



Силабус навчальної дисципліни
«Партизанський та епатажний маркетинг»

Спеціальність	Без обмежень за спеціальностями
Освітня програма	Без обмежень за освітніми програмами
Освітній рівень	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	Вільний майнор
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	2 курс, 1 семестр або 2 курс, 2 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4,0
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 20 год.
	Практичні – 20 год.
	Самостійна робота – 80 год.
Форма підсумкового контролю	Диференційований Залік 3 семестр / Диференційований Залік 4 семестр
Кафедра	Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу, 108А, https://nupp.edu.ua/page/kafedra-yekonomiki-pidpriemnitstva-ta-marketingu.html
Викладач (-і)	Івасенко Олена Анатоліївна, к.е.н.
Контактна інформація викладача (-ів)	hivassenko@gmail.com
Дні занять	За розкладом, відповідно до графіку освітнього процесу
Консультації	Аудиторія 108/1 А, відповідно до графіку
Мета навчальної дисципліни	– формування теоретичних знань та практичних навиків щодо пошуку ніши для підприємства та вибору відповідної стратегії за рахунок концентрації зусиль, пошуку креативних ідей та дієвих інструментів до яких належать: Flashmob; Avto performance, Street action, UCO; Viral Video, People Adv; Partizan Projection; Viral Game; WOM; Ambient media; Life placement; Mistery shoppers; Provocative; PZ Sampling; Graffiti; Animal Adv; Illusion; Brand space; Wild Posting; AirField Adv, Blogging; Pizza Adv; Waterpool Adv.
Результати вивчення навчальної дисципліни:	здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями; здатність проведення досліджень на відповідному рівні; здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу; здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зав'язків між її складовими; здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності; здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності. вміти сформулювати стратегію та програму партизанського маркетингу, застосовувати на практиці інструменти партизанського маркетингу: Flashmob; Avto performance (автомобільний перфоманс на міських вулицях), Striking (голі люди на масових заходах), Street action (вуличний перфоманс), UCO (неопізнаний міський об'єкт); Viral Video (вірусне відео в Інтернет), People Adv (розміщення рекламного повідомлення на людях); Partizan Projection (партизанська відеопроєкція); Viral Game (вірусна флеш-гра); WOM (реклама з вуст в уста); Ambient media (розміщення нестандартної реклами в міському середовищі); Life placement; Mistery shoppers (таємничі покупки); Provocative (провокаційний маркетинг); PZ Sampling (нестандартний семплінг); Graffiti (трафарет-графіті); Animal Adv (розміщення реклами на тваринах); Illusion (візуальний обман); Brand space (унікальне місце комунікації товару зі споживачем); Wild Posting (стікеркампанія); AirField Adv (розміщення реклами на полях біля аеропортів) Blogging (непряме просування в блогах і форумах); Pizza Adv (нестандартне розміщення на коробках для піци); Waterpool Adv (розміщення реклами на дні басейнів).
Передумови для навчання:	



Попередньо опановані дисципліни: маркетинг, інформатика, інформаційні системи та технології в маркетингу

Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Партизанський маркетинг як концепція організації маркетингу бізнесу. Тема 2. Стратегічне планування та програма реалізації партизанського маркетингу. Тема 3. Види партизанського маркетингу. Епатажний маркетинг. Тема 4. Специфіка використання певних інструментів партизанського маркетингу. Тема 5. Креатив в партизанському маркетингу. Тема 6. Партизанський маркетинг та внутрішня реклама. Тема 7. Партизанський маркетинг на зовнішня реклама. Тема 8. Партизанський маркетинг в цифровому середовищі. Тема 9. Ефективність партизанського та епатажного маркетингу.

Сторінка курсу на платформі Moodle

Розміщено: робоча програма навчальної дисципліни, матеріали лекцій, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи студентів. [https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=4008]

Рекомендовані джерела:

1. Карпенко Н. Партизанський маркетинг у практиці малого та середнього бізнесу / Н. Карпенко // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 3.
2. Ковальчук С. Сучасний «партизанський маркетинг» / С. Ковальчук, О. Тябіна // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5.
3. Партизанський маркетинг – ефективність за рахунок оригінальних малобюджетних рішень. сайт. URL: <https://ukrsocstandart.com/uk/posluhy/konsalting/guerrilla-marketing/>
4. Партизанський маркетинг – шлях до успіху в малому бізнесі. Сайт. URL: <https://nashkraj.ua/uk/blog/partyzanskyj-marketyng-shlyah-do-uspihu-v-malomu-biznesi/>
5. Партизанський маркетинг: що це таке, види + 15 прикладів сайт. URL: <https://xn--90aamhd6acpq0s.xn--j1amh/teoriya/partizanskiy-marketing>
6. Партизанський та епатажний маркетинг як інноваційні прийоми просування товарів на ринку. Сайт. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3808>
7. Шкірко, О. (2018). Партизанський маркетинг: сутність, види та інструменти використання. Економічний простір, (134), 215-224. вилучено із <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/257>
8. Що таке партизанський маркетинг: види, методи створення креативної реклами + приклади сайт. URL: <https://much-money.pp.ua/marketing/shcho-take-partizanskii-marketing-vidi-metodi-stvorennia-kreativnoyi-reklami-prikladi>

Система оцінювання результатів навчання

Загальна трудомісткість дисципліни – 100 балів, із них: 70 балів відведено на поточний контроль, а 30 балів – на підсумковий (для допуску до диференційованого заліку необхідно мати не менше 35 балів поточної успішності).

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі дисципліни.

Накопичування балів з навчальної дисципліни

(вказати лише ті види робіт, за які передбачено нарахування балів)

Види навчальної роботи	Мак кількість балів
Виконання завдань на практичному занятті	70
Диференційований залік	30
Максимальна кількість балів	100

Відповідність шкали оцінювання ЄКТС

національній системі оцінювання та шкалі оцінювання

Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90 - 100	А	відмінно
82 - 89	В	добре



74 - 81	C	задовільно
64 - 73	D	
60 - 63	E	
35 - 59	FX	незадовільно
1 - 34	F	

Політики навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.

Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з питаннями, які виносяться на заняття з відповідної теми; вивчення лекційного матеріалу. Рішення практичних завдань повинно демонструвати ознаки самостійності виконання здобувачем такої роботи, відсутність ознак повторюваності та плагіату.

Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою, важливою також є їх участь в обговоренні всіх питань теми. Пропущені заняття мають бути відпрацьовані. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (<https://dist.nupp.edu.ua/mod/resource/view.php?id=214169>).

Силабус затверджено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
Протокол від «30» січня 2023 року № 1