

«Қазтұтынуодағының Қостанай жоғары колледжі" Мекемесі  
Учреждение "Костанайский высший колледж Казпотребсоюза"  
Institution " Kostanay higher college of Kazpotrebsoyuz"

Сабақтың әдістемелік әзірлемесі  
Методическая разработка урока  
Methodical development of the lesson

*Модуль/ пән/ По модулю/ дисциплине/ Ву module/discipline ПМ 8*  
*Составление отчетов об эффективности проведенных маркетинговых мероприятий (в том числе производственная практика*  
*Сабақтың тақырыбы/ Тема урока/ Lesson topic «Составление личного плана дистрибуции на примере организации «Баян Сулу» (Кондитерская фабрика города Костанай)»*  
*Мамандық/Специальность/Specialty 04140100 - Маркетинг (по отраслям)*

Құрастырған/ Составил(а)/ The compiler: \_\_\_\_\_  
Кафедра отырысында қаралды/ Рассмотрено на заседании  
кафедры/ considered at the meeting of the department

Хаттама/ Протокол/ Protocol № \_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ ж/г/у  
Кафедра басшысы/Руководитель кафедры/ The head of  
department: \_\_\_\_\_

Қостанай қ./ г.Костанай

## Содержание

Введение	3
План урока	4
Содержание урока	7
Приложение	11

Общей функцией урока является целостное формирование и развитие личности студента на основе развивающего и воспитывающего обучения.

Ежедневное планирование занятий крайне необходимо для эффективного воплощения в жизнь учебных замыслов. Составляя план урока, в первую очередь необходимо обратить внимание на цели, которых необходимо достичь. В произвольной форме составляется список целей, решение которых будет посвящено занятию, и основываясь на этих целях, продумывается какой материал и каким образом преподнести студентам на уроке.

Содержание урока включает, с одной стороны, предвидение возможных результатов, заложенных в ситуации учебно-воспитательного процесса, а с другой стороны, программу действий преподавателя и студентов, направленную на получение желаемого результата.

Целевая аудитория: студенты 3 курса специальности «04140100 Маркетинг» .

Цели урока:

1. Сформировать у студентов понимание основных этапов составления плана дистрибуции.
2. Продемонстрировать на практике алгоритм разработки личного плана дистрибуции.
3. Развить навыки критического мышления, анализа и планирования.
4. Закрепить знания о современных каналах и методах дистрибуции.

№ \_\_\_\_\_ ОҚУ САБАҒЫНЫҢ ЖОСПАРЫ  
ПЛАН УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ № \_\_\_\_\_  
LESSON PLAN № \_\_\_\_\_

**Сабақ тақырыбы /Тема занятия /Lesson theme**

«Составление личного плана дистрибуции на примере организации

**Модуль /пән атауы /Наименование модуля/ дисциплины /Name of the module/discipline**

ПМ 8 Составление отчетов об эффективности проведенных маркетинговых мероприятий (в том числе производственная практика

Педагог /Подготовил педагог /Teacher

Ковальчук Светлана Константиновна

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года

**1. Жалпы мәліметтер/ Общие сведения/ General information**

Курс, топ /Курс, группа /Course, group 3- курс, гр. М-222

Сабақ түрі/Тип занятия/ Type of activity Теоретическое

Қатысушылар саны/Количество присутствующих /Number of people present \_\_\_\_\_

Қатыспағандар саны / Количество отсутствующих / Number of missing \_\_\_\_\_

**2. Мақсаты мен міндеттері / Цели, задачи / Goals, objectives**

Цель:

1. Образовательная - продемонстрировать на практике алгоритм разработки личного плана дистрибуции

2. Развивающая – развить познавательный интерес студентов к составлению отчетов по маркетинговому исследованию, как основного компонента в их профессиональной деятельности.

3. Воспитательная – өнерлі бала өрге жүзер.

**Бағалау критерийлері/ Критерии оценивания/ Evaluation criteria**

Оценка «отлично» - заслуживает студент, обнаруживший всестороннее и глубокое знание учебного материала, самостоятельно ответивший на вопросы, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

Оценка «хорошо» - заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший ответивший на вопросы.

Оценка «удовлетворительно» - заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы самостоятельно выполнивший задания, однако допустивший некоторые погрешности при ответе на вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» - выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебного материала, не выполнившего задания, допустившему принципиальные ошибки при ответе на вопросы.

Алдыңғы оқыту/ Предшествующее обучение/ Prior training

Выявление эффективности мероприятий по стимулированию потребителей

**3. Күтілетін нәтижелер/ Ожидаемые результаты/Expected results**

Студенты смогут составить простой и обоснованный личный план дистрибуции.



	- Финансовый план.			
<p><b>III. Конец урока</b></p> <p><b>Рефлексия</b> 15 мин</p>	<p><i>Рефлексия: педагог проводит рефлексию, предлагая учащимся стратегию «Не законченные предложения» карточка письмо</i></p> <p><i>Педагог задает домашнее задание: выучить основные понятия</i></p>	<p><i>Студенты отвечают на незаконченные предложения карточек</i></p> <p><i>1. Сегодня на уроке я узнал(а), что личный план дистрибуции включает в себя...</i></p> <p><i>2. Самым интересным для меня оказалось... и тд</i></p>	<p><i>Выставление оценок в журнал</i></p>	

Оқытушы/Преподаватель/ Teacher: Ковальчук С.К.

## Содержание урока

### 1 этап: Начало урока (15 минут)

Цель этапа: вовлечь студентов в процесс обучения, актуализировать ранее изученные знания.

#### 1. Приветствие и настрой на работу:

- Преподаватель приветствует студентов, создаёт рабочую атмосферу.
- Объявляет тему и цель урока: «Сегодня мы научимся составлять личный план дистрибуции на примере компании «Баян Сулу»

#### 2. Актуализация знаний:

- Наводящие вопросы по теме урока:
  - «Что такое дистрибуция?»
  - «Какие существуют каналы дистрибуции?»
  - «Чем отличается традиционная дистрибуция от современных методов?»
- Проверка выполнения домашнего задания:

«Какие виды стимулирования потребителей, на ваш взгляд, являются наиболее эффективными? Выберите из предложенного списка и обоснуйте свой выбор. Задание представить в виде доклада

1. Скидки и акции
2. Программы лояльности (накопительные бонусы, кэшбэк)
3. Рекламные кампании с подарками или пробниками
4. Конкурсы и розыгрыши призов
5. Персонализированные предложения (индивидуальные скидки, рекомендации)

Ответ обоснуйте, используя примеры из личного опыта или известных брендов."

#### 3. Мотивация:

- Преподаватель демонстрирует видеоролик (презентацию) о компании «Баян Сулу», её продуктах и дистрибуционной сети.
- Задаёт вопрос: «Как вы думаете, какие шаги необходимы для успешного распределения продукции этой компании?»

## **2 этап: Середина урока ( 60 минут)**

Цель этапа: раскрыть основные теоретические аспекты и закрепить их на практике.

### Теоретическая часть (25 минут )

#### 1. Определение плана дистрибуции:

- Преподаватель объясняет, что включает в себя личный план дистрибуции:
- Целевая аудитория и сегментация.
- Выбор каналов дистрибуции (традиционные и цифровые).
- Логистика и обеспечение.
- Финансовый план.

#### 2. Обзор каналов дистрибуции компании «Баян Сулу»:

- Примеры традиционных каналов: магазины, супермаркеты.
- Примеры современных каналов: онлайн-продажи, социальные сети.
- Особенности региональной и национальной логистики.

### Практическая часть (35 минут)

#### 1. Групповая работа:

- Студенты делятся на команды по 4-5 человек.
- Каждая группа получает задание (приложение 1): разработать план дистрибуции для конкретного продукта «Баян Сулу» (например, шоколад, карамель, печенье).

#### 2. Алгоритм выполнения задания:

- Определить целевую аудиторию (возраст, доход, предпочтения).
- Выбрать каналы дистрибуции и обосновать их выбор.
- Разработать план логистики: как продукция попадёт от фабрики к конечному потребителю.
- Рассчитать примерные затраты и предложить меры по оптимизации.

### 3. Презентация результатов:

- Каждая группа представляет свой план (5 минут на группу).
- Преподаватель и студенты обсуждают сильные и слабые стороны предложений.

### **3 этап: Конец урока (15 минут)**

Цель этапа: подвести итоги, провести рефлексию и закрепить полученные знания.

#### 1. Обсуждение итогов групповой работы:

- Преподаватель подводит итоги: какие планы были наиболее эффективными и почему.
- Студенты делятся своим мнением о проделанной работе.

#### 2. Рефлексия:

- Преподаватель раздает конверты с вопросами для самооценки (приложение 2):
  1. Сегодня на уроке я узнал(а), что личный план дистрибуции включает в себя...
  2. Самым интересным для меня оказалось...
  3. Я понял(а), что для успешного планирования дистрибуции важно...
  4. На следующем уроке мне хотелось бы узнать больше о...
  5. Трудности, с которыми я столкнулся(ась) при составлении личного плана дистрибуции...
  6. Теперь я могу применить полученные знания в...
  7. Мне было сложно понять...
  8. Этот урок помог мне осознать, что...
  9. В будущем я планирую использовать эти знания для...
  10. Я считаю, что для улучшения моего личного плана дистрибуции мне нужно...

#### 3. Заключительное слово преподавателя:

- Подводит итог урока, акцентирует внимание на ключевых моментах.
- Выдаёт домашнее задание:
  - Индивидуально составить план дистрибуции для нового продукта компании «ДЭП» с использованием современных методов дистрибуции (например, через маркетплейсы).

### **Материалы и оборудование:**

- Презентация о компании «Баян Сулу».
- Бумага и маркеры для групповой работы.
- Компьютер и проектор для демонстрации материалов.
- Раздаточные материалы с теоретическими данными и таблицами для расчётов.

**Ожидаемые результаты:**

- Студенты смогут составить простой и обоснованный личный план дистрибуции.
- Повысится их уровень профессиональной компетенции в области маркетинга.
- Они освоят навыки командной работы и публичной презентации.

**Карточка 1:** Шоколад «Баян Сулу»

Описание продукта:

- Молочный шоколад высокого качества.
- Упаковка: 100 г, доступна в нескольких вкусах (орехи, карамель, классический).
- Цена: средний ценовой сегмент.

Задания:

1. Определите целевую аудиторию: возраст, доход, предпочтения.
2. Выберите основные каналы дистрибуции: магазины, супермаркеты, онлайн-магазины.
3. Разработайте план логистики: как доставить продукт в торговые точки.
4. Предложите меры по продвижению, чтобы увеличить продажи.

**Карточка 2:** Карамель «Баян Сулу»

Описание продукта:

- Твёрдая карамель с фруктовыми вкусами.
- Упаковка: 50 г, небольшие индивидуальные конфеты.
- Цена: бюджетный сегмент, подходит для массового потребления.

Задания:

1. Определите, какие торговые точки подойдут для продажи карамели (например, небольшие магазины, киоски, сети быстрого питания).
2. Укажите, как снизить затраты на логистику при массовом производстве.
3. Рассмотрите возможность использования автоматов для продажи (вендинг).
4. Разработайте рекламный слоган и стратегию привлечения покупателей.

**Карточка 3:** Печенье «Баян Сулу»

Описание продукта:

- Песочное печенье с шоколадной крошкой.
- Упаковка: 250 г, семейный формат.
- Цена: доступный сегмент.

*Задания:*

1. Проанализируйте, какие супермаркеты и торговые сети будут оптимальными для дистрибуции.
2. Разработайте план доставки продукции в сельские регионы.
3. Подумайте, как продвигать продукт через социальные сети и маркетплейсы.
4. Рассчитайте примерные расходы на логистику и упаковку.

**Карточка 4:** Подарочные наборы «Баян Сулу»

Описание продукта:

- Ассортимент конфет и шоколада в праздничной упаковке.
- Ориентация на праздники (Новый год, 8 Марта, День рождения).
- Цена: премиальный сегмент.

*Задания:*

1. Определите, где лучше всего продавать подарочные наборы (специализированные магазины, интернет-магазины, корпоративные продажи).
2. Разработайте сезонный график дистрибуции.
3. Рассмотрите возможность сотрудничества с компаниями для создания корпоративных подарков.
4. Составьте предложение для онлайн-продаж с возможностью доставки на дом.

**Карточка 5:** Диетические конфеты «Баян Сулу»

Описание продукта:

- Конфеты без сахара с натуральными подсластителями.
- Ориентация на людей, ведущих здоровый образ жизни.
- Цена: средне-высокий сегмент.

Задания:

1. Выберите магазины и платформы, где такой продукт будет востребован (эко-магазины, аптеки, фитнес-центры, маркетплейсы).
2. Разработайте стратегию продвижения через блогеров и социальные сети.
3. Составьте план доставки в города с развитой культурой ЗОЖ.
4. Определите, как выделить продукт среди конкурентов.

1. Сегодня на уроке я узнал(а), что личный план дистрибуции включает в себя...
2. Самым интересным для меня оказалось...
3. Я понял(а), что для успешного планирования дистрибуции важно...
4. На следующем уроке мне хотелось бы узнать больше о...
5. Трудности, с которыми я столкнулся(ась) при составлении личного плана дистрибуции...
6. Теперь я могу применить полученные знания в...
7. Мне было сложно понять...
8. Этот урок помог мне осознать, что...
9. В будущем я планирую использовать эти знания для...
10. Я считаю, что для улучшения моего личного плана дистрибуции мне нужно...