

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Кафедра маркетингу та міжнародної торгівлі



ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету
Аграрного менеджменту

Анатолій ОСТАПЧУК

2023 р.

РОЗГЛЯНУТО І СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри маркетингу та
міжнародної торгівлі

Протокол № 13 від 22 травня 2023р.

Т.в.о. завідувача кафедри

к.е.н., професор Олександр ЛУЦЬЙ

РОЗГЛЯНУТО

Гарант ОП «Маркетинг»

к.е.н., доцент Віолета ГЕРАЙМОВИЧ

2023р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

спеціальність 075 «Маркетинг»

Факультет аграрного менеджменту

Розробник: к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі Лариса КАРПЕНКО

1. Опис навчальної дисципліни «Маркетингові дослідження»

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	перший (бакалаврський)	
Спеціальність	075 «Маркетинг»	
Освітня програма	Маркетинг	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	так	
Форма контролю	екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки (курс)	3 курс	3 курс
Семестр	2 семестр	2 семестр
Лекційні заняття	30 год.	4 год.
Практичні, семінарські заняття	30 год.	10 год.
Лабораторні заняття	-	-
Самостійна робота	60 год.	102 год.
Індивідуальні завдання	-	-
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	4 год.	-

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є сформувати у студентів уявлення про процес маркетингових досліджень, сучасну методологію збору та аналізу необхідної маркетингової інформації.

Завдання навчальної дисципліни:

- ознайомити студентів зі структурою процесу маркетингового дослідження та основними етапами його реалізації;
- з'ясувати сучасні методи та конкретні методики проведення маркетингових досліджень;
- сформувати базові навички використання інструментарію маркетингових досліджень для розв'язання актуальних маркетингових проблем.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

- структуру процесу маркетингового дослідження;
- характерні особливості та сфери застосування різновидів маркетингових досліджень;
- переваги та недоліки методів, які можуть використовуватись у процесі маркетингового дослідження для розв'язання конкретних

маркетингових проблем;

- особливості проведення польових досліджень, обробки та аналізу зібраних первинних даних та інтерпретації отриманих результатів;

вміти:

- визначати проблему маркетингового дослідження та обирати підхід до його проведення; складати план дослідження з усвідомленням завдань, що постають на кожному з етапів дослідження;
- знаходити та аналізувати необхідну вторинну інформацію;
- здійснювати методологічну підготовку до етапу польових досліджень;
- вміти використовувати різні методи формування вибірки, здійснювати первинну обробку даних;
- використовувати математичні засоби для аналізу отриманих первинних даних;
- інтерпретувати отримані результати та використовувати їх для підтвердження чи спростування гіпотез, запропонованих у процесі маркетингового дослідження;
- написати звіт та презентувати результати проведеного маркетингового дослідження;
- використовувати засоби мережі Інтернет та сучасне програмне забезпечення на різних етапах маркетингового дослідження.

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Планування та організація маркетингових досліджень

Тема 1. Система маркетингових досліджень

Маркетингові дослідження як основа розробки маркетингової стратегії фірми. Сутність, роль та мета маркетингових досліджень. Задачі маркетингових досліджень. Види маркетингових досліджень. Вимоги до маркетингових досліджень. Світова практика маркетингових досліджень. Становлення маркетингових досліджень в Україні. Напрями підвищення ефективності маркетингових досліджень. Основні відмінності маркетингових досліджень на промисловому та споживчому ринках.

Тема 2. Структура і процес маркетингових досліджень

Структура маркетингових досліджень. Етапи проведення МД. Класифікація інформації в МД. Переваги та недоліки первинної та вторинної інформації. Синдикативна інформація. Маркетингова інформаційна система. Необхідність та значущість маркетингової інформації. Класифікація маркетингової інформації. Вимоги до інформації у маркетингових дослідженнях.

Тема 3. Програмні продукти та їх використання в маркетингових дослідженнях

Програмні продукти в маркетингових дослідженнях. Найбільш популярні програми, з якими працюють маркетологи. Засоби швидкого одержання точних прогнозів, для застосування на практиці для планування й прийняття обґрунтованих рішень. Програма для визначення ціни нового товару на основі цін конкурентів. Інтегрована інформаційно-аналітична система управління маркетинговою діяльністю підприємства. Розрахунок оптимального розміру вибірок, необхідних для

одержання надійних результатів. SPSS та засоби перегляду результатів аналізу, проведеного в SPSS. Засоби вивчення сегментної структури ринку. Система збору та зберігання оперативних даних про конкурентів і цін конкурентів. Побудова картографічних звітів на основі накопичених даних за результатами аналізу обсягів збуту в регіонах. Створення та обробка анкет за допомогою програмного забезпечення.

Модуль 2. Особливості проведення маркетингових досліджень

Тема 4. Дослідження кон'юнктури ринку

Сутність та розрахунок місткості ринку. Сутність кон'юнктури ринку. 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). Вивчення товару та його збуту. Вивчення рівня і динаміки цін, цінової політики, державної цінової політики.

Тема 5. Дослідження конкурентоспроможності підприємства, конкурентного середовища та конкурентів

Сутність конкуренції, її функції та види. Аналіз конкурентного середовища. Дослідження конкурентних ситуацій: чистої, олігопольної та монопольної. 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 6. Дослідження поведінки споживачів

Моделі поведінки споживачів. Процес прийняття рішень купівлю у споживчому маркетингу. Пошук інформації. Оцінювання альтернатив. Оціночні критерії. Рішення про купівлю. Вивчення поведінки після купівлі. Ситуаційні впливи на процес прийняття рішень про купівлю. Соціокультурний вплив на поведінку споживачів: культура, субкультура, соціальні класи, референтні групи, особистий вплив. Мотивація та особистість споживача. Цінності, переконання, відношення споживача. Стиль життя, роль та статус споживача. Сприйняття, ризики та стимули. Відчуття, запити, переваги та вивчення. Орієнтація та пізнавальні дисонанси.

Тема 7. Маркетингові дослідження в мережі Інтернет

Вивчення способів досліджень за допомогою маркетингових інструментів в мережі Інтернет. Використання методів онлайн маркетингових досліджень цільової аудиторії, поведінки споживачів, ринків, характеристик товарів та послуг.

Тема 8. Підготовка та презентація підсумкового звіту про дослідження.

Підготовка звіту за результатами маркетингових досліджень. Вимоги, які необхідно враховувати при підготовці звіту. Розділи і підрозділи, що включає типова структура звіту. Інформація, що входить до резюме. Зміст звіту про маркетингові дослідження. Презентація результатів маркетингових досліджень.

4. 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
Змістовий модуль 1. Планування та організація маркетингових досліджень												
Тема 1. Система маркетингових досліджень	13	4	2			7		2				8
Тема 2. Структура і процес маркетингових досліджень	15	4	4			7						8
Тема 3. Програмні продукти та їх використання в маркетингових дослідженнях	16	4	4			8		2				12
Змістовий модуль 2. Особливості проведення маркетингових досліджень												
Тема 4. Дослідження кон'юнктури ринку	15	4	4			7		2				12
Тема 5. Дослідження конкурентоспроможності підприємства, конкурентного середовища та конкурентів	16	4	4			8		2				12
Тема 6. Дослідження поведінки споживачів	16	4	4			8		2				14
Тема 7. Маркетингові дослідження в мережі Інтернет	16	4	4			8		2				14
Тема 8. Підготовка та презентація підсумкового звіту про дослідження	13	2	4			7		2				22
Усього годин	120	30	30			60	120	4	10			102

5. Теми семінарських занять.

Не передбачено навчальним планом.

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Система маркетингових досліджень	2
2.	Структура і процес маркетингових досліджень	4

3.	Програмні продукти та їх використання в маркетингових дослідженнях	4
4.	Дослідження кон'юнктури ринку	4
5.	Дослідження конкурентоспроможності підприємства, конкурентногосередовища та конкурентів	2
6.	Дослідження конкурентного середовища та конкурентів	2
7.	Дослідження поведінки споживачів	4
8.	Маркетингові дослідження в мережі Інтернет	4
9.	Підготовка та презентація підсумкового звіту про дослідження	4

7. Теми лабораторних занять

Не передбачено навчальним планом.

8. Контрольні питання, комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами

1. Тенденції розвитку маркетингових досліджень.
2. Чинники маркетингового впливу на поведінку споживачів.
3. Вимоги до організації та проведення маркетингових досліджень.
4. Алгоритм опитування.
5. Алгоритм підготовки прогнозу ринку.
6. Використання методів прогнозування у маркетингових дослідженнях.
7. Алгоритм ринкового сегментування.
8. Маркетингові дослідження конкурентів фірми.
9. Аналіз маркетингових проблем та ринкових можливостей.
10. Аналіз та вибір цільових сегментів.
11. Критерії вибору цільових ринків.
12. Використання методів маркетингових досліджень для визначення місця фірми відносно фірм-конкурентів.
13. Дослідження іміджу фірми.
14. Маркетингові дослідження на стадії розробки ідей нового товару.
15. Використання методів маркетингових досліджень для тестування нових товарів.
16. Особливості маркетингових досліджень на промисловому ринку.
17. Маркетингові дослідження на стадії бізнес-аналізу.
18. Маркетингові дослідження при розробці промислових товарів.
19. Методи вивчення характеристики та рівня попиту.
20. Методи прогнозування обсягів продажу.
21. Методи тестування концепції нового товару.
22. Методика вибору цільових ринків.
23. Методика розроблення опитувального листка.
24. Напрями підвищення ефективності маркетингових досліджень.
25. Ознаки сегментування ринку.
26. Сутність та структура дослідження кон'юнктури ринку.
27. Сутність маркетингової інформації та її значення у підприємницькій діяльності.
28. Сутність ринкового агрегування та сегментування.

29. Сутність та розрахунок місткості ринку.
30. Панельні дослідження. Їх види, особливості та методика проведення.
31. Визначення генеральної сукупності та вибірки при маркетингових дослідженнях.
32. Використання методу “фокус-групи” у маркетингових дослідженнях.
33. Маркетингові дослідження ефективності рекламної кампанії.
35. Основні підходи до дослідження прийняття рішень про купівлю.
36. Особливості різних типів поведінки споживача.
37. Використання маркетингових досліджень для вибору ефективного позиціонування фірми та її товарів.
38. Дослідження профілю споживача.

Тестові питання

- 1. При проведенні опитування у формі анкетування часто використовують різні види шкал. Шкала, в якій респонденту пропонується виразити ступінь своєї згоди з певним твердженням – це:**
 - 1) Шкала Осгуда.
 - 2) Шкала Сімменса.
 - 3) Шкала Лайккерта.
 - 4) Шкала Антонова.

- 2. Маркетингову інформацію традиційно поділяють на:**
 - 1) Основну і допоміжну.
 - 2) Безперервну і дискретну.
 - 3) Повну і часткову.
 - 4) Первинну і вторинну.

- 3. Споживча панель – це:**
 - 1) Періодичне опитування одних і тих же споживачів.
 - 2) Різновид сфокусованого групового інтерв'ю.
 - 3) Спосіб контакту з аудиторією.
 - 4) Метод розробки анкети.

- 4. В якому із нижченаведених випадків доцільно провести фокусоване групове інтерв'ю?**
 - 1) Вибір дизайну упаковки для нової торговельної марки.
 - 2) Визначення ступеня задоволеності споживачів рівнем якості продукції.
 - 3) Виявлення основних переваг марок-конкурентів.
 - 4) Визначення рівня обізнаності споживачів щодо основних брендів компанії.

- 5. Контактні аудиторії – це:**
 - 1) Фінансово-кредитні установи, громадські організації, ЗМІ, державні установи.
 - 2) Споживачі, на яких орієнтована продукція підприємства.
 - 3) Постійні групи респондентів, які використовуються при проведенні панелей.

4) Кількість респондентів, необхідна для проведення опитування.

6. Міх-методики маркетингових досліджень включають в себе:

- 1) Cross-тести.
- 2) End-тести.
- 3) Home-тести.
- 4) List-тести.

7. Для проведення опитування споживачів щодо їх відношення до продукції компанії було відібрано 7 крупних міст України, кожне з яких було розділено на 14 районів. В кожному місті випадковим чином було відібрано 2 райони та опитано 20% його мешканців. Який метод формування вибірки було використано?

- 1) Проста випадкова вибірка.
- 2) Квотна вибірка.
- 3) Кластерна вибірка.
- 4) Стратифікована вибірка.

8. Синдикативні маркетингові дослідження – це:

- 1) Дослідження, які проводяться спеціалізованими дослідницькими компаніями за власні кошти і потім продаються всім зацікавленим підприємствам.
- 2) Періодичнеопитування певної групиреспондентів з метою контролювання динаміки змін потреб споживачів.
- 3) Поетапне опитування експертів щодо прогнозних оцінок розвитку кон'юнктури ринку.
- 4) Метод проведення групової дискусії, який використовується для попереднього тестування рекламних повідомлень.

9. Частка покупців певної торгівельної марки в загальній кількості покупців в референтній товарній категорії характеризує:

- 1) Рівень інтенсивності закупівель.
- 2) Рівень проникнення на ринок.
- 3) Рівень ексклюзивності.
- 4) Рівень вибірковості закупівель.

10. При проведенні опитування у формі анкетування використовують різні види питань. Питання, в якому респонденту пропонується обрати одно із двох протилежних значень певної характеристики товару називається:

- 1) Тематичний аперцепційний тест.
- 2) Біполярний індекс.
- 3) Семантичний диференціал.
- 4) Правильної відповіді немає.

11. Визначте, що із нижченаведеного відноситься до переваг вторинної інформації?

- 1) Швидкість отримання даних.
- 2) Достовірність.
- 3) Ексклюзивність.
- 4) Відповідність меті дослідження.

12. Поняття «контактні аудиторії» та «цільові сегменти ринку» є тотожними:

- 1) Так.
 - 2) Ні.
13. Що не відноситься до переваг вторинної інформації?
- 1) Доступність.
 - 2) Актуальність.
 - 3) Низька ціна.
 - 4) Містить дані, які самостійно отримати неможливо.

14. Ринкова частка товарної марки – це:

- 1) Співвідношення обсягу продажу товару даної марки і товару конкурента.
- 2) Співвідношення обсягу продажу товару певної марки і місткості ринку.
- 3) Добуток рівня проникнення, рівня ексклюзивності і рівня інтенсивності.
- 4) Всі відповіді правильні.
- 5) Правильної відповіді немає.

15. Частка покупок певної торговельної марки серед всіх покупок покупців, лояльних до цієї марки, – це:

- 1) Рівень проникнення.
- 2) Рівень інтенсивності.
- 3) Рівень ексклюзивності.
- 4) Рівень залучення.

16. Співвідношення середньої кількості товару, яку купує покупець певної марки, та середньої кількості товарів, що приходяться на одного покупця в даній категорії товарів – це:

- 1) Рівень проникнення.
- 2) Рівень інтенсивності.
- 3) Рівень ексклюзивності.
- 4) Рівень залучення.

17. Знайдіть правильний вираз:

- 1) Рівень проникнення розраховується як різниця між рівнем інтенсивності та рівнем ексклюзивності.
- 2) Рівень ексклюзивності – це відношення рівня проникнення та рівня інтенсивності.
- 3) Відносна ринкова частка – це відношення абсолютної ринкової частки і рівня інтенсивності закупівель.
- 4) Правильної відповіді немає.

9. Методи навчання

Для активізації процесу навчання студентів в ході вивчення дисципліни застосовуються такі навчальні технології та засоби:

– на лекціях чітко та зрозуміло структурується матеріал, зосереджується увага студентів на проблемних питаннях, наводяться конкретні приклади практичного застосування отриманих знань, заохочуються студенти до критичного сприймання нового матеріалу замість пасивного конспектування; використовуються наочні матеріали, схеми, таблиці, моделі, графіки, використовуються технічні засоби навчання: мультимедійний проектор, слайди тощо;

– на практичних заняттях запроваджуються різні навчальні технології: виконання практичних завдань відповідними програмними засобами; аналіз, інтерпретація та обговорення отриманих результатів; мозковий штурм; презентації; робота в малих групах; письмовий контроль знань; індивідуальне та групове опитування; перехресна перевірка завдань з наступною аргументацією виставленої оцінки тощо.

Обов'язковими елементами активізації навчальної роботи студентів є чіткий контроль відвідування студентами занять, заохочення навчальної активності, справедлива диференціація оцінок.

Планування занять передбачає створення передумов для реалізації таких методологічних принципів навчального процесу:

– інтенсивне використання самостійної роботи студента (підготовчий етап до виконання практичних завдань та інтерпретації отриманих результатів);

– активне використання програмного забезпечення для виконання практичних завдань;

– дотримання жорсткого регламенту: визначення часу на індивідуальну роботу та обговорення отриманих результатів;

– впровадження принципу нормування: дотримання норм і правил при виконання тестових завдань та практичних завдань;

– активна підтримка внутрішньо-групової взаємодії студентів, залучення до виконання практичних завдань та обговорення отриманих результатів.

10.

Форми контролю

Основними формами організації навчання під час вивчення дисципліни «Маркетингові дослідження» є лекції, практичні заняття, консультації, самостійна робота здобувачів вищої освіти.

Відповідно до вище зазначених форм організації навчання формами контролю засвоєння програми є: самоконтроль, написання модульних контрольних робіт, реферату, виконання індивідуальних практичних завдань та іспит за період вивчення дисципліни. Контрольні заходи, які проводяться в університеті визначають відповідність рівня набутих студентами знань, умінь та навичок вимогам нормативних документів щодо вищої освіти і забезпечують своєчасне коригування навчального процесу.

Відповідно до «Положення про екзамени та заліки у Національному

університеті біоресурсів і природокористування України» затвердженого вченою радою НУБіП України 27 лютого 2019 року, протокол № 7, видами контролю знань здобувачів вищої освіти є поточний контроль, проміжна та підсумкова атестації.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних, лабораторних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувачів вищої освіти до виконання конкретної роботи.

Проміжна атестація проводиться після вивчення програмного матеріалу кожного змістового модуля. Проміжна атестація має визначити рівень знань здобувачів вищої освіти з програмного матеріалу змістового модуля (рейтингова оцінка із змістового модуля), отриманих під час усіх видів занять і самостійної роботи.

Засвоєння здобувачем вищої освіти програмного матеріалу змістового модуля вважається успішним, якщо рейтингова оцінка його становить не менше, ніж 60 балів за 100-бальною шкалою.

Рейтинг з додаткової роботи додається до рейтингу з навчальної і не може перевищувати 20 балів. Він визначається лектором і надається здобувачам вищої освіти рішенням кафедри за виконання робіт, які не передбачені навчальним планом, але сприяють підвищенню рівня їх знань з дисципліни.

Семестровий екзамен – це форма підсумкової атестації засвоєння здобувачем вищої освіти теоретичного та практичного матеріалу з навчальної дисципліни за семестр.

11. Розподіл балів, які отримують студенти.

Оцінювання знань студента відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України» (наказ про уведення в дію від 27.12.2019 р. № 1371)

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	Відмінно	Зараховано
74-89	Добре	
60-73	Задовільно	
0-59	Незадовільно	Не зараховано

Для визначення рейтингу студента (слухача) із засвоєння дисципліни $K_{\text{дис}}$ (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу студента (слухача) з навчальної роботи $R_{\text{НР}}$ (до 70 балів): $R_{\text{дис}} = R_{\text{НР}} + R_{\text{АТ}}$

12.Методичне забезпечення

Науково-методичне забезпечення навчального процесу передбачає: державні стандарти, навчальні плани, підручники і навчальні посібники.

Рекомендована література

Основна:

1. Войчак А. В. Маркетингові дослідження: підручник. А. В. Войчак, А. В. Федорченко.; за наук. ред. А. В. Войчака. К. КНЕУ, 2016. 408 с
2. Зюкова І. О. Технології маркетингових досліджень: навч. Посібник. І. О. Зюкова. К. Видавництво «Магнолія 2006». 2017. 213 с.
3. Маркетингові дослідження: навч. Посібник. Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, О. Б. Мних, О. А.Сорока. Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2013 288 с.
4. Телетов О.С. Маркетингові дослідження: навчальний посібник. О.С Телетов. К: Знання України, 2018. 299 с.
5. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Маркетингові дослідження» для підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня освіти спеціальності 075 Маркетинг. К. 2022. – 17 с.

Допоміжна:

1. Ілляшенко С. М., Баскакова М. Ю. Маркетингові дослідження. К. Центр навчальної літератури, 2012.
2. Микитюк Н. Маркетингові дослідження: класифікація та характеристика видів і методів проведення. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». № 469. 2020.
3. Парсяк В. Н., Рогов В. К. Маркетингові дослідження. Херсон: Олдіплюс, 2004. Сохецька А. В. Сучасні тенденції маркетингових досліджень. Бізнес Інформ. 2020. №7. С. 346–352.

Інформаційні ресурси

1. Ткаченко В. В., Громова А. М. Ринок маркетингових досліджень в Україні. Економіка та держава. 2018. № 3. С. 84–87. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2018/20.pdf
2. 2019 Global Brand Health Report. URL: <https://hired.com/page/brand-health-report>
3. 2020 Market Research Trends. URL: <https://interq-research.com/2020-market-research-trends>
4. Market Research Trends That May Dominate the 2020s. URL: <https://www.d8spring.com/blog/3-market-research-trends-that-may-dominate-the-2020s>
5. Global revenue of the market research industry from 2008 to 2018. URL: <https://www.statista.com/statistics/242477/global-revenue-of-market-research-companies>
6. Market research industry ? current status and future trends. URL: <https://www.questionpro.com/blog/market-research-stats-and-trends>. (Last accessed: 17.03.2020).