

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

ФАКУЛЬТЕТ АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Перший проректор Національного
університету біоресурсів і
природокористування України, професор,
академік НААН

_____ І.І. Ібатулін

“ ____ ” _____ 2020 р.

РОЗГЛЯНУТО І СХВАЛЕНО

на засіданні Вченої ради факультету
аграрного менеджменту
Протокол №__ від “ ____ ” ____ 2020 р.

Декан факультету аграрного менеджменту
_____ А.Д. Остапчук

на засіданні кафедри маркетингу та
міжнародної торгівлі

Протокол №__ від “ ____ ” ____ 2020 р.
Завідувач кафедри _____ Р.І. Буряк

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
„СУЧАСНІ МЕТОДИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ”**

Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Спеціальність 075 «Маркетинг»
Рівень вищої освіти третій освітньо-науковий рівень
Факультет(ННІ) аграрного менеджменту
Кафедра маркетингу та міжнародної торгівлі
Розробник: професор, д. е. н., професор Ларіна Я. С.
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

1. Опис навчальної дисципліни

„Інфраструктура світового ринку продовольства”

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень		
Галузь знань	07 Управління та адміністрування	
Освітньо-науковий рівень	Третій	
Освітній ступінь	Доктор філософії	
Спеціальність	075 «Маркетинг»	
Освітньо-наукова програма	Маркетинг	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Вибіркова (за вибором здобувача)	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	5	
Кількість змістових модулів	Не передбачено	
Курсовий проект (робота)	Не передбачено	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки	1	1
Семестр	2	2
Лекційні заняття	20 год	20 год
Практичні, семінарські заняття	20 год	20 год
Лабораторні заняття	- год	- год
Самостійна робота	110 год	110 год
Індивідуальні завдання	- год	- год
Кількість тижневих годин	4 год	4 год

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою опанування навчальної дисципліни “Сучасні методи маркетингових досліджень” є формування у здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії комплексу знань з методів, принципів та інструментів організації і проведення маркетингових досліджень, а також представлення, аналізу і використання їхніх результатів.

Предметом дисципліни є система загальних методів та інструментів маркетингових досліджень, що пов’язані з науковою та практичною діяльністю в сфері організації маркетингової діяльності підприємств та організацій.

У процесі викладання дисципліни реалізуються такі **завдання**:

- усвідомити роль маркетингових досліджень в організації ефективної маркетингової діяльності підприємства та підвищенні його конкурентоспроможності;

- показати особливості проведення різних видів маркетингових досліджень залежно від їх цілей і напрямів;

- опанувати комплекс спеціальних методів і технологій, що використовуються при проведенні маркетингових досліджень;

- навчити використовувати результати маркетингових досліджень для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

- навчитися визначати проблему, цілі маркетингового дослідження;

- визначати тенденції розвитку ринку та параметри кон’юнктури ринку;

- опанувати сучасні програмні продукти та можливості їх використання в маркетингових дослідженнях;

- навчитися організовувати маркетингові дослідження, у т.ч. онлайн.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми в результаті вивчення навчальної дисципліни “Сучасні методи маркетингових досліджень” здобувач повинен знати:

Знати :

- теоретичні та методологічні основи здійснення маркетингових досліджень; етапи проведення маркетингових досліджень;

- загальнонаукові, аналітико-прогностичні методи дослідження, методичні прийоми, які запозичені з різних галузей знань;

- типи та види маркетингових досліджень, їх переваги та недоліки;

- джерела маркетингової інформації;

- методи збору маркетингової інформації, структуру маркетингових досліджень, підприємства, ринкових суб’єктів;

- методи оцінки ефективності господарської діяльності ринкових суб’єктів;

- методи дослідження конкуренції та конкурентів;

- методи дослідження поведінки споживачів;

- методи дослідження конкурентоспроможності підприємства та його продукції;
- методи дослідження брендів та лояльності до торгової марки;
- особливості застосування програмних продуктів для проведення маркетингових досліджень.

По закінченню вивчення дисципліни **здобувач повинен вміти** застосовувати набуті знання для розв'язання наступних практичних завдань:

- здійснювати аналіз економічних показників діяльності підприємств та інших ринкових суб'єктів із застосуванням сучасного інструментарію;
- розробляти методи підвищення ефективності діяльності підприємств;
- аналізувати тенденції розвитку ринку та кон'юнктуру ринку;
- досліджувати поведінку споживачів, конкурентів, інших суб'єктів ринку;
- визначати конкурентні позиції продукції та підприємства в цілому;
- розробляти прогнози збуту продукції, оцінювати поточний попит на продукцію підприємства.
- використовувати інформаційні ресурси глобальних інституцій для формування маркетингових програм підприємства;
- проводити дослідження брендів та лояльності до торгової марки;
- застосовувати програмні продукти для проведення маркетингових досліджень;
- проявляти аналітичні здібності, дослідницькі навички, уміння;
- здійснювати теоретичний аналіз проблем в сфері маркетингових досліджень, висувати і обґрунтовувати гіпотези;
- проводити критичний аналіз публікацій з різних наукових, професійних та освітніх джерел щодо проблем організації маркетингових досліджень, виявляти теоретичні й практичні проблеми, протиріччя і невирішені раніше задачі (проблеми) або їх складові, а також дискусійні питання в цій сфері.

Дисципліна “Сучасні методи маркетингових досліджень” забезпечує наступні компетенції освітньо-наукової програми «Маркетинг» підготовки здобувачів третього (освітньо - наукового) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг»:

фахові компетентності –

СК 01 Здатність виконувати оригінальні дослідження, досягати наукових результатів, які створюють нові знання у маркетингу та дотичних галузях і напрямках та можуть бути опубліковані у провідних наукових виданнях з маркетингу і суміжних галузей.

СК 05 Здатність визначати комплекс необхідних кабінетних і польових методів і методик дослідження ринків, споживачів, конкурентів тощо з отриманням достовірних результатів відповідно до поставленої мети.

СК 06 Здатність розуміти призначення та застосовувати необхідний професійний інструментарій, програмне забезпечення тощо, необхідні для проведення маркетингових досліджень.

СК 07 Здатність формулювати наукову проблему, розробляти робочі гіпотези, визначати актуальність, мету, завдання, які необхідно вирішити для досягнення мети, оцінювати необхідні ресурси та час для реалізації, що передбачає глибоке переосмислення наявних та створення нових цілісних знань та професійної практики за напрямками спеціальності «Маркетинг».

СК 09 Здатність знаходити шляхи можливого використання отриманих результатів маркетингових досліджень для подальшого розвитку науки, підвищення якості навчального процесу та/або економічної ефективності виробництва.

Міждисциплінарні зв'язки (місце у структурно-логічній схемі вивчення компонент освітньо-наукової програми «Маркетинг» третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг»). Навчальна дисципліна “Сучасні методи маркетингових досліджень” є вибірковою дисципліною (за вибором здобувача) та розглядає питання, суміжні з проблематикою інших дисциплін освітньо-наукової програми «Маркетинг» (Інноваційний маркетинг, Інфраструктура світових аграрних ринків, Маркетингові стратегії в агробізнесі, Розвиток агропродовольчих ринків в умовах євроінтеграції).

Оскільки курс має комплексний характер (включає до свого складу теоретичний підхід формування ринкових відносин на різних рівнях взаємодії ринкових суб'єктів, методичні розробки щодо оцінки маркетингових витрат та ризиків, ефективності діяльності на ринку, практичні знання щодо сучасних форм та методів організації маркетингових досліджень, отримані знання та навички сформують компетентність здобувача третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти та забезпечать **такі основні програмні результати навчання:**

РН 01 - мати передові концептуальні та методологічні знання з маркетингу та суміжних галузей, а також дослідницькі навички, достатні для проведення наукових і прикладних досліджень на рівні останніх світових досягнень з відповідного напрямку, отримання нових знань та/або здійснення інновацій.

РН 03 Формулювати і перевіряти гіпотези; використовувати для обґрунтування висновків належні докази, зокрема, результати теоретичного аналізу, експериментальних досліджень (опитувань, спостережень) і математичного та/або комп'ютерного моделювання, наявні літературні дані.

РН 04 Планувати і виконувати експериментальні та/або теоретичні дослідження з маркетингу та суміжних напрямів з використанням сучасних інструментів, критично аналізувати результати власних досліджень і результати інших дослідників у контексті усього комплексу сучасних знань

щодо досліджуваної проблеми.

РН 07 - приймати обґрунтовані рішення, саморозвиватися і самовдосконалюватися, нести відповідальність за достовірність і новизну власних наукових досліджень та прийняття рішень, вміти мотивувати співробітників рухатися до спільної мети.

Основними організаційними формами вивчення дисципліни “Сучасні методи маркетингових досліджень” є: лекції, практичні заняття, самостійна робота та контрольні заходи – презентації, тести, екзамен.

Самостійна робота є основним засобом засвоєння аспірантами навчального матеріалу в час, вільний від аудиторних занять. Вона передбачає опрацювання монографій та інших наукових праць, підручників, навчальних і методичних посібників, вивчення та ознайомлення з положеннями законодавчих та інших нормативно-правових актів, матеріалів, отриманих засобами інформаційних технологій тощо.

Екзамен є підсумковою формою контролю засвоєння знань і формування вмінь, передбачених внаслідок вивчення дисципліни.

Форма підсумкового контролю – оцінка за результатами поточного та підсумкового контролю

3. Програма та структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем		Кількість годин											
		денна форма					Заочна форма						
		усього	у тому числі					усього	у тому числі				
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Модуль 1. Теоретичні основи маркетингових досліджень та вивчення ринку													
1	Теоретичні засади організації маркетингових досліджень	15	2	2			11	15	2	2			11
2	Маркетингова інформація, її джерела та методи збору	15	2	2			11	15	2	2			11
3	Маркетингові дослідження ринку та основні показники ринкової кон'юнктури.	15	2	2			11	15	2	2			11
4	Маркетингові дослідження конкуренції та конкурентів.	15	2	2			11	15	2	2			11
5	Маркетингові дослідження поведінки споживачів	15	2	2			11	15	2	2			11
Разом за змістовим модулем 1		75	10	10	0	0	55	75	10	10	0	0	55
Модуль 2. Напрями маркетингових досліджень і використання сучасних технологій													
6	Дослідження конкурентоспроможності підприємства та його продукції	15	2	2			11	15	2	2			11
7	Маркетингові дослідження внутрішнього середовища фірми	15	2	2			11	15	2	2			11
8	Маркетингове дослідження брендів та аналіз лояльності до торгової марки	15	2	2			11	15	2	2			11
9	Програмні продукти та їх використання в маркетингових дослідженнях	15	2	2			11	15	2	2			11
10	Маркетингові інтернет-дослідження	15	2	2			11	15	2	2			11
Разом за змістовим модулем 2		75	10	10	0	0	55	75	10	10	0	0	55
Усього годин		150	20	20	0	0	110	150	20	20	0	0	110

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин	
		денна форма	заочна форма
1.	Теоретичні засади організації маркетингових досліджень	2	2
2.	Маркетингова інформація, її джерела та методи збору	2	2
3.	Маркетингові дослідження ринку та основні показники ринкової кон'юнктури.	2	2
4.	Маркетингові дослідження конкуренції та конкурентів.	2	2
5.	Маркетингові дослідження поведінки споживачів	2	2
6.	Дослідження конкурентоспроможності підприємства та його продукції	2	2
7.	Маркетингові дослідження внутрішнього середовища фірми	2	2
8.	Маркетингове дослідження брендів та аналіз лояльності до торгової марки	2	2
9.	Програмні продукти та їх використання в маркетингових дослідженнях	2	2
10.	Маркетингові інтернет-дослідження	2	2
	Разом	20	20

5. Самостійна робота під керівництвом НПП

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1.	Теоретичні засади організації маркетингових досліджень	11	11
2.	Маркетингова інформація, її джерела та методи збору	11	11
3.	Маркетингові дослідження ринку та основні показники ринкової кон'юнктури.	11	11
4.	Маркетингові дослідження конкуренції та конкурентів.	11	11
5.	Маркетингові дослідження поведінки споживачів	11	11
6.	Дослідження конкурентоспроможності підприємства та його продукції	11	11
7.	Маркетингові дослідження внутрішнього середовища фірми	11	11
8.	Маркетингове дослідження брендів та аналіз лояльності до торгової марки	11	11
9.	Програмні продукти та їх використання в маркетингових дослідженнях	11	11
10.	Маркетингові інтернет-дослідження	11	11
	Разом	110	110

6. Анотація тем навчальної дисципліни

Модуль 1. Теоретичні основи маркетингових досліджень та вивчення ринку

Тема 1. Теоретичні засади організації маркетингових досліджень

Сутність, роль, мета, предмет та об'єкт маркетингових досліджень. Основні завдання і принципи маркетингових досліджень. Структура та алгоритм процесу маркетингових досліджень.

Види маркетингових досліджень: кабінетні, польові, методи пробних продаж, ділових контактів, фокус груп, панельні дослідження. Організаційні форми маркетингових досліджень: 1. власні (відділи маркетингу, маркетингових досліджень, проблемні групи (ради), тимчасові консультативні групи, венчурні групи); 2. спеціалізовані дослідницькі організації. Чинники, які визначають раціональність власних та спеціалізованих організаційних форм проведення маркетингових досліджень.

Тема 2. Маркетингова інформація, її джерела та методи збору

Цінність маркетингової інформації. Види маркетингової інформації в залежності від рівня, призначення, власності, меж доступності, ролі в діяльності підприємства, змісту, джерел опитування, потреб підприємства, аспектів його маркетингової діяльності, часу одержання. Переваги та недоліки вторинної і первинної маркетингової інформації.

Джерела маркетингової інформації. Процес збору та інтерпретації маркетингової інформації. Методи збору первинної інформації: опитування, спостереження, експеримент, імітація. Їх сутність, елементи, переваги й недоліки.

Процес організації маркетингових досліджень. Формування вибірки. Розробка опитувальних листків. Підготовка звіту. Основні вимоги до звіту про результати маркетингових досліджень: орієнтованість, повнота, точність, чіткість, актуальність. Зміст основних частин письмового звіту: титульного листка, короткого огляду, вступу, основної частини, висновків та рекомендацій, додатків. Правила підготовки та представлення усних звітів.

Маркетингові інформаційні системи.

Тема 3. Маркетингові дослідження ринку та основні показники ринкової кон'юнктури

Маркетингові аспекти розуміння понять — потенційний, доступний, кваліфіковано доступний, цільовий ринок та ринок проникнення. Сутність місткості ринку. Реальна і потенційна місткість ринку. Методи їх визначення.

Ринкове агрегування й сегментування. Процес сегментування ринку. Методи та рівні сегментування ринку. Ознаки сегментування ринку, їх вибір.

Критерії вибору цільових ринків. Типи цільових ринків підприємства. Вимоги до ефективної методики сегментування ринку.

Кон'юнктура ринку: сутність, елементи досліджень, показники. Аналіз стану економіки в цілому. Комплексна характеристика ринку. Аналіз виробництва досліджуваної продукції (динаміка причини змін, вплив НТП, поява нових товарів, їх вдосконалення, завантаження виробництва, виробничі витрати). Визначення величини попиту та пропозиції. Вивчення товару та його збуту (конкурентоспроможність, товари-конкуренти, форми і методи збуту) Вивчення рівня і динаміки цін, цінової політики конкурентів, державної цінової політики.

Прогноз товарного ринку: сутність, алгоритми, вимоги. Прогнозні дослідження збуту: сутність, чинники, не кількісні та кількісні методи досліджень. Характеристика рівня попиту. Види попиту та його часові межі, географічний розподіл ринку. Ринковий попит як функція виробничих можливостей у межах очікуваного ринкового середовища. Ринковий попит як функція виробничих можливостей при різних умовах ринкового середовища. Методи визначення попиту: розукрупнення та нарощування. Збутовий потенціал компанії. Прогнозування збуту. Використання експертних методів отримання інформації для прогнозу збуту: групове обговорення; індивідуальне інтерв'ю з експертами; метод "Делфі".

Тема 4. Маркетингові дослідження конкуренції та конкурентів

Сутність конкуренції, її функції та види за родовою ознакою, залежно від міри взаємозамінності продукції, за головними формами прояву в структурному плані, за територіальною ознакою, у відповідності з поведінкою суб'єктів ринку, щодо об'єкта і стану. Недобросовісна конкуренція. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції».

Стратегії конкурентної боротьби за М. Портером та Ф. Котлером. Аналіз конкурентного середовища шляхом вивчення дії його п'ятих сил (за М. Портером).

Дослідження конкурентних ситуацій: чистої, олігопольної та монопольної. Аналіз конкурентного середовища. Різновиди конкурентів підприємства. Аналіз конкурентів фірми: об'єднаний аналіз галузі й ринку; вивчення стратегічних груп підприємств; констатація цілей конкурентів; оцінка сильних та слабких сторін конкурентів і визначення реакції конкурентів.

Тема 5. Маркетингові дослідження поведінки споживачів

Сутність поняття «поведінка споживача». Економічна і мотиваційна теорії поведінки споживачів. Моделі поведінки споживачів. Методи виявлення потреб.

Процес прийняття рішення про купівлю, його основні етапи та варіанти. Ситуаційні впливи на процес прийняття рішення про купівлю. Чинники зовнішнього впливу на поведінку споживачів: маркетингові політики, культура, субкультура, соціальні класи, референтні групи, сім'я, особистий вплив.

Чинники «чорної скриньки»: потреби, цінності, побажання, мотиви, особистість, спосіб життя, сприйняття, засвоєння, ризик купівлі, орієнтація, пізнавальні емоції, дисонанси.

Кількісні і якісні дослідження поведінки споживачів. Фокус-групи.

Модуль 2. Напрями маркетингових досліджень і використання сучасних технологій

Тема 6. Дослідження конкурентоспроможності підприємства та його продукції

Поняття конкурентоспроможності. Методичні підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: - з точки зору конкурентних переваг; - аналіз сильних та слабких сторін; - структурний підхід; - функціональний підхід; - узагальнюючий підхід; - бальна оцінка конкурентоспроможності.

Стадії дослідження під час розробки нових товарів. Джерела інформації для розробки ідей нових продуктів. Методи тестування концепції нового товару. Цілі тестування концепції. Метод інтерв'ю. Метод порівняння рейтингів. Метод попарного порівняння. Метод використання продукту. Метод комбінаторного аналізу. Маркетингові дослідження на стадії бізнес-аналізу. Методи оцінювання імовірних обсягів збуту та прибутковості.

Організаційні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Тема 7. Маркетингові дослідження внутрішнього середовища фірми

Маркетингове середовище. Зовнішнє середовище. Внутрішнє середовище: складові елементи, їх характеристика та взаємодія. SWOT-аналіз.

Діагностика вищого керівництва підприємства. Діагностика цілей, стратегій, планів розвитку.

Діагностика фінансової діяльності підприємства. Оцінка системи управління фінансовою діяльністю. Стратегія і політика. Документація з обліку і звіти (наявність, своєчасність, якість). Персонал. Місце в корпоративній структурі. Аналіз фінансових звітів за попередні 3-5 років. Балансовий звіт і підсумковий звіт (прибутків і збитків): порівняльний аналіз. Аналіз джерел і обсягів фінансування. Аналіз фінансових результатів і використання прибутків. Рух ліквідності.

Діагностика інноваційної діяльності підприємства. Чисельність працівників, кваліфікація, досвід, досягнення, мотивація. Проектування зразків продукції, перелік нових проектів. Витрати на інноваційну діяльність.

Діагностика виробничої діяльності підприємства. Дослідження організації виробництва, розміщення виробничих підрозділів і схем основних потоків матеріалів і продукції, аналіз зв'язків між системою збуту і продукцією, постачанням і виробництвом, зв'язків між експериментальними розробками і виробництвом. Аналіз основних показників, що характеризують ефективність виробничої діяльності (коефіцієнт використання виробничих потужностей), час реалізації замовлень на основну продукцію фірми, обсяг і розподіл роботи в процесі розвитку виробництва, простої обладнання, використання робочого часу, різні виробничі витрати.

Діагностика системи маркетингу і збуту продукції підприємства. Концепції і стратегія, що використовуються. Персонал (чисельність і кваліфікація). Місце в корпоративній структурі. Ринкова частка. Конкуренти (чисельність, вплив, стратегія). Обсяг замовлень. Основні клієнти їх вимоги до продукції підприємства. Канали розповсюдження продукції і організація збуту. Мережа торгових агентів (розміри, рівень компетентності агентів, стимулювання). Надійність поставок. Запаси готової продукції (обсяг, місцезнаходження, оборот). Торгові витрати (обсяг, тенденції). Витрати на рекламу. Ефективність реклами.

Аналіз кадрового забезпечення та системи управління персоналом.

Тема 8. Маркетингове дослідження брендів та аналіз лояльності до торгової марки

Опис зовнішніх рис бранда (найменування, логотип, товарний знак, упаковка, фірмові кольори і т.ін.). Аналіз слогана. Опис та аналіз характеру бренду (мовні характеристики, сенс назви, лексика і т.д.). Аналіз стилю реклами (креатив, філософія, чек-лист). Аналіз і опис образу, іміджу, репутації. Опис основних схем роботи з торговою маркою (репозиціонування, позиціонування, ребрендинг, рестайлінг). Опис інструментів створення і захисту торгової марки (сегментування, позиціонування, індивідуальність марки, юридичний захист торгової марки, комплекс маркетингу для марки). Розвиток марки (чи була зміна найменування, логотипу, чому і т.д.).

Дослідження лояльності споживачів до торгової марки. Транзакційна лояльність. Емоційна лояльність. Комплексна лояльність. Методи вимірювання (оцінювання) споживацької лояльності. Показники повторної покупки; відсоток покупок; кількість куплених брендів.

Тема 9. Програмні продукти та їх використання в маркетингових дослідженнях

Програми для збору та обліку інформації про зовнішнє середовище. Геоінформаційні системи: Marketing Geo, Mapinfo, ArcGI Інформаційно-аналітичні он-лайн системи: «Інтегрум», «Медialogія», “Infostream corporate”, “Stikler” Програмне забезпечення для аналізу конкурентів: KonSi-

Competitive Intelligence&Benchmarking Програмне забезпечення для збору інформації про споживачів:CRM-системи.

Програми для збору та обліку інформації про внутрішнє середовище. ERP-системи:1С, «Маркет+», SAP ERP, Галактика ERP.

Статистичні програмні продукти. STATISTICA, SPSS, Minitab, Eviews.

Аналітичні програмні продукти з функціями прогнозування. SAS Business Intelligence, Microsoft BI, IBM Cognos BI, SAP Business Intelligence, Oracle Business Intelligence.

Спеціалізовані маркетингові програмні продукти. Marketing Expert, Marketing Analytic, БЕСТ-маркетинг, Маркетингмікс.

Тема 10. Маркетингові інтернет-дослідження

Особливості та завдання маркетингових інтернет-досліджень. Визначення загальної онлайн-аудиторії. Дослідження існуючих та потенційних споживачів сфери онлайн-торгівлі. Дослідження існуючих та потенційних споживачів сфери традиційної торгівлі.

Визначення кількісного та якісного складу суб'єктів господарювання електронної торгівлі. Визначення кількісного та якісного складу суб'єктів господарювання традиційної торгівлі. Дослідження товарів та їх властивостей, асортиментної та цінової політики.

Первинна та вторинна інформація в інтернет-дослідженнях. Online-опитування та їх види. Online-панель. Online-фокус-групи. Online-спільноти.

Анкетування в Інтернеті та їх формати: - веб-сайти з опитуваннями; опитування по електронній пошті; текстові форми, надіслані електронною поштою у вигляді вкладеного файлу; завантажувана текстова форма, що передається через FTP.

7. Індивідуальна робота

Індивідуальні завдання для проміжного контролю знань здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії денної, заочної форми навчання спеціальності «Маркетинг» з дисципліни «Сучасні методи маркетингових досліджень» виконують відповідно до навчального плану.

Метою виконання індивідуального завдання є закріплення і систематизація отриманих знань у процесі самостійної підготовки у міжсесійний період.

Правильна організація роботи здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії має вирішальне значення для успішного виконання ним навчального плану.

Аспірант повинен:

- прослухати курс лекцій, вивчити теоретичний матеріал;
- ознайомитися з нормативно-правовою базою, науково-монографічною літературою, підручниками, посібниками, які

рекомендовані до опанування.

- виконати у міжсесійний період отримане індивідуальне завдання і подати його у встановлений термін для перевірки викладачу на консультації.

Індивідуальні завдання для проміжного контролю знань містять теоретичні питання, які включають всі теми відповідно до розробленої програми дисципліни, а також практичне завдання (варіант певної ринкової ситуації або завдання).

Варіанти теоретичних і практичних завдань задаються викладачем. Індивідуальний характер завдання для кожного аспіранта забезпечується різними комбінаціями теоретичних і практичних завдань.

Для висвітлення теоретичних завдань аспіранти повинні використовувати правові документи, методично-інструктивні матеріали, науково-монографічну літературу, офіційні статистичні дані, аналітичну інформацію.

Індивідуальні завдання виконуються за кейс-методом, групи готують презентаційні та реферативні матеріали і завдання. Оформлення індивідуальних завдань здійснюється відповідно до вимог вищої школи, а результати виконання поданого на перевірку індивідуального завдання відображаються записом «зараховано» або «не зараховано».

8. Форми контролю

1. *Поточний контроль* знань аспірантів денної та заочної форм навчання проводиться у таких формах:

- 1) усне опитування на практичних заняттях;
- 2) виконання поточних контрольних робіт;
- 3) захист індивідуального завдання;
- 4) бліц-опитування.

Контроль засвоєння матеріалу за тестовими технологіями.

2.. *Підсумковий контроль* у форм письмового екзамену - для слухачів денної і заочної форм навчання.

9. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання PhD студентів відбувається згідно «Положення про екзамени та заліки в НУБіП України», від 27.02.2019 р. протокол № 7.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка національна	Рейтинг здобувача вищої освіти, бали
Відмінно	90-100
Добре	74-89
Задовільно	60-73
Незадовільно	0-59

Рейтинг PhD студента із засвоєння дисципліни R Дис (100 балів) визначається як сума рейтингу з атестації R ат (30 балів) та рейтингу з навчальної роботи R нр(70 балів) $R_{\text{Дис}} = R_{\text{ат}} + R_{\text{нр}}$

Навчальна робота R нр			Іспит	Всього
Модуль 1	Модуль 2	ІЗ		
30 балів	30 балів	10 балів	30 балів	100 балів

Оцінка рівня отриманих теоретичних знань та практичних навичок за шкалою університету здійснюється на основі системи контролю знань і передбачає стимулювання систематичної, ритмічної самостійної роботи здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії, підвищення об'єктивності оцінки їхніх знань, визначення рейтингу аспірантів, запровадження здорової конкуренції між ними у навчанні та розвитку творчих здібностей.

10. Контрольні питання для визначення рівня засвоєння знань PhD студентами

1. Сутність, роль, мета, предмет та об'єкт маркетингових досліджень.
2. Основні завдання та принципи маркетингових досліджень.
3. Структура маркетингових досліджень.
4. Процес маркетингових досліджень.
5. Види маркетингових досліджень.
6. Організаційні форми проведення маркетингових досліджень.
7. Чинники вибору організаційних форм маркетингових досліджень.
8. Назвіть обов'язкові елементи маркетингових досліджень.
9. За якими ознаками класифікуються маркетингові дослідження?
10. Назвіть суб'єктів та об'єкти маркетингових досліджень.
11. За якими напрямками здійснюються маркетингові дослідження?
12. Етапи проведення МД.
13. Види маркетингової інформації.
14. Первинна та вторинна маркетингова інформація, її переваги та недоліки.
15. Процес збору та інтерпретації маркетингової інформації.
16. Джерела маркетингової інформації.
17. Опитування по телефону, по пошті та особисто, переваги та недоліки.
18. Основні елементи процесу опитування.
19. Спостереження: сутність, переваги та недоліки. Форми спостережень.

20. Маркетингові спостереження: сутність та форми.
21. Маркетингові імітації: сутність та використання.
22. Процес розробки опитувальних листків.
23. Структура опитувального листка.
24. Типи питань, які використовуються при розробці опитувальних листків.
25. Основні проблеми, пов'язані з правильним формулюванням питань анкети.
26. Основні правила розробки опитувальних листків.
27. Маркетингові інформаційні системи та системи підтримки рішень.
28. Основні проблеми інформаційного забезпечення підприємств.
29. З якою метою проводяться польові і кабінетні дослідження?
30. Яке спостереження називається вибіркоvim?
31. Види імовірнісних вибірок.
32. Маркетингове розуміння ринку.
33. Сутність потенційного, доступного ринку та ринку проникнення.
34. Цільовий ринок підприємства та критерії його відбору.
35. Місткість ринку: сутність та її види.
36. Методи розрахунку місткості ринку (реальної і потенційної).
37. Сутність ринкового сегментування та агрегування.
38. За якими ознаками класифікуються ринки?
39. Методи розрахунку частки ринку.
40. Якісні і кількісні методи прогнозування ринку.
41. Які існують види конкуренції?
42. Назвіть основні конкурентні ситуації на ринку, їх характерні риси.
43. Чинники, що визначають інтенсивність конкуренції в галузі.
44. Методи оцінки рівня концентрації і монополізації ринку.
45. Сутність та методи дослідження конкурентного середовища.
46. За якими основними ознаками здійснюється класифікація конкурентного середовища?
47. Які сили за М.Портером визначають конкуренцію в галузі?
48. Яким чином досліджуються можливості підприємства в конкурентній боротьбі?
49. Які показники враховуються при оцінці конкурентоспроможності підприємства за показниками маркетингової діяльності.
50. Поясніть методику оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства за показниками маркетингової діяльності.
51. Показники оцінювання конкурентоспроможності фірми.
52. Критерії конкурентоспроможності товару.
53. В якій послідовності здійснюється дослідження конкурентоспроможності підприємства за його продукцією?
54. За якими групами розподіляються параметри, які підлягають оцінці при визначенні конкурентоспроможності товару?
55. Як розраховуються одиничні і групові параметричні індекси?
56. Які чинники впливають на поведінку споживачів?

57. За якими напрямками здійснюється вивчення споживачів?
58. З яких компонентів складається ставлення?
59. У чому сутність багатофакторної моделі Фішбейна і методу ідеальної точки? Назвіть переваги багатофакторних моделей.
60. Мета і методи дослідження задоволеності/незадоволеності споживачів?
61. З якою метою проводиться комплексний аналіз середовища підприємства?
62. Сутність і завдання SWOT- аналізу
63. Переваги і недоліки SWOT- аналізу
64. За якими етапами здійснюється аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз підприємства?
65. Аналіз динаміки частки ринку торгової марки?
66. Що таке лояльність споживачів до торгової марки і який споживач вважається лояльним?
67. Як розраховується рівень лояльності до торгової марки?
68. Роль сучасних інформаційних технологій в організації маркетингових досліджень.
69. Програми для збору та обліку інформації про зовнішнє середовище/
70. Програми для збору та обліку інформації про внутрішнє середовище.
71. Статистичні програмні продукти.
72. Аналітичні програмні продукти з функціями прогнозування.
73. Спеціалізовані маркетингові програмні продукти/
74. Особливості та завдання маркетингових інтернет-досліджень.
75. Визначення загальної онлайн-аудиторії. Дослідження існуючих та потенційних споживачів
76. Визначення кількісного та якісного складу суб'єктів господарювання електронної та традиційної торгівлі.
77. Онлайн-дослідження товарів та їх властивостей, асортиментної та цінової політики.
78. Первинна та вторинна інформація в інтернет-дослідженнях.
79. Online-опитування та їх види.
80. Анкетування в Інтернеті та їх формати:

11. Рекомендована література

Базова

1. Аакер Д. Маркетинговые исследования [Текст]: підруч./ Д. Аакер, В. Кумар, Дж. Дэй ; пер. с англ. СПб.: Питер, 2004. 848 с.
2. Белявский И.К. Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз [Текст]: учеб. Пособие. М.: Финансы и статистика, 2001. 320 с.
3. Войчак А.В. Маркетингові дослідження [Текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2001. 119 с.

4. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Текст]: учеб. [4-е изд., перераб. и доп.]. М.: Финпресс, 2008. 496 с.
5. Зозулев А.В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика [Текст]: учеб. пособие. / А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. М.: Рыбари; К.: Знання, 2008. 643 с.
6. Крикавський Є.В. Маркетингові дослідження [Текст]: навч. посіб. / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока. Львів: Нац. Університет «Львівська політехніка», «Інтелект-захід», 2004. 288 с.
7. Лилик І. В. Маркетингові дослідження: кейси та ситуаційні вправи. Практикум./ І.В. Лилик, О.В. Кудирко. К.: КНЕУ, 2010. 313 с.
8. Полторац В.А. Маркетингові дослідження [Текст]: навч. посіб. К.: Центр навч. літ., 2003. 387 с.
9. Черчель Г. А. Маркетинговые исследования [Текст]: учеб. СПб.: Питер, 2000. 752 с.
10. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе [Текст]: учеб. / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 541 с.

Додаткова

11. Балабанова Л. В. Маркетинг [Текст]: підруч. [2-ге вид., переробл. і доп.]. К.: Знання-Прес, 2004. 645 с.
12. Белова Т.Г. Маркетингові дослідження : Конспект лекцій для студ. за напрямом підготовки 6.030507 « Маркетинг» усіх форм навчання. – К. : НУХТ, 2010. – 131с.
13. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підруч. [для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] [6-е вид., допов.]. – К.: Лібра, 2008. – 720 с.
14. Дибб С. Практическое руководство по сегментированию рынка [Текст]: учеб. / С. Дибб, Л. Симкин. – СПб: Питер, 2001. 249 с.
15. Зозулев А.В. Сегментирование рынка [Текст]: учеб. пособие. Х.: Студцентр, 2003. 232 с.
16. Зозульов О.В. Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів [Текст]: підруч. / О.В. Зозульов, Н.Л. Писаренко. – К.: Знання-Прес, 2004. 199 с.
17. Ілляшенко С.М. Маркетингові дослідження: Навч. посіб. За ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.
18. Крофт М. Дж. Сегментирование рынка [Текст]: учеб. пособие. пер. с англ. СПб.: Питер, 2001. 128 с.
19. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст]: учеб. пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. 800 с.

20. Ларіна Я.С., Рябчик А.В. Поведінка споживача. К. : Академвидав, 2014. 200 с.
21. Мельникова О.Т. Фокус-групи в маркетинговому дослідженні: Методологія і техніка якісних досліджень в соціальній психології [Текст]: учеб. пособие. М.: Изд. центр «Академия», 2003. 272 с.
22. Окландер М., Окландер Т., Яшкіна О. ТЕНДЕНЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ: ОНЛАЙН ПАНЕЛІ ТА ОНЛАЙН СПІЛЬНОТИ. URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2018_1_118_129.pdf
23. Парсяк В.Г., Рогов Г.К. Маркетинговые исследования [Текст]: учеб. К.: Наукова думка, 2000. 174 с.
24. Решетілова Т.Б. Маркетингові дослідження: підручник : [Електронний ресурс] / Т.Б. Решетілова, С.М. Довгань ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. 357 с.
25. Скибінський С. В. Поведінка споживачів у маркетингу [Текст]: навч. посіб. Л. : Вид-во Львівськ. комерц. акад, 2009. 260 с.
26. Траут Дж. Новое позиционирование: учеб. СПб.: Питер, 2000. 192 с.
27. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование [Текст]: учеб. / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси; пер. с англ. Д.: Баланс Бизнес Букс, 2005. 800 с.

12. Інформаційні ресурси:

1. World trade developments /www.wto.org/statistics.
2. eCommerce and Law Reform Programme /unctad.org/en/Pages/DTL/STI_and ICTs/ICT4D-Legislation.aspx
3. Trade statistics for international business development / <https://www.trademap.org/>
4. Organization of economic cooperation and development. URL : <http://www.oecd.org/>.
5. World Trade Organization. URL : <https://www.wto.org/>.
6. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Офіційний сайт компанії Нільсен. URL: <https://www.nielsen.com/ua/uk/>
8. Офіційний сайт компанії InMind. URL: <http://inmind.ua/ua/>