


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа по дисциплине		

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета

факультета культуры и искусства
от «15» мая 2023 г., протокол №14/258



Председатель  /Н.С. Сафронов/
Зав. кафедрой дизайна (подпись)
искусства интерьера факультета
культуры и искусства
Е.Л. Силантьева (по доверенности
№ 321/08 от 06.02.2023г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина	Создание и продвижение творческого продукта
Факультет	ФКИ
Кафедра	Связей с общественностью, рекламы и культурологии
Курс	2

Направление (специальность) 53.03.05 Дирижирование

Профиль: Дирижирование академическим хором

Форма обучения: очная

Дата введения в учебный процесс УлГУ: «1» сентября 2023 г.

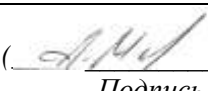

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20____ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20____ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20____ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Андреева Ю.В.	СОРиК	к.пс.н.

СОГЛАСОВАНО	СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой, реализующей дисциплину	Заведующий кафедрой музыкально-инструментального искусства, дирижирования и музыкознания
() Магомедов А.К./ Подпись ФИО « <u>15</u> » мая _____ 2023 ____ г.	() / Арябкина И.В. / (Подпись) (ФИО) « <u>15</u> » мая _____ 2023 ____ г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов прочных знаний в области применения возможностей продвижения и разработки эффективных комплексных стратегий в связи со спецификой производимых творческих и культурных продуктов и необходимостью их распространения и коммерциализации в том числе за счет digital-средств и инструментов.

Задачи освоения дисциплины:

- понимание основных составляющих комплекса маркетинга, в т.ч. в сети Интернет
- изучение инструментов и форматов продвижения, в т.ч. в сети Интернет;
- анализ основных рекламных площадок, в т.ч. в Интернет;
- изучение существующих методов реализации информационных кампаний и интернет-проектов в сфере культуры и искусства;
- освоение этапов разработки маркетинговой стратегии, планирования и контроля продвижения культурного продукта, в т.ч. в сети Интернет.

В результате освоения дисциплины студент должен знать: - типы маркетинговых стратегий и задач, решаемых с помощью маркетинговых инструментов, применимых для продуктов сферы культуры и искусства; - виды и особенности использования различных маркетинговых инструментов применительно к специфике культурного продукта; - методы прогнозирования спроса на культурные продукты при помощи систем анализа спроса в интернете; - методы анализа эффективности и аналитики инструментов Digital-рекламы; - этапы работ при реализации маркетинговых задач в цифровой среде. Должен уметь: - выстраивать отношения с подрядчиками услуг по маркетингу; - настраивать различные системы Digital-рекламы и веб-аналитики. Должен владеть: навыками - разработки стратегии Digital-маркетинга и выбора каналов цифровых коммуникаций для выполнения задач реализации маркетинговой стратегии для культурного продукта; - создания системы анализа эффективности проводимых мероприятий в Digital-маркетинге сферы культуры и искусства. Должен демонстрировать способность и готовность: - использовать инструменты маркетинга в Интернете и применять их при проведении рекламных, PR и BTL кампаний, -оценивать эффективность как акций Digital маркетинга так и традиционных акций и информационных кампаний при помощи интернет инструментов. - разрабатывать стратегии Digital-маркетинга и выбирать каналы цифровых коммуникаций для выполнения задач маркетинговой стратегии по продвижению культурного продукта.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

Очная форма. Дисциплина относится к базовой части основных дисциплин.

Требования к входным знаниям, умениям и компетенциям студента, необходимым для ее изучения: К началу её изучения у студентов должны быть самые общие представления о том как функционирует сеть Интернет и самое общее представление о назначении рекламы и PR, а также знания о разнообразии продуктов сферы культуры и искусства, для которых востребованным является их продвижение. Изучение дисциплины «Создание и продвижение творческого продукта» базируется на знаниях, умениях и компетенциях, сформированных у обучающихся в процессе изучения дисциплин:

История музыки (зарубежной, отечественной)

Народное музыкальное творчество

История и теория культуры

Сольфеджио

Культурные и креативные индустрии

Фортепиано

Полученные в ходе освоения дисциплины профессиональные компетенции будут использоваться в профессиональной деятельности, приобретенные теоретические и

практические знания и навыки далее используются при изучении следующих дисциплин учебного плана:

- Гармония
- Полифония
- Педагогическая практика
- Работа с хором
- Музыкальная форма
- Музыка второй половины XX -начала XXI веков
- История хоровой музыки
- Преддипломная практика
- Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ:

Перечень формируемых компетенций в процессе освоения материала по дисциплине в соответствии с ФГОС ВО:

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине(модулю),соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
<p>ОПК-2 Способен воспроизводить музыкальные сочинения, записанные традиционными видами нотации.</p>	<p>ИД-1опк2 Знать традиционные знаки музыкальной нотации. ИД-2опк2 Уметь грамотно прочитывать нотный текст, создавая условия для адекватной авторскому замыслу интерпретации сочинения; распознавать знаки нотной записи, включая авторские, отражая при воспроизведении музыкального сочинения предписанные композитором исполнительские нюансы. ИД-3опк2 Владеть навыком свободного чтения музыкального текста сочинения, записанного традиционными способами нотации.</p>
<p>ОПК-4 Способен осуществлять поиск информации в области музыкального искусства, использовать ее в своей профессиональной деятельности</p>	<p>ИД-1опк4 Знать основные источники информации по историческим и теоретическим дисциплинам музыкального искусства; принципы поиска, обработки и систематизации информации; особенности научного стиля изложения; о месте собственного исследования в общей системе знаний. ИД-2опк4 Уметь составлять и оформлять библиографический список; грамотно оформлять цитаты в виде сносок и примечаний; составлять аннотации и библиографическое описание источников; грамотно оформлять научные статьи, курсовые работы. ИД-3опк4 Владеть навыками работы с каталогами (стационарными и электронными), сетью Internet; навыками составления библиографического описания документа; основными приемами написания научных текстов: тезисов, статей, курсовых исследований; способами и методами анализа источников и литературы по определенной теме.</p>

<p>ОПК-5 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности</p>	<p>ИД-1оПК5 Знать основные возможности, предоставляемые современными информационно-коммуникационными технологиями для решения стандартных задач профессиональной деятельности с учетом основных требований информационной безопасности; информационные процессы профессиональной деятельности; основы теории, нормативную базу, составляющие и пути формирования информационной и библиографической культуры.</p> <p>ИД-2оПК5 Уметь применять информационно-коммуникационные технологии с учетом основных требований информационной безопасности; осуществлять самодиагностику уровня профессиональной информационной компетентности.</p> <p>ИД-3оПК5 Владеть навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности; методами повышения уровня информационной культуры для решения задач профессиональной деятельности.</p>
---	---

4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем в зачетных единицах (всего) – 2 з.е.

4.2. Объем по видам учебной работы (в часах) 72 часа

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения очная)			
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам		
		4	4	5
1	2	3	4	5
Контактная работа обучающихся с преподавателем	32	32		
Аудиторные занятия:	32	32		
Лекции	32	32		
семинарские и практические занятия				
лабораторные работы (лабораторный практикум)				
Самостоятельная работа	40	40		
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы		Практические задания, практические работы		
Курсовая работа				
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)		Зачет		
Всего часов по дисциплине	72	72		

Содержание дисциплины.

Распределение часов по темам и видам учебной работы:

очная

Название разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий			Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия	Занятия в	Самостоят	

		Лекции	интерактивной форме	ельная работа	
1	2	3	6	7	
Тема 1. Обзор инструментов Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства	16/-/-	8/-/-	2/-/-	8 / - / -	Устный опрос
Тема 2. Разработка стратегии Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства	16/-/-	8/-/-	-/-/-	8 / - / -	Устный опрос
Тема 3. Создание и оптимизация сайта для организации в сфере культуры и искусства	16/-/-	8/-/-	2/-/-	8 / - / -	Проверка практического задания 1
Тема 4. Маркетинг культуры и искусства в социальных сетях и новых медиа	8/-/-	2/-/-	-/-/-	6 / - / -	Проверка презентации Практической работы 1
Тема 5. Digital-реклама и E-mail маркетинг культурного продукта	8/-/-	2/-/-	-/-/-	6 / - / -	Проверка практического задания 2; проверка презентации Практической работы 2
Тема 6. Веб-аналитика и анализ эффективности кампаний по продвижению культурного продукта	8/-/-	4/-/-	-/-/-	4 / - / -	Устный опрос, подготовка к зачету
Итого	72	32/-/-	4/-/-	40/-/-	зачет

5. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Тема 1. Обзор инструментов Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства.

Основы, цели и задачи Digital маркетинга. Сравнительный обзор инструментов Digital маркетинга: поисковая оптимизация (SEO), поисковый маркетинг (SEM), контент-маркетинг, маркетинг влияния (influencer marketing), автоматизация создания контента, маркетинг в электронной коммерции, маркетинг социальных медиа (SMM), прямые рассылки, контекстная реклама, реклама в электронных книгах, программах, играх и других формах цифровой продукции. Партнерский маркетинг, коллаборации.

Тема 2. Разработка стратегии Digital маркетинга в сфере культуры и искусства.

Лидогенерация как направление в Digital маркетинга. Виды лидов и способы оплаты. Источники лидов. Разработка посадочных страниц и модели взращивания лидов на разных типах площадок. Конверсионное трение. Особенности работы партнерских программ. Принципы арбитража трафика. Методика повышения качества лидов.

Тема 3. Создание и оптимизация сайта для учреждения культуры.

Виды сайтов. Этапы построения системы маркетинга на основе сайта организации. Планирование Web-сайта. Реализация Web-сайта. Привлечение пользователей на Web-сайт. Подведение итогов на основе сравнения полученных результатов с запланированными по установленным ранее критериям. ИТ инфраструктура для создания сайта Разработка семантического ядра. SEO.

Тема4. Маркетинг культуры и искусства в социальных сетях и новых медиа.

Виды социальных сетей и блог-платформ. Задачи, решаемые с помощью работы в социальных сетях. Особенности взаимодействия с аудиторией в социальных сетях. Обзор инструментов отслеживания упоминаний о брендах и тональности мнений. Принципы работы инструментов и аналитика. Тренды SMM. Методы SMM. Основные требования к SMM-специалисту.

Тема5. Digital-реклама и E-mail маркетинг культурного продукта.

Медиапланирование и принципы подбора площадок. Аффинитивность и способы определения соответствия целевой аудитории. Принципы закупки медийной рекламы. Разработка рекламных материалов. Виды баннеров. Нестандартные размещения. Этапы разработки креатива. Особенности использования систем контекстной рекламы. Виды систем. Подбор ключевых фраз и оценка спроса с помощью инструментов Wordstat Яндекс и GoogleTrends. Минус слова. Виды фразовых соответствий. Особенности создания рекламных кампаний с таргетированием на поиск и рекламную сеть. Создание структуры рекламной кампании. Создание и сегментация базы контактов; составление продающего текста письма; А/В тестирование писем; подготовка контента для рассылок в зависимости от их типа; автоматизация рассылки в зависимости от правил; анализ результатов рассылки. Технология осуществления рассылки Результат автоматизированных серий писем. Тренды современного E-mail маркетинга. Маркетинговая эффективность массовых рассылок. Спам и email маркетинг. Почтовые сервисы.

Тема6. Веб-аналитика и анализ эффективности кампаний по продвижению культурного продукта.

Задачи и возможности веб-аналитики. Обзор и сравнительный анализ инструментов веб-аналитики. Виды способов сбора данных. Настройка целей и анализ конверсий. GoogleAnalytics и ЯндексМетрика. Метрики контент-маркетинга, показатели эффективности SMM маркетинга, E-mail маркетинга. Метрики посадочных страниц, анализ SERM и ORM.

5. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема1. Обзор инструментов Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства

Устный опрос. Вопросы для подготовки: 1. Сущность лендинга. Виды и методы создания. 2. Электронная коммерция бизнес-клиент (B2C). 3. Электронная коммерция бизнес-бизнес (B2B). Преимущества и недостатки. 4. Модели поведения посетителей сайтов. 5. Технология работы с платежными системами Webmoney, PayCash (Работа в Интернет с электронным кошельком: получение и накошелек, расчеты с помощью кошелька). 6. Службы Интернет и их характеристика.

Тема2. Разработка стратегии Digital маркетинга в сфере культуры и искусства

Устный опрос. Вопросы для подготовки:

1. Основные понятия. 2. Виды лидов 3. Лидогенерация как бизнес-процесс 4. Методы лидогенерации. 5. Маркетинговое обеспечение лидогенерации.

Тема3. Создание и оптимизация сайта для учреждения культуры или продающего сайта (художественного онлайн-магазина).

Подготовка презентации. Примерные вопросы и практическое задание 1:

1. Используя платформу WordPress создать многостраничный сайт. 2. Разработать семантическое ядро и контент.

Тема4. Маркетинг культуры и искусства в социальных сетях и новых медиа.

Подготовка презентации. Примерные вопросы и Практическая работа 1:

1. Зарегистрироваться в одной из социальных сетей. 2. Создать сообщество. Подготовить контент. 3. Разработать стратегию продвижения группы. 4. Разработать

рекламную или PR кампанию по продвижению культурного продукта с использованием мессенджеров (WhatsApp, Viber, Facebook Messenger, Telegram, Skype, ICQ, Google Hangouts)

5. Результаты представить в виде презентации в Power Point.

Тема 5. Digital-реклама и E-mail маркетинг культурного продукта

Подготовка презентации. Примерные вопросы и практическое задание 2: 1. Ознакомиться с возможностями систем контекстной рекламы Яндекс.Директ и Google AdWords 2. Разработать стратегию проведения рекламной кампании в одной из систем. 3. Результаты представить в виде презентации в Power Point.

Практическая работа 2: Разработать информационное письмо для проведения музыкального фестиваля, художественной выставки или другого событийного мероприятия. 2. Осуществить рассылку. 3. Этапы работы оформить в виде презентации в PowerPoint.

Тема 6. Веб-аналитика и анализ эффективности кампаний по продвижению культурного продукта

Подготовка к зачёту. Устный опрос. Вопросы: 1. Медийная реклама. 2. Контекстная реклама. 3. Поисковая реклама. 4. Геоконтекстная реклама. 5. Вирусная реклама. 6. Продакт-плейсмент (в художественных постановках и произведениях). 7. Реклама в блогах. 8. Интерстиальная реклама. 9. Этапы работы над контекстной рекламной кампанией. 10. Оценка эффективности баннерной рекламы. 11. Эффективность мероприятий Интернет-маркетинга в сфере культуры и искусства.

7. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ (ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ)

Не предусмотрено по учебному плану.

8. ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

Не предусмотрено по учебному плану.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЁТУ

№	Формулировка вопроса
1.	История развития сети Интернет.
2.	Концепция построения сети Интернет.
3.	Сервисы сети Интернет.
4.	Технологии Интернета в маркетинге культуры и искусства.
5.	Маркетинговые исследования в сети Интернет.
6.	Разработка стратегии продвижения в сети Интернет.
7.	E-mail маркетинг. Технология осуществления рассылки. Результат Автоматизированных серий писем.
8.	Стратегия сегментации в E-mail маркетинге. Экономическая эффективность Массовых рассылок
9.	Тенденции современного E-mail маркетинга в сфере культуры и искусства.
10.	Модели поведения посетителей сайтов учреждений культуры
11.	Лидогенерация как бизнес-процесс. Преимущества, основные понятия.
12.	Методы лидогенерации. Факторы успеха лидогенерации.
13.	Технология работы с платежными системами Webmoney, PayCash (Работа в Интернет с электронным кошельком: получение на кошелек, расчеты с помощью кошелька).
14.	Лэндинг. Методы и факторы успеха.
15.	Электронная коммерция бизнес-клиент (B2C) для сферы культуры и искусства.
16.	Электронная коммерция бизнес-бизнес (B2B) для сферы культуры и искусства. Преимущества и недостатки.
17.	Понятие электронного бизнеса в сфере культуры и искусства. Преимущества электронного бизнеса.
18.	Создание и регистрация сайта для коммерциализации культурных продуктов.
19.	Разработка SEO-friendly сайта для коммерциализации культурных продуктов.

20.	Виды интернет-рекламы культурных продуктов.
21.	Сервисы контекстной рекламы. Анализ эффективности контекстной рекламы культурных продуктов.
22.	Медиапланирование в Интернет. Критерии выбора рекламных носителей для продвижения культурных продуктов
23.	Оценка эффективности кампании по продвижению культурного продукта в сети Интернет.
24.	SMM. Методы и стратегии, адекватные сфере культуры и искусства.
25.	Сравнительная характеристика социальных сетей в Рунете. Особенности Продвижения в социальных сетях.
26.	PR в интернет.
27.	Модели электронного бизнеса и их характеристика.
28.	Сущность и функции браузера. Сравнение популярных браузеров.
29.	Требования к Интернет-магазину по продаже культурных продуктов. Обработка заказа. Управление магазином.
30.	Партнерский маркетинг. Партнерские программы в сфере культуры и искусства, виды, поиск, управление
31.	SEO. Алгоритм работы поисковой системы. Основные понятия.
32.	Внутренняя оптимизация сайта.
33.	Интернет-магазин. Обработка заказа. Управление магазином.
34.	Развитие сферы услуг в Интернет.
35.	Сайты и порталы: структура, состав, отличия

10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

Общие положения

Самостоятельная работа студентов в рамках данного курса складывается из нескольких составляющих:

- Внеаудиторная самостоятельная работа с конспектами лекций.
- Внеаудиторная самостоятельная работа по изучению литературы, дополнительных источников, Интернет-ресурсов.
- Внеаудиторная самостоятельная работа по подготовке устных сообщений (докладов).
- Внеаудиторная самостоятельная работа по выполнению практических заданий, подготовке презентаций.
- Внеаудиторная работа по выполнению практических работ по разработке digital-стратегии для выбранных культурных продуктов, подготовка к зачёту.

Форма обучения _____ очная

Название раздела в теме	Вид самостоятельной работы (<i>проработка учебного материала, решение задач, реферат, доклад, контрольная работа, по подготовка к сдаче зачета, экзамена и др.</i>)	Объем в часах	Форма контроля (<i>проверка решения задач, реферата и др.</i>)
Тема 1. Обзор инструментов Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы	8 / - / -	Устный опрос
Тема 2. Разработка стратегии Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы	8 / - / -	Устный опрос

Тема 3. Создание и оптимизация сайта для организации в сфере культуры и искусства	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы, выполнение практического задания, подготовка презентации	8 / - / -	Проверка практического задания 1
Тема 4. Маркетинг культуры и искусства в социальных сетях и новых медиа	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы, подготовка, презентации	6 / - / -	Проверка презентации Практической работы 1
Тема 5. Digital-реклама и E-mail маркетинг культурного продукта	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы, подготовка презентации	6 / - / -	Проверка практического задания 2; проверка презентации Практической работы 2
Тема 6. Веб-аналитика и анализ эффективности кампаний по продвижению культурного продукта	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы, подготовка к зачету	4 / - / -	Устный опрос, подготовка к зачету

11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) Список рекомендуемой литературы

Основная литература

1. Катаев, А. В. Digital-маркетинг : учебное пособие / А. В. Катаев, Т. М. Катаева, И. А. Названова. - Ростов н/Д : ЮФУ, 2020. - 161 с. - ISBN 978-5-9275-3437-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785927534371.html>
2. Хуссейн, И. Д. Цифровые маркетинговые коммуникации : учебное пособие для вузов / И. Д. Хуссейн. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 68 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15010-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520372>
3. Дыганова, Р. Р. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, Р. Р. Салихова, В. А. Матосян. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 150 с. - ISBN 978-5-394-04172-3. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394041723.html>

Дополнительная литература

1. Кириллова, Н. Б. Медиаменеджмент как интегрирующая система / Кириллова Н. Б. - Москва : Академический Проект, 2020. ("Технологии культуры") - ISBN 978-5-8291-2908-7. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785829129087.html>
2. Загребельный, Г. В. Performance-маркетинг : заставьте интернет работать на вас / Загребельный Г. В., Боровик М. Ю., Меркулович Т. В., Фролкин И. Ю. - Москва : Альпина Паблишер, 2016. - 270 с. - ISBN 978-5-9614-5816-9. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961458169.html>
3. Кулагин, В. Digital@Scale. Настольная книга по цифровизации бизнеса / Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. - Москва : Интеллектуальная Литература, 2019. - 293 с. - ISBN 978-5-6042320-7-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785604232071.html>
4. Кортни-Смит, Н. Блог на миллион долларов / Н. Кортни-Смит. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 314 с. - ISBN 978-5-9614-6689-8. - Текст : электронный // ЭБС

"Консультант студента" : [сайт]. - URL :
<https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961466898.html>

5. Ульяновский, А. В. Реклама в сфере культуры : учебное пособие / А. В. Ульяновский. — Санкт-Петербург : Планета музыки, 2022. — 520 с. — ISBN 978-5-91938-059-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://reader.lanbook.com/book/197107#2>

Учебно-методическая литература

1. Андреева Ю. В. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов факультета культуры и искусства по дисциплине «Создание и продвижение творческого продукта». - 2022. - 14 с. - Неопубликованный ресурс. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/13541>.

Согласовано:

Гл. библиотекарь

Должность сотрудника научной библиотеки

/ Шевякова И.Н.

ФИО

/ 

подпись

/ 11.05.2023

дата

б) Программное обеспечение

СПС Консультант Плюс

Система «Антиплагиат.ВУЗ»

Microsoft OfficeStd 2016 RUS или «МойОфис Стандартный»

ОС Microsoft Windows

Антивирус Dr.Web Enterprise Security Suite

в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2023]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». – Москва, [2023]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». – Москва, [2023]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Консультант врача. Электронная медицинская библиотека : база данных : сайт / ООО «Высшая школа организации и управления здравоохранением-Комплексный медицинский консалтинг». – Москва, [2023]. – URL: <https://www.rosmedlib.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Большая медицинская библиотека : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Букар». – Томск, [2023]. – URL: <https://www.books-up.ru/ru/library/>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.6. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». – Санкт-Петербург, [2023]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.7. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». – Москва, [2023]. - URL: <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2023].

3. Базы данных периодических изданий:

3.1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2023]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.2. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД «Гребенников». – Москва, [2023]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2023]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

6. Электронная библиотечная система УлГУ : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

Согласовано:

Инженер ведущих
Должность-подпись-УНП

/ Щуренко Ю.В.
ФИО

/ 
подпись

/ 19.05.2023
ддд

12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УНИВЕРСИТЕТСКОГО КУРСА (ДИСЦИПЛИНЫ):

Аудитории для проведения практических занятий. Аудитории укомплектованы специализированной мебелью, учебной доской. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде, электронно-библиотечной системе.

Перечень оборудования, используемого в учебном процессе, указывается в соответствии со сведениями о материально-техническом обеспечении и оснащённости образовательного процесса, размещёнными на официальном сайте УлГУ в разделе «Сведения об образовательной организации».

13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

В случае необходимости использования в учебном процессе частично/исключительно дистанционных образовательных технологий, организация работы ППС с обучающимися с ОВЗ и инвалидами предусматривается в электронной информационно-образовательной среде с учетом их индивидуальных психофизических особенностей

Разработчик



доцент Андреева Ю.В.