

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сыров Игорь Анатольевич
Должность: Директор
Дата подписания: 28.08.2025 16:21:26
Уникальный программный ключ:
b683afe664d7e9f64175886cf9626a196149ad36

СТЕРЛИТАМАКСКИЙ ФИЛИАЛ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

Факультет Экономический филиала в г. Стерлитамак
Кафедра Кафедра экономической безопасности, бухгалтерского учета и финансов

Оценочные материалы по дисциплине (модулю)

дисциплина

Логистика маркетинговых

*Блок Б1, часть, формируемая участниками образовательных отношений,
Б1.В.ДВ.02.01*

цикл дисциплины и его часть (обязательная часть или часть, формируемая участниками образовательных отношений)

Направление

43.03.01

Сервис

код

наименование направления

Программа

Логистика в бизнесе

Форма обучения

Очно-заочная

Для поступивших на обучение в
2025 г.

Разработчик (составитель)

**доктор экономических наук, профессор кафедры
Бирюков А. Н.**

ученая степень, должность, ФИО

1. Перечень компетенций, индикаторов достижения компетенций и описание показателей и критериев оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)	3
2. Оценочные средства, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)	14
3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), описание шкал оценивания	20

1. Перечень компетенций, индикаторов достижения компетенций и описание показателей и критериев оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Формируемая компетенция (с указанием кода)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Показатели и критерии оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)				Вид оценочного средства
1	2	3	4				5
			неуд.	удовл.	хорошо	отлично	
ПК-4. Способен осуществлять организацию процессов анализа логистической поддержки жизненного цикла промышленной продукции	ПК-4.1. Изучает и анализирует информацию, технические данные, показатели и результаты работы, обобщает и систематизирует их, проводит необходимые расчеты с использованием современной электронно-вычислительной техники	Обучающийся должен: Знать: - директивные и распорядительные документы, методические материалы по вопросам выполняемой работы; - перспективы технического развития и особенности деятельности предприятия (подразделени	Не изучает и не анализирует информацию, технические данные, показатели и результаты работы, обобщает и систематизирует их, проводит необходимые расчеты с использованием современной электронно-вычислительной техники	Слабо изучает и анализирует информацию, технические данные, показатели и результаты работы, обобщает и систематизирует их, проводит необходимые расчеты с использованием современной электронно-вычислительной техники	Достаточно изучает и анализирует информацию, технические данные, показатели и результаты работы, обобщает и систематизирует их, проводит необходимые расчеты с использованием современной электронно-вычислительной техники	в полном объеме изучает и анализирует информацию, технические данные, показатели и результаты работы, обобщает и систематизирует их, проводит необходимые расчеты с использованием современной электронно-вычислительной техники	Устный опрос (в том числе по сам. раб.)

		й предприятия); - принципы работы, технические характеристик и, конструктивные особенности разрабатываемых и используемых технических средств, материалов и их свойства; - современные средства вычислительно й техники, коммуникаций и связи; - методы проведения технических расчётов и определения экономической эффективности исследований и разработок; - основы					
--	--	---	--	--	--	--	--

		экономики, организации труда и управления. Уметь: - составлять графики работ, заказы, заявки, инструкции, пояснительные записки, карты, схемы, другую техническую документацию, а также установленную отчётность по утвержденным формам и в определённые сроки. Владеть: - способностью к навыкам изучать и анализировать необходимую информацию, технические данные, показатели и					
--	--	---	--	--	--	--	--

		результаты работы, обобщать их и систематизировать, проводить необходимые расчёты с использованием современных технических средств и программного обеспечения.					
	ПК-4.2. Осуществляет корректировку проектных решений, направленной на обеспечение эффективной эксплуатации промышленной продукции	Обучающийся должен: Знать: - нормативные правовые акты и справочные материалы по постпродажному обслуживанию и сервису; - основные методы выполнения наладочных работ; - терминология,	Не осуществляет корректировку проектных решений, направленной на обеспечение эффективной эксплуатации промышленной продукции	Слабо осуществляет корректировку проектных решений, направленной на обеспечение эффективной эксплуатации промышленной продукции	Достаточно осуществляет корректировку проектных решений, направленной на обеспечение эффективной эксплуатации промышленной продукции	В полном объеме осуществляет корректировку проектных решений, направленной на обеспечение эффективной эксплуатации промышленной продукции	Тестирование

		применяемая в специальной и справочной литературе; - действующие стандарты и технические условия на разрабатываемую техническую документацию, порядок её составления и правила оформления; - последовательность и техника проведения измерений, наблюдений и экспериментов ; контрольно-измерительная аппаратура и правила её использования; основы					
--	--	--	--	--	--	--	--

		технологии постпродажног о обслуживания. Уметь: - использовать типовые методы и способы выполнения профессиональ ных задач, оценивать их эффективность и качество; - обосновывать количественны е и качественные требования к производствен ным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональ ных задач, оценивать рациональност ь их использования. Владеть:					
--	--	---	--	--	--	--	--

		- методами осмотра продукции и обнаружения дефектов; - методами и средствами измерения параметров, характеристик и данных режима работы продукции; - техническими средствами получения, обработки и передачи информации; - правилами эксплуатации вычислительной техники; - основами ведения делопроизводства; - основами экономики, организации производства и управления.					
--	--	--	--	--	--	--	--

	ПК-4.3. Определяет требования к ресурсам логистической поддержки, разрабатывает планы постпроизводственной поддержки, осуществляет оценку и проверку достигнутых показателей эффективности эксплуатации промышленной продукции	Обучающийся должен: Знать: - методологические основы проведения логистико-ориентированного анализа системы и среды её функционирования; - подходы, методы и результаты прикладной статистики, экспертных оценок, теории принятия решений и экономико-математического моделирования . Уметь: - использовать законы	Не определяет требования к ресурсам логистической поддержки, разрабатывает планы постпроизводственной поддержки, осуществляет оценку и проверку достигнутых показателей эффективности эксплуатации промышленной продукции	Слабо определяет требования к ресурсам логистической поддержки, разрабатывает планы постпроизводственной поддержки, осуществляет оценку и проверку достигнутых показателей эффективности эксплуатации промышленной продукции	Достаточно определяет требования к ресурсам логистической поддержки, разрабатывает планы постпроизводственной поддержки, осуществляет оценку и проверку достигнутых показателей эффективности эксплуатации промышленной продукции	В полном объеме определяет требования к ресурсам логистической поддержки, разрабатывает планы постпроизводственной поддержки, осуществляет оценку и проверку достигнутых показателей эффективности эксплуатации промышленной продукции	Контроль ная работа

		естественно-научных дисциплин в профессиональной деятельности и применять математический аппарат, методы оптимизации, теории вероятностей, математической статистики, системного анализа для принятия решений в области инноватики; - проводить комплексное изучение отраслевого рынка промышленной продукции, потребителей товаров, поставщиков сырья,					
--	--	---	--	--	--	--	--

		материалов и комплектующих, конкурирующих организаций-производителей продуктов-заменителей, оценивать уровень конкурентной борьбы, составлять обзоры конъюнктуры рынка; - разрабатывать методы и модели создания системы интегрированной логистической поддержки с целью повышения эксплуатационной надёжности наукоемкой					
--	--	---	--	--	--	--	--

		продукции. Владеть: - расчётами основных параметров эффективного функционирования элементов логистической системы; - выявлением причин и факторов отклонений фактических показателей функционирования логистических систем от плановых; - участием в контроле логистических операций, процессов, систем.					
--	--	--	--	--	--	--	--

2. Оценочные средства, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Перечень устных вопросов для оценки уровня сформированности компетенции ПК-4 по индикатору 4.1 по дисциплине «Логистика маркетплейса»

1. Как рассчитать стоимость логистики маркетплейса. Коэффициент логистики и хранения.
2. Форматы и модели логистики на маркетплейсах
3. В чём выгода сотрудничества с сервисным оператором?
4. Список выгодных для продавца сервисных операторов
5. Логистика в маркетплейсах: Упаковка и отслеживание; Международная доставка и транспортировка; Инвентаризация и складская логистика
6. Роль логистики в маркетплейсах: Доставка и отслеживание; Транспортировка и международная логистика; Упаковка и складирование; Преимущества и польза от хорошей логистики
7. Как устроена доставка со склада маркетплейса на разных площадках
8. Основные принципы логистической организации
9. Виды доставки в маркетплейсах
10. Критерии выбора логистической компании
11. Стратегии доставки в маркетплейсах
12. Управление запасами в маркетплейсах
13. Как повысить эффективность логистических процессов?
14. Фулфилмент для маркетплейсов: особенности, преимущества и модели работы.
15. Схемы работы фулфилмента.
16. Модели фулфилмента для участников маркетплейсов
17. Алгоритм поставки товара на склад маркетплейса
18. Алгоритм создания заказа на поставку товара
19. Сервисы по планированию поставок на маркетплейсы
20. Роль данных и аналитики в логистике
21. Фулфилмент для маркетплейсов: особенности, преимущества и модели работы
22. Отгрузка товаров на маркетплейс: подготовка к отправке, отслеживание, контроль качества
23. Схема работы фулфилмента
24. Фулфилмент на маркетплейсах: сравнительные характеристики
25. Что входит в услугу фулфилмента?
26. Схема FBO: как устроена доставка со склада маркетплейса на разных площадках?
27. Схема FBS: как устроена продажа со склада продавца на разных площадках?
28. DBS: что это такое, как работает модель?
29. Требования к упаковке товара для приемки
30. Основные правила оформления карточек товара на маркетплейсах
31. Как устроена продажа со склада продавца на разных площадках
32. Правила отгрузки заказов по модели «Маркетплейс»
33. Кому подойдет фулфилмент для маркетплейсов и какую модель выбрать
34. Логистика маркетплейсов: как выбрать схему работы и получить выгоду
35. Складская логистика на маркетплейсах
36. Как рассчитать стоимость приёмки и обработки товара на складе

37. Как рассчитать стоимость логистики маркетплейса. Коэффициент логистики и хранения.
38. Форматы и модели логистики на маркетплейсах
39. В чём выгода сотрудничества с сервисным оператором?
40. Список выгодных для продавца сервисных операторов
41. Логистика в маркетплейсах: упаковка и отслеживание; международная доставка и транспортировка; инвентаризация и складская логистика

Перечень тестов для оценки уровня сформированности компетенции ПК-4 по индикатору 4.2

1. *Какие основные функции выполняет Менеджер по работе с маркетплейсами?*
Управление финансовыми процессами
Анализ конкурентов
Взаимодействие с маркетплейсами
Разработка рекламных кампаний
2. *Какой из нижеперечисленных шагов является ключевым при запуске продукта на новом маркетплейсе?*
Создание уникального логотипа
Определение целевой аудитории
Выбор цветовой палитры для продукта
Адаптация продукта под требования конкретного маркетплейса
3. *Какие инструменты могут использоваться для мониторинга эффективности продаж на маркетплейсе?*
Готовность к обучению
Креативность в решении проблем
Аналитика продаж
Оптимизация электронной почты
4. *Что важно учитывать при взаимодействии с клиентами на маркетплейсе?*
Текущая политическая обстановка
История развития интернет-технологий
Своевременное реагирование на обратную связь
Определение средней температуры по больнице
5. *Какие бывают модели сотрудничества с маркетплейсами?*
Масштабирование личного бренда
Создание фирменной музыки
Продажа через партнеров (реселлеров)
Организация тимбилдинга
6. *Какие метрики важны при оценке эффективности стратегии на маркетплейсе?*
Количество посещений кафе в рабочее время
Цветовая гамма логотипа
Конверсия
Уровень креативности в рекламе

7. *Что такое «Виу Вох» на маркетплейсе?*

Электронный аукцион для сотрудников
Возможность приобретения товаров оптом
Секретное хранилище товаров

Раздел на странице товара, отображающий основное предложение продукта

8. *Какие действия могут способствовать улучшению рейтинга продавца на маркетплейсе?* Изучение астрономии

Соблюдение секретности бизнеса

Быстрая и качественная доставка

Участие в кулинарных мастер-классах

9. *Что включает в себя процесс оптимизации листинга на маркетплейсе?*

Разработка новых видов транспорта
Исследование межзвездного пространства

Подбор эффективных ключевых слов и фраз

Работа над внутренним фэндомом

10. *Какие основные функции выполняет Менеджер по работе с маркетплейсами?*

Управление финансовыми операциями
Анализ рынка конкурентов взаимодействия с маркетплейсами

Ведение взаимодействия с маркетплейсами

Организация маркетинговых кампаний

11. *Какой из перечисленных шагов является ключевым при запуске продукции на новый маркетплейс?*

Разработка логотипа
Составление бизнес-плана

Интеграция с системами маркетплейса

Проведение маркетинговых исследований

12. *Какие особенности следует учитывать при формировании цен на маркетплейсах?*

Только затраты на производство
Общая стоимость продукта на рынке

Комиссии и сборы маркетплейса

Только конкурентные цены

13. *Что такое «фулфилмент» на маркетплейсе?*

Специальное предложение для клиентов
Рекламная кампания

Система обработки заказов и доставки товаров

Программа лояльности

14. *Какие данные являются ключевыми для мониторинга эффективности продаж на маркетплейсе?*

Цветовая гамма товаров
История создания компании

Конверсия, средний чек, количество продаж

Сезонные коллекции

15. *Какие стратегии взаимодействия с клиентами эффективны на маркетплейсе?*

Исключительно онлайн-консультации

Соккрытие отзывов о товарах

Активное участие в обсуждениях и ответы на отзывы

Игнорирование вопросов потенциальных покупателей

16. *Что такое «бэк-энд» в контексте маркетплейсов?*

Обратная связь от клиентов

Специальные предложения и акции

Техническая часть системы, отвечающая за обработку данных и функциональность

Задний план фотографий товаров

17. *Какие меры безопасности важны при работе с данными клиентов на маркетплейсе?*

Публичная публикация личной информации клиентов

Частая смена названия компании

Шифрование данных и соблюдение политик конфиденциальности

Использование открытых Wi-Fi сетей

18. *Что такое «кросс-продажи» на маркетплейсе?*

Продажа товаров с кросс-маркетплейсовой скидкой

Проведение рекламных акций на нескольких маркетплейсах

Продажа дополнительных товаров вместе с основным заказом

Обмен товарами между разными компаниями

19. *Какие практики считаются эффективными при оптимизации листингов на маркетплейсе?*

Использование сложных и непонятных названий товаров

Ограничение количества фотографий товара

Оптимизация ключевых слов, подробные описания и высококачественные

изображения Игнорирование обратной связи от покупателей

20. *Какие функции включаются в обязанности Менеджера по работе с маркетплейсами?*

Управление кадрами

Разработка программного обеспечения

Взаимодействие с партнерами маркетплейсов

Оптимизация листингов продуктов на платформах

Контрольная работа для оценки уровня сформированности компетенции ПК-4 по индикатору 4.3

Темы контрольных работ

1. Фулфилмент как инструмент развития интернет-торговли

2. Фулфилмент - современное направление и технологии взаимодействия компании в e-commerce
3. Фулфилмент как направление аутсорсинга логистики в сфере e-commerce
4. Совершенствование дистрибуции товаров между производителем и маркетплейсом
5. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе создания маркетплейса
6. Ролевые модели и принципы логистики для эффективного функционирования онлайн-платформ
7. Основные принципы деятельности логистической организации
8. Управление запасами в маркетплейсах
9. Роль данных и аналитики в логистике маркетплейсов
10. Фулфилмент для маркетплейсов: особенности, преимущества и модели работы
11. Модели фулфилмента для участников маркетплейсов
12. Критерии выбора логистической компании
13. Стратегии доставки в маркетплейсах
14. Технологии и инновации в сфере логистики на маркетплейсах
15. Управление запасами в маркетплейсах
16. Как повысить эффективность логистических процессов
17. Роль данных и аналитики в логистике маркетплейсов
18. Партнерство с поставщиками услуг логистики
19. Управление логистическими рисками
20. Экологические аспекты логистики
21. Оптимизация логистических затрат на маркетплейсах
22. Анализ и оптимизация поставщиков услуг логистики в маркетплейсах
23. Логистика и удовлетворение потребностей клиентов маркетплейсов
24. Задачи и функции логистики в маркетплейсах
25. Международная логистика в маркетплейсах
26. Маркетинговые аспекты логистики в маркетплейсах
27. Оценка и выбор схем работы фулфилмента
28. Фулфилмент на маркетплейсах: сравнительные характеристики
29. Форматы и модели логистики на маркетплейсах
30. Нейросети в логистике маркетплейса: как сократить затраты и увеличить выручку.

Перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Логистика маркетплейса»

1. Бизнес-процессы фулфилмента: приемка товара, хранение товаров, комплектация и упаковка товаров, отгрузка товаров на маркетплейс
2. Приемка товара: проверка соответствия заказу, проверка комплектности, проверка целостности упаковки, отчетность и документация
3. Хранение товаров: оптимизированные складские условия, система инвентаризации и учета, быстрый доступ к товарам
4. Комплектация и упаковка товаров: комплектация заказов, упаковка товаров
5. Отгрузка товаров на маркетплейс: подготовка к отправке, отслеживание, контроль качества

6. Схема работы фулфилмента
7. Фулфилмент на маркетплейсах: сравнительные характеристики
8. Что входит в услугу фулфилмента?
9. Схема FBO: как устроена доставка со склада маркетплейса на разных площадках?
10. Схема FBS: как устроена продажа со склада продавца на разных площадках?
11. DBS: что это такое, как работает модель?
12. Требования к упаковке товара для приемки
13. Основные правила оформления карточек товара на маркетплейсах
14. Как устроена продажа со склада продавца на разных площадках
15. Правила отгрузки заказов по модели «Маркетплейс»
16. Кому подойдет фулфилмент для маркетплейсов и какую модель выбрать
17. Логистика маркетплейсов: как выбрать схему работы и получить выгоду
18. Складская логистика на маркетплейсах
19. Как рассчитать стоимость приёмки и обработки товара на складе
20. Как рассчитать стоимость логистики маркетплейса. Коэффициент логистики и хранения.
21. Форматы и модели логистики на маркетплейсах
22. В чём выгода сотрудничества с сервисным оператором?
23. Список выгодных для продавца сервисных операторов
24. Логистика в маркетплейсах: упаковка и отслеживание; международная доставка и транспортировка; инвентаризация и складская логистика
25. Роль логистики в маркетплейсах: доставка и отслеживание; транспортировка и международная логистика; упаковка и складирование; преимущества и польза от хорошей логистики
26. Как устроена доставка со склада маркетплейса на разных площадках
27. Основные принципы логистической организации
28. Виды доставки в маркетплейсах
29. Критерии выбора логистической компании
30. Стратегии доставки в маркетплейсах
31. Управление запасами в маркетплейсах
32. Как повысить эффективность логистических процессов?
33. Фулфилмент для маркетплейсов: особенности, преимущества и модели работы.
34. Схемы работы фулфилмента.

35. Модели фулфилмента для участников маркетплейсов
36. Алгоритм поставки товара на склад маркетплейса
37. Алгоритм создания заказа на поставку товара
38. Сервисы по планированию поставок на маркетплейсы
39. Роль данных и аналитики в логистике
40. Фулфилмент для маркетплейсов: особенности, преимущества и модели работы
41. Критерии выбора логистической компании
42. Основные принципы логистической организации
43. Стратегии доставки в маркетплейсах
44. Управление запасами в маркетплейсах
45. Управление обратной логистикой
46. Партнерство с поставщиками услуг логистики. Аутсорсинг логистики
47. Управление логистическими рисками
48. Преимущества и недостатки экспресс-доставки
49. Оптимизация логистических затрат
50. Фулфилмент-компании для маркетплейсов и интернет-магазинов

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), описание шкал оценивания

Рейтинг-план дисциплины

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Раздел 1				
Текущий контроль				
Устный опрос	5	1	0	5
Тестирование	10	1	0	10
Задания по сам. раб.	5	1	0	5
Рубежный контроль				
1. Письменная контрольная работа	15	1	0	15
Раздел 2				
Текущий контроль				
Устный опрос	5	1	0	5
Тестирование	10	1	0	10
Задания по сам. раб.	5	1	0	5
Рубежный контроль				
1. Письменная контрольная работа	15	1	0	15
Поощрительные баллы				10
1. Студенческая олимпиада				

2. Публикация статей				
3. Участие в конференции				
4. Активная работа на аудиторных занятиях				
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1. Посещение лекционных занятий			0	-6
2. Посещение практических занятий			0	-10
Итоговый контроль				
1. Экзамен	30		0	30
Итого за семестр				110

Результаты обучения по дисциплине (модулю) у обучающихся оцениваются по итогам текущего контроля количественной оценкой, выраженной в рейтинговых баллах. Оценке подлежит каждое контрольное мероприятие.

При оценивании сформированности компетенций применяется четырехуровневая шкала «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично».

Максимальный балл по каждому виду оценочного средства определяется в рейтинг-плане и выражает полное (100%) освоение компетенции.

Уровень сформированности компетенции «хорошо» устанавливается в случае, когда объем выполненных заданий соответствующего оценочного средства составляет 80-100%; «удовлетворительно» – выполнено 40-80%; «неудовлетворительно» – выполнено 0-40%

Рейтинговый балл за выполнение части или полного объема заданий соответствующего оценочного средства выставляется по формуле:

Рейтинговый балл = $k \times$ Максимальный балл,

где $k = 0,2$ при уровне освоения «неудовлетворительно», $k = 0,4$ при уровне освоения «удовлетворительно», $k = 0,8$ при уровне освоения «хорошо» и $k = 1$ при уровне освоения «отлично».

Оценка на этапе промежуточной аттестации выставляется согласно Положению о модульно-рейтинговой системе обучения и оценки успеваемости студентов УУНиТ:

На экзамене выставляется оценка:

- отлично - при накоплении от 80 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов),
- хорошо - при накоплении от 60 до 79 рейтинговых баллов,
- удовлетворительно - при накоплении от 45 до 59 рейтинговых баллов,
- неудовлетворительно - при накоплении менее 45 рейтинговых баллов.

При получении на экзамене оценок «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», на зачёте оценки «зачтено» считается, что результаты обучения по дисциплине (модулю) достигнуты, компетенции сформированы.