

**Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Методология и методы научных исследований в торговой деятельности»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

Выберите один правильный ответ.

1. Особый прием мышления, который заключается в отвлечении от ряда свойств и отношений изучаемого явления:

- А) понимание
- Б) абстрагирование
- В) осознание

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Диалектика, представленная как учение о формировании и развитии знаний в единстве их содержания и формы, называется логикой:

- А) рассудка
- Б) разума
- В) мышления

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Главным источником развития науки является:

- А) конкуренция теорий, исследовательских программ
- Б) взаимодействие теории и эмпирических данных
- В) выявление и разрешение противоречий

Правильный ответ: А

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания закрытого типа на установление соответствия

Установите правильное соответствие.

Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1. Установите соответствие между философскими понятиями и присущими им методами.

Понятие	Метод
1) Диалектика	А) Исчисление
2) Метафизика	Б) Первоосновы
3) Формальная логика	В) Развитие

Правильный ответ:

1	2	3
В	Б	А

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Установите соответствие между терминами и их содержанием.

Термин	Содержание
1) Объект исследования	А) Способы, подходы, приемы
2) Предмет исследования	Б) Часть изучаемой реальности
3) Метод исследования	В) Проблематика, свойства, особенности

Правильный ответ:

1	2	3
Б	В	А

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Установите соответствие между видами исследования и методами исследования.

Вид исследования	Метод исследования
1) Концептуальные	А) Наблюдение, анализ
2) Теоретические	Б) Исторический, индукция, дедукция
3) Экспериментальные	В) Лабораторный опыт, опрос, моделирование

Правильный ответ:

1	2	3
А	Б	В

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

Установите правильную последовательность.

Запишите правильную последовательность букв слева направо.

1. Расположите этапы осуществления научного познания:

- А) Постановка проблемы
- Б) Конструирование теории
- В) Формирование научной парадигмы
- Г) Гипотетическое знание
- Д) Выдвижение гипотезы

Правильный ответ: А, Д, Г, Б, В

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Установите правильную хронологическую последовательность возникновения теорий познания:

- А) Рационализм
- Б) Критицизм
- В) Посткритицизм

Правильный ответ: А, Б, В

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Установите правильную процедурную последовательность этапов применения метода сравнительного подхода:

- А) Выбор единиц сравнения
- Б) Обработка информации
- В) Сбор информации
- Г) Корректировка результатов сравнения

Правильный ответ: В, Б, А, Г

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Особый вид познавательной деятельности, направленный на выработку объективных, системно организованных и обоснованных знаний о природе, человеке и обществе. – это_____

Правильный ответ: научное познание

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Процесс изучения, эксперимента, концептуализации и проверки теории, связанный с получением научных знаний – это_____

Правильный ответ: научное исследование

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Методология научных исследований – это_____

Правильный ответ: это учение о методах и процедурах научной деятельности

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Фундаментальными исследованиями являются: _____

Правильный ответ: основополагающие направления изысканий / основные теоретические исследования / исследования основ научной отрасли

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Индукцией является_____

Правильный ответ: обобщение / движение от частного к общему / способ познания

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Анализом является _____

Правильный ответ: метод исследования / разделения объекта исследования на элементы / дифференциация частей целого

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания открытого типа с развёрнутым ответом

1. Практическая задача.

Условие задачи.

Торгово-посредническое предприятие реализует бытовую технику и планирует провести рекламную кампанию для увеличения продаж в новом квартале. На основе анализа статистики предыдущих рекламных кампаний этого предприятия выделено три потенциальных канала рекламы:

- 1) телевизионная реклама;
- 2) реклама в социальных сетях;
- 3) реклама в печатных изданиях.

Предприятие хочет привлечь максимальную численность клиентов, оптимально расходуя выделенный на новый квартал небольшой бюджет на рекламу.

Вопрос к задаче: Какой канал рекламы следует выбрать с учётом поставленных требований? Аргументируйте свой ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;
- аргументированность ответа.

Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи.

Для оптимизации затрат и достижения максимального эффекта следует выбирать канал, сочетающий высокий охват и конверсию при минимальных затратах – это реклама в социальных сетях.

Обоснование ответа.

Реклама в социальных сетях имеет наибольшую эффективность благодаря высокой конверсии в покупки и низкой стоимости. Охват среди аудитории 25-45 лет соответствует основным потребителям бытовой техники, что делает этот канал наиболее выгодным для достижения поставленной предприятием конкретной задачи.

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Практическая задача.

Условие задачи.

Торговая компания планирует запустить программу лояльности для своих клиентов. По результатам исследований выявлено, что основные покупатели этой торговой компании делятся на две группы:

- группа А: делают регулярные покупки на небольшую стоимость (70 % клиентов);
- группа В: делают редкие покупки, но на большую стоимость (30 % клиентов).

Вопрос к задаче: Какой тип программы лояльности будет более эффективным для данной торговой компании, а именно:

- Вариант 1: начисление баллов за каждую покупку;
- Вариант 2: предоставление разовых скидок при крупных заказах.

Аргументируйте свой ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

- обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;
- аргументированность ответа.

Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи.

Более эффективным будет внедрение программы Вариант 1: начисления баллов за каждую покупку, так как данная программа лучше соответствует поведению основной группы клиентов и поможет укрепить их лояльность.

Обоснование ответа.

Анализ состава клиентской базы показывает преобладание клиентов из группы А.

Программа начисления баллов мотивирует регулярные покупки и формирует привычку.

Разовые скидки больше подходят для стимулирования эпизодических крупных покупок.

Клиенты из группы А составляют большую часть продаж и требуют дополнительного внимания и лояльности со стороны торговой компании.

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Практическая задача.

Условие задачи.

Торговая компания провела исследование, чтобы определить, какой из двух маркетинговых подходов (скидки или подарки за покупку) более эффективен для увеличения продаж. В результате исследования выяснилось, что:

- 1) скидки увеличили продажи на 20 %;
- 2) подарки увеличили продажи на 15 %.

При этом в проведенном торговой компанией исследовании, не учитывалась стоимость для каждого из перечисленных подходов.

Вопрос к задаче: Какой из перечисленных маркетинговых подходов следует выбрать, если поставлена задача – не только увеличить продажи, но также и минимизировать затраты? Аргументируйте свой ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;
- аргументированность ответа.

Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи.

Скидки являются более предпочтительным маркетинговым подходом, так как они обеспечивают в данном случае большее увеличение продаж, а также, как правило, требуют меньших затрат.

Обоснование ответа.

Как правило скидки требуют меньших затрат, так как они напрямую снижают цену товара и не требуют дополнительных расходов на закупку подарков.

Подарки могут быть более затратными, так как включают стоимость самого подарка, дополнительную логистику и упаковку.

Таким образом, торговой компании следует выбрать скидки, так как они не только более эффективны для увеличения продаж (20% против 15%), но и, как правило, менее затратны.

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Методология и методы научных исследований в торговой деятельности» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объёме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии
Экономического института



Е.Н. Шаповалова