильных сторон, упражнения на внимание, развитие памяти, доверие к партнеру 5. «Я и маска»: создаем образ, вживаемся в роль, учимся искусству перевоплощения; дневник персонажа, природа чувств персонажа, логика поведения; видеосъемка: «диктор новостей», «ведущий прогноза погоды» и тд

II. РЕЧЕВОЙ ТРЕНИНГ 1. Правильная постановка дыхания: постановка диафрагмального дыхания на опоре; работа с резонаторами. 2. Освобождаемся от мышечных зажимов: упражнения на расслабление окологлоточной мускулатуры; внутрилглоточная артикуляция. 3. Добиваемся четкой дикции и артикуляции: артикуляционная гимнастика для нижней челюсти, губ и языка. 4. Убираем говор, речевые дефекты: основы голосообразования; упражнения на развитие силы и посыла звука. 5. Секреты правильного произношения и ударения во фразах: орфоэпия гласных и согласных; правильно распределяем ударения. 6. Учимся управлять своим голосом и воздействовать на партнера: тембральная окраска голоса; темпоритм, скорость речи; яркость и сексуальность голоса. 7. Осваиваем основы ораторского искусства, учимся выступать на публику: работа с художественным текстом; интонационная выразительность; артистизм и уверенность в себе; композиция речи (четкая последовательность); самопрезентация.

Стоимость: Курс индивидуальный – 16000 рублей.

Длительность курса – 2 месяца.

График занятий - 2 раза в неделю по 2 часа.

Занятия проводятся онлайн в согласованное время с обучающимся.

Сроки рекламной кампании – ждём Ваших предложений.

Бюджет рекламной кампании - ждём Ваших предложений.