

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Московский государственный институт культуры**

УТВЕРЖДЕНО
Председатель УМС
театрально-режиссерского факультета

Королев В.В.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ
И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОСНОВЫ ПРОДЮСЕРСКОГО МАСТЕРСТВА В ТЕАТРАЛИЗОВАННЫХ
ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ**

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ
51.03.05 РЕЖИССУРА ТЕАТРАЛИЗОВАННЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ И
ПРАЗДНИКОВ

ПРОФИЛЬ ПОДГОТОВКИ/СПЕЦИАЛИЗАЦИИ
РЕЖИССЕР ТЕАТРАЛИЗОВАННЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ И ПРАЗДНИКОВ

КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ) ВЫПУСКА
БАКАЛАВР

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ
ОЧНАЯ, ЗАОЧНАЯ

**(РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов)**

Раздел 1. Перечень компетенций

| Код и Наименование компетенций | Индикаторы компетенций | Планируемые результаты обучения, соотнесенные с индикаторами* достижения компетенций | Наименование оценочных средств |
|--|--|---|--------------------------------|
| <p>ПК-5</p> <p>Быть способным использовать современные информационные технологии, управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, прикладные пакеты программ для моделирования статистического анализа и информационного обеспечения.</p> | <p>ПК-5.1 – осуществляет конкретные действия по созданию творческих программ, в соответствии с имеющимися материально-техническим и профессиональными ресурсами</p> <p>ПК-5.2 - осуществляет контроль основных процессов: творческо-постановочного, технического, административного и маркетингового</p> | <p>Знать: Базовые положения сценарно-драматургических основ театрализованных программ; определение базовых понятий сценарно-драматургических основ театрализованных программ; базовые положения сценарно-драматургических основ театрализованных программ; базовые технические средства и оборудование для осуществления их постановки.</p> <p>Уметь: Осуществлять конкретные действия по разработке макета режиссуры творческих программ; сопоставляет качество технических средств и оборудования учреждения культуры с ожидаемым результатом; осуществляет</p> | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>монтаж технического оборудования.</p> <p>Владеть: Разработкой сценарно-драматургические основы режиссерско-творческих программ навыком осуществления самостоятельной постановки творческих программ с использованием технических средств, и сценического оборудования учреждения культуры.</p> | |
| <p>ПК-6 Способность планировать и разрабатывать сценарии досуговых мероприятий, осуществлять документационное обеспечение и их проведения.</p> | <p>ПК-6.1 - знает алгоритм создания успешных проектов в сфере культуры</p> <p>ПК-6.2 – умеет работать с документацией проектов</p> <p>ПК-6.3 – координирует работу со всеми службами в рамках творческо-постановочной, финансовой, административной, маркетинговой деятельности продюсера массовых мероприятий</p> | <p>Знать: Основные понятия творческо-производственной деятельности работников учреждений культуры; основные цели, задачи, виды, формы, технологии творческо-производственной деятельности работников учреждений культуры.</p> <p>Уметь: Выделять главное и второстепенное в творческо-производственной деятельности работников учреждений культуры; давать</p> | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>оценку структуре и содержанию разработанных творческих проектов.</p> <p>Владеть: Навыками планирования творческо-производственной деятельности работников учреждений культуры; оценочными средствами структуры и содержания разработанных творческих проектов.</p> | |
|--|--|--|--|

Раздел 2. Типовые и оригинальные контрольные задания

2.1. Тестовые задания:

| ТЕСТ курса "Основы продюсерского мастерства театрализованных представлений" | | |
|--|---|---|
| № п/п | Вопрос | Варианты ответов |
| 1 | Выберите зоны ответственности продюсера | 1) Командообразование; 2) Финансирование 3) Производство 4) Художественный замысел 5) Продвижение и реклама 6) Бухгалтерский учет |
| 2 | Чем фандрайзинг отличается от краудфандинга? | 1. Это идентичные понятия. 2. Источником финансирования 3. Срочностью существования |
| 3 | Можно ли в рамках одного мероприятия использовать разные виды монетизации? | 1. Да, можно 2. Нет, нельзя |
| 4 | Какой вид маркетинговых исследований поможет найти зрительские инсайты? | 1. Кабинетный 2. Количественный 3. Качественный |
| 5 | Какой пункт не обязателен в смете расходов театрализованного представления? | 1. Сроки реализации 2. Указание юридического лица по контракту 3. Стоимость услуг 4. Спецификация услуг 5. Количество |
| 6 | Являются ли конкурентами Организаторы мероприятий, которые | 1. Да 2. Нет |

| | | |
|----|---|---|
| | работают на одинаковую Целевую аудиторию, с идентичными проектами, но в разных городах? | |
| 7 | Какие задачи можно решить с помощью web аналитики? | 1. Узнать посещаемость сайта 2. Исследовать конкурентов 3. Изучить аудиторию сайтов 4. Проанализировать наиболее популярные поисковые запросы |
| 8 | Какой из специалистов лишний в режиссерско-постановочной группе? | 1. Режиссер 2. Продюсер 3. Автор сценария 4. Хореограф 5. Бухгалтер 6. Художник по свету 7. Технический директор 8. Сценограф |
| 9 | Можете ли вы делать стриминг спектакля в YouTube без нарушения авторских прав? | 1. Да, если подписан договор на неисключительные права с правообладателем 2. Да, если подписан договор на исключительное право использования с правообладателем 3. Да, если правообладатель внес ваш YouTube канал в список разрешенных. 4. Нет |
| 10 | Какие digital инструменты можно применять для работы с командой проекта? | 1, Alexa 2. Trello 3. SimilarWeb 4. Basecamp |
| 11 | Какой организационно-правовой формы не существует? | 1. Индивидуальный предприниматель (ИП) 2. Некоммерческая организация (НКО) 3. Общество с ограниченной ответственностью ООО 4. Самозанятый (СЗ) 5. Креативная группа (КГ) |
| 12 | Верно ли, что продюсер создает проект от замысла до результата? | 1. Да 2. Нет |
| 13 | Верно ли утверждение, что продюсер всегда вкладывает свои деньги в проект? | 1. Да 2. Нет |
| 14 | Какой продюсерской должности не существует? | 1. Линейный продюсер 2. Специфический продюсер 3. Генеральный продюсер 4. Телевизионный продюсер |
| 15 | Внешним фактором взаимодействия с продюсерской компанией не являются: | 1. Партнеры 2. Конкуренты 3. Компании, оказывающие услуги 4. Работники СМИ 5. Органы исполнительной власти 6. Участники продюсерской команды |
| 16 | Решение о том, какими проектами будет заниматься компания, принимает | 1. Артист 2. Режиссер 3. Продюсер 4. Опрос зрителей 5. Спонсор |
| 17 | Обоснование программы продвижения бизнес-проекта, система рационально и планомерно организованных мероприятий, рассчитанных на получение в итоге прогнозируемого результата называется: | 1. Пресс-папка 2. Бизнес-план 3. Бренд-бук 4. Сценарный план 5. Кодекс . Документация проекта |
| 18 | Все действия в совокупности от вложения конкретных средств до | 1. Концертный тур 2. Чёс 3. Бизнес-проект 4. Условный год 5. Оборотный период |

| | | |
|---------|--|---|
| | получения прибыли называют: | |
| 19 | К основным статьям бизнес-плана не относится: | 1. Территориальные особенности 2. Концепция проекта 3. Календарный план 4. Оценка рынка 5. Маркетинг-план 6. Менеджмент проекта |
| 20 | В комплекс мероприятий по маркетингу не входит | 1. Ретроспективный анализ среды 2. Изучение целевой аудитории 3. Изучение конкурентов 4. Выбор сегментов рынка 5. Оценка методов ценообразования |
| 21 | То, что движет организацией, когда она оказывает спонсорскую поддержку, называется | 1. Цели 2. Мотивация 3. Ценности 4. Интерес 5. Возможности 6. Задачи |
| 22 | К федеральным и региональным налогам и сборам, с которыми сталкивается продюсер, не относится следующее: | 1. НДС 2. Налог на прибыль 3. Подходный налог с физического лица 4. Отчисления на благотворительность 5. Налог с продаж 6. Налог на имущество организации |
| 23 | Какая из функций не является функцией продюсера | 1. Коммуникативная 2. Стратегическая 3. Административная 4. Социально-психологическая 5. Лидирующая |
| 24 | Этапом продвижения проекта не является | 1. Медиа-планирование 2. Репетиционный период 3. Разработка концепции проекта 4. Постпромоушен 5. Организация промо кампании 6. Определение цели |
| 25 | Условия по транспортировке группы, проживанию, питанию, проведению репетиций и выступлениям включены в | 1. Бытовой райдер 2. Технический райдер 3. Гастрольный райдер 4. Договор 5. Условия выезда 6. Путевка |
| 26 | Что не входит в принципы рекламной кампании: | 1. Полнота информации 2. Достоверность 3. Своевременность 4. Законность 5. Обратная связь 6. Принцип повторения |
| 27 | Что не относится к видам телевизионной рекламы | 1. Шоу 2. Клип 3. Интервью 4. Передача 5. Плакат |
| 28 | К маркетинговым исследованиям не относится: | 1. Анкетирование 2. Опрос 3. Рейтинг 4. Исследование зрительских инсайтов 5. Социологический опрос |
| 29 | Момент, когда расходы по организации мероприятия будут компенсированы доходами, называется | 1. Лимит затрат по постановке 2. Точка безубыточности |
| 30 | Как можно оценить эффективность рекламной кампании? | 1. Увеличение продаж билетов 2. Увеличение прямых запросов в поисковых сетях 3. Увеличение расходов на рекламу 4. Получение профессиональной награды |
| Тест №1 | правильный ответ | |

| | | |
|----|-----------|--|
| 1 | 1,2,3,4,5 | |
| 2 | 2,3 | |
| 3 | 1 | |
| 4 | 3 | |
| 5 | 1,2 | |
| 6 | 2 | |
| 7 | 1,2,3,4 | |
| 8 | 5 | |
| 9 | 1,2,3 | |
| 10 | 2,4 | |
| 11 | 5 | |
| 12 | 1 | |
| 13 | 2 | |
| 14 | 2 | |
| 15 | 6 | |
| 16 | 3 | |
| 17 | 2 | |
| 18 | 3 | |
| 19 | 1 | |
| 20 | 1 | |
| 21 | 2 | |
| 22 | 4 | |
| 23 | 4 | |
| 24 | 2 | |
| 25 | 3 | |
| 26 | 5 | |
| 27 | 5 | |
| 28 | 3 | |
| 29 | 2 | |
| 30 | 1,2 | |

Критерии оценки:

| | |
|--------------------|---------------------|
| От 25 до 30 баллов | Отлично |
| 19-24 балла | Хорошо |
| 12-18 | Удовлетворительно |
| Менее 11 | Неудовлетворительно |

2.2. Составление сметы по образцу.

| Вид работ | Ед. изм. | Стоимость | Количество | Сумма |
|---|-------------|---|--------------|---------------|
| Креатив и режиссура | 1 смена | 10000 | 3 | 30000 |
| Создание персонажей и анимация | 1 смена | 6500 | 15 | 97500 |
| Создание локаций и реквизита | 1 смена | 5500 | 6 | 33000 |
| Приобретение графических материалов | 1 пакет | 24000 | 1 | 24000 |
| Выездная съёмка живых персонажей на хромакее | 1 смена | 12000 | 1 | 12000 |
| Запись, сведение и аранжировка песни | 1 Услуга | 30000 | 1 | 30000 |
| Копирайтер | 1 Услуга | 10000 | 1 | 10000 |
| Кейтеринг | 1 Услуга | 5000 | 1 | 5000 |
| Налоговые и банковские расходы. 6% УСН 1% на доходы свыше 300.000 рублей в год 3% комиссия банка | | | | 24150 |
| | | | Итого | 265650 |
| | | В стоимость включен налог УСН, НДС неприменим | | |

2.3. Темы для докладов студентов.

1. Порядок оформления договорных отношений между «Исполнителем» и «Заказчиком».
2. Авторское право. Примеры судебной практики в области авторского права в современной России.
3. Имиджеология в работе продюсера. Этапы создания персонального имиджа.
4. История развития продюсирования в России
5. Деловой этикет современности. Использование мессенджеров для деловой коммуникации.

2.4 Работа с сервисами web аналитики по проектам в мини-группах. Примеры заданий:

Сравните 2 рисунка. На рис. 1 изображены все посетители сайта с распределением по возрасту. Рис.2 добавлен фильтр “покупка билетов”. На какой возрастной сегмент аудитории стоит усилить рекламу? Обоснуйте свой ответ.

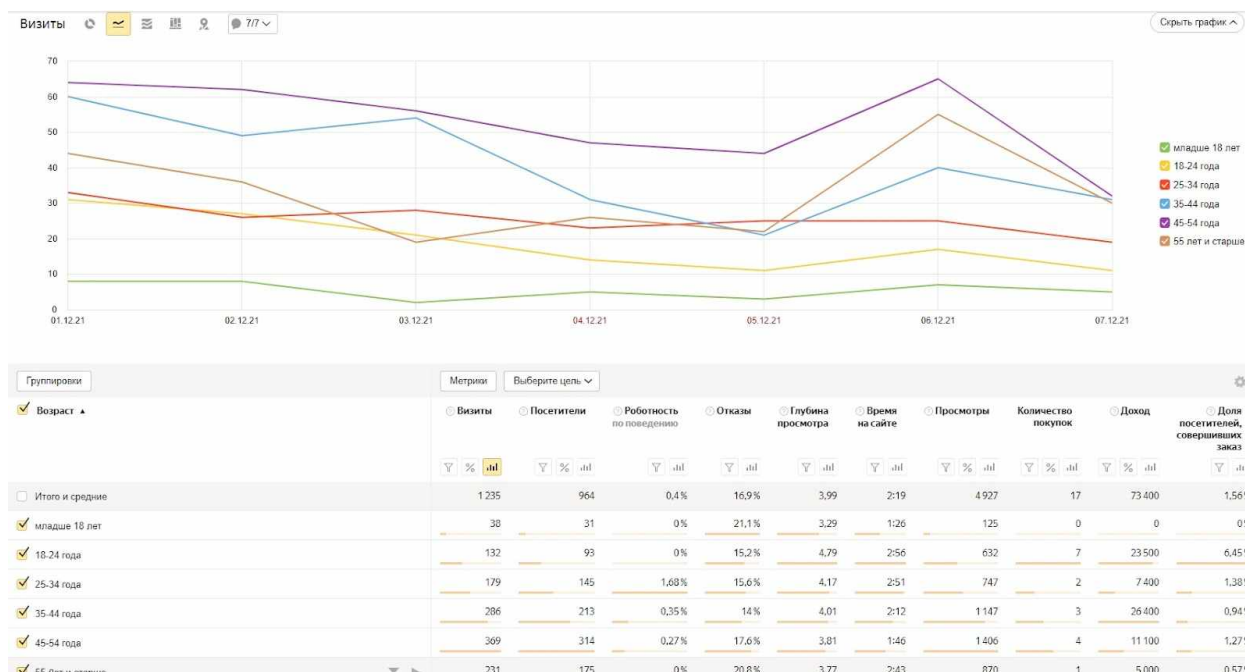


Рис.1. Аудитория посетителей сайта по возрасту.

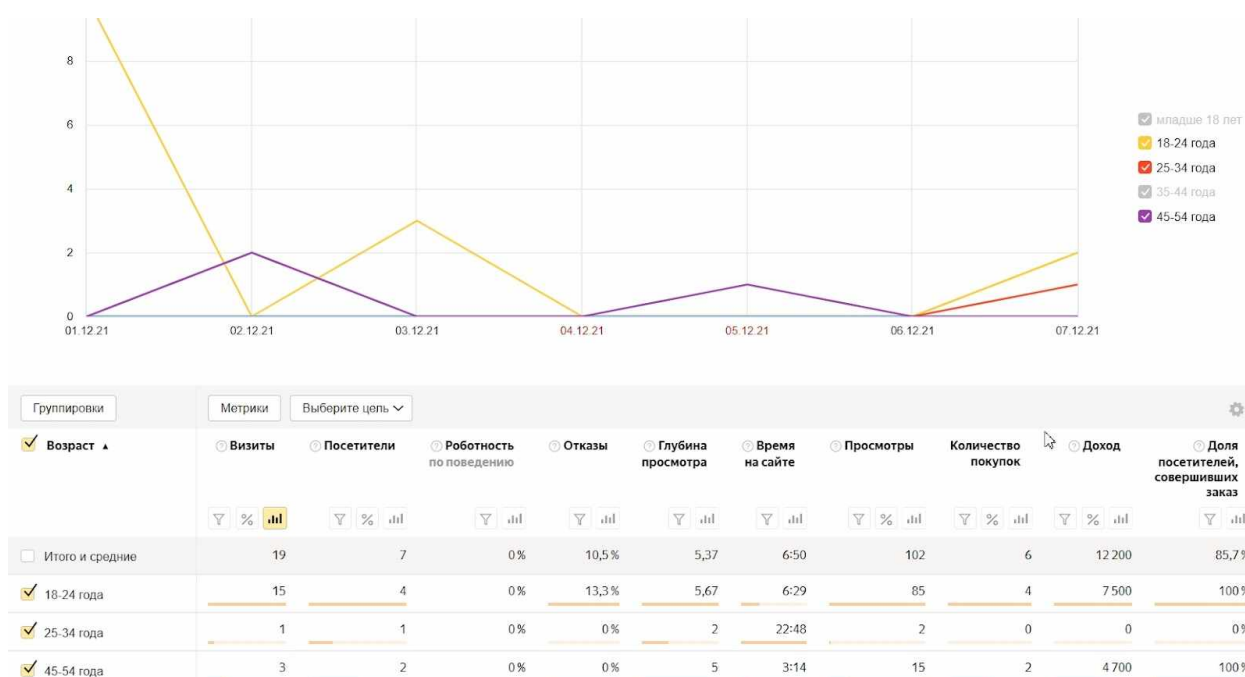


Рис.2. Аудитория сайта по возрасту с фильтром покупки билетов.

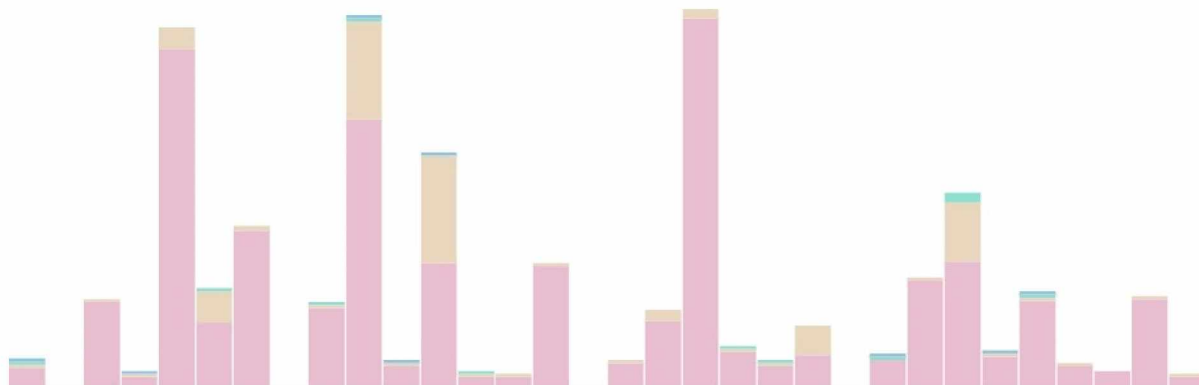
SMM ведение сообществ.

Посмотрите данные аналитики группы театра. Какие вы выводы можете сделать о данном сообществе? На что надо обратить внимание театру? Что улучшить?

За месяц активность **выросла на 16%**

👉 Переходы, 🔄 репосты, ❤️ лайки и 💬 комментарии по дням.

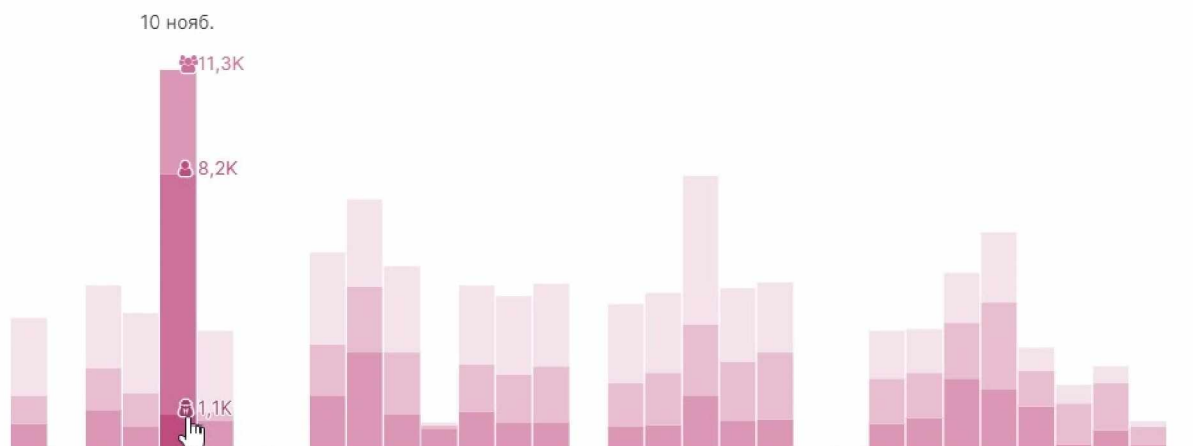
[подробнее](#)



Охват сообществ

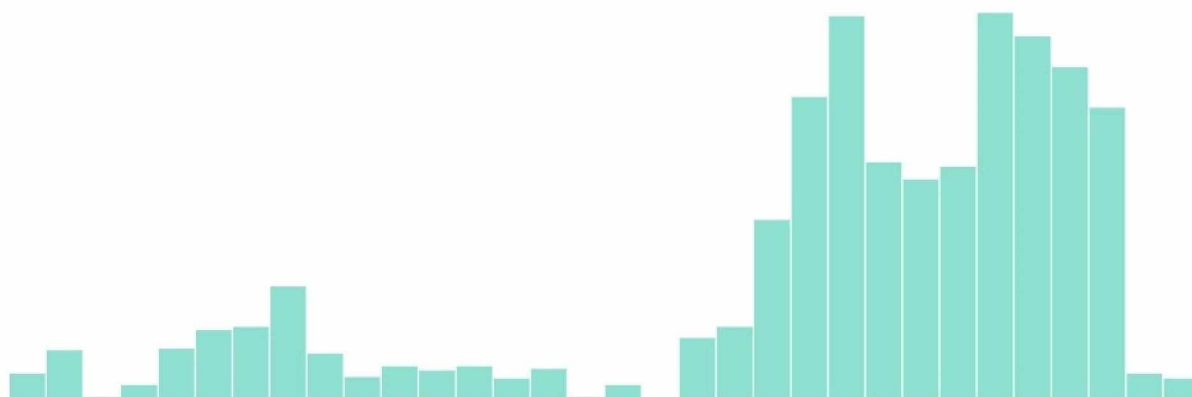
👤 Охват подписчиков, 👥 общий охват и 🌸 количество показов (impressions) по дням.

[подробнее](#)



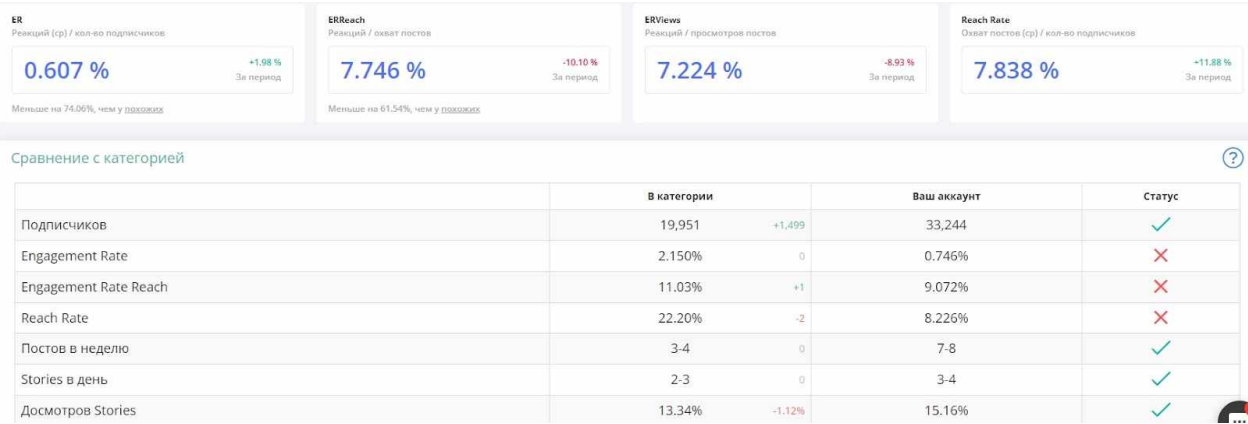
За месяц аудитория **выросла на 1458 чел.**, всего 67 тыс.

Сколько людей подписались или отписались от ваших страниц



SMM ведение сообществ.

Ниж на рисунке представлена аналитика групп театра в сервисе live.dune. Изучите данные. Дайте рекомендации, что необходимо улучшить? Какими инструментами, механиками можно это сделать?



SMM продвижение мероприятия.

Театр города N провел рекламную кампанию в IG и в VK. При этом расходы на рекламу в IG составили 4000 руб., и в социальной сети VK 4000 руб.

Рассчитайте стоимость CPO (стоимость заказа), основываясь на данных web аналитики (рис.3).

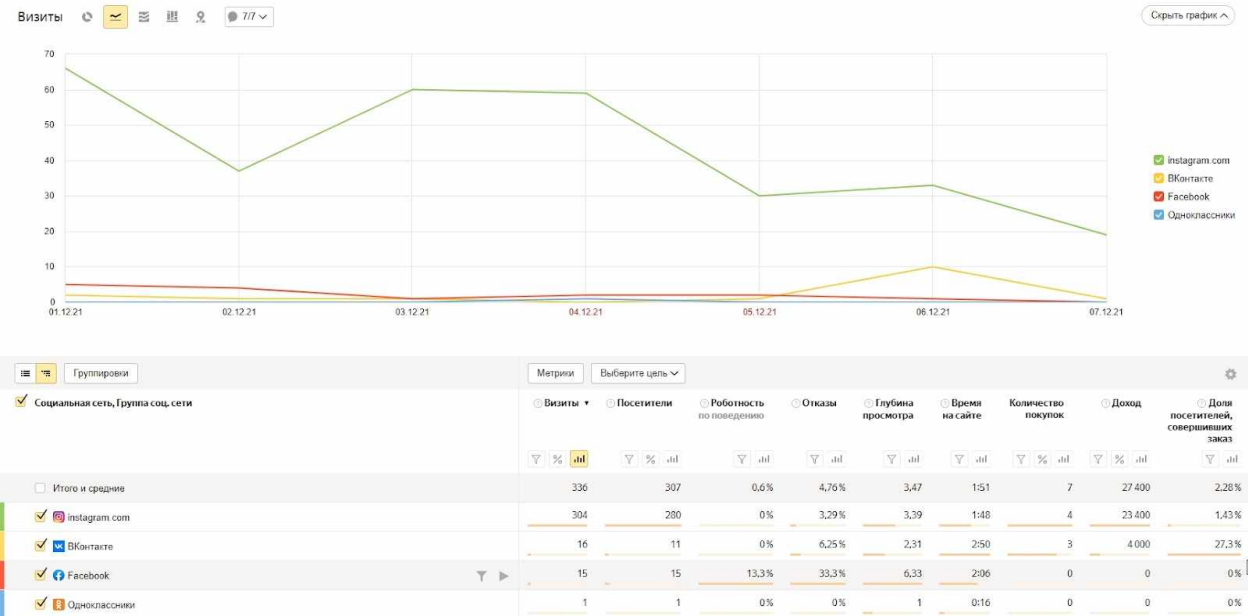


Рис.3

Интернет реклама

Составьте воронку продаж для email рассылки аналогично представленной ниже схеме, где

отправлено писем - 1024

доставлено - 1000

открыто - 569

перешли на сайт - 62

купили билеты - 24 на сумму 12 000 руб.

Рассчитайте конверсию для отправленных писем.

Сколько писем нужно отправить с конверсией 0,2%, чтобы продать билеты на сумму 120 000 руб.?

Критерии оценки:

| 5-балльная шкала | Показатели | Критерии |
|---------------------|--|---|
| Отлично | 1. Качество выполнения заданий; 2. Самостоятельность выполнения заданий | Задания выполнены самостоятельно, выполнены правильно от 85 до 100 % заданий |
| Хорошо | | Задания выполнены самостоятельно, Задания выполнены самостоятельно, выполнено правильно от 70 до 84 % заданий |
| Удовлетворительно | | Задания выполнены самостоятельно, выполнено правильно от 55 до 69 % заданий |
| Неудовлетворительно | | Задания выполнены самостоятельно, выполнено правильно менее 55 % заданий |

2.5. Итоговая аттестация (экзамен).

Вопросы для экзаменационных билетов.

1. Основные подходы к изучению понятия «продюсер», «продюсерская деятельность» и ее ключевые функции.

- Понятие «продюсер»: трактовка в различных источниках.
- Ключевые функции продюсирования:

2. Профессиональная этика продюсера и его команды.

3. Финансово-экономическая деятельность продюсера. Массовое мероприятие как бизнес-проект.

4. Базовая web аналитика.

5. Источники финансирования мероприятий.

6. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой и предпринимательской деятельности в продюсировании. Авторское право.

7. Конкуренты.

Прямые и косвенные конкуренты.
Конкурентный анализ.
Позиционирование. УТП

8. Маркетинг в деятельности продюсера.

- Особенности маркетинга исполнительских искусств и массовых мероприятий.
- Концепции маркетинга (4 Р)

9. Маркетинговые исследования и их значение в деятельности продюсера.

- Кабинетные
- Качественные
- Количественные

10. Реклама мероприятия.

- ATL, BTL реклама
- Digital реклама: контекстная, реклама в социальных сетях, работа с блогерами

11. Креативная концепция в рекламе мероприятия. Основные разделы технического задания.

12. Менеджмент в деятельности продюсера.

Цели по SMART
Критерии выбора команды
Современные инструменты для работы в команде.

13. Творческо-постановочная деятельность продюсера.

- Организация репетиционного процесса
- Техническо- подготовительный этап. Технический райдер проекта. Бытовой райдер.
- Календарно-постановочный план

14. Виды постановочных работ.

- Организация репетиционного процесса
- Этапы создания мероприятия

15. Основы PR-технологий.

- Виды общественностей
- Направления деятельности/ функции PR службы театра/концертной организации/продюсерского центра

16. Имиджеология

Имиджбилдинг. Методика создания имиджа

17. История театрально-концертного дела в России.

Развитие театрально-концертной деятельности в России. Основные этапы.

18. Современное состояние сферы массовых мероприятий и его влияние на содержание деятельности продюсера: турбулентность, цифровизация, изменения в поведении пользователей массовых мероприятий, появление экосистем и глобализация.

Критерии оценки:

| 4-балльная шкала | Показатели | Критерии |
|---------------------|--|---|
| Отлично | 1. Полнота выполнения практического задания; 2. Качество выполнения заданий; 3. Самостоятельность выполнения заданий | Задание выполнено самостоятельно, если тема раскрыта правильно, полно и грамотно. Обучающийся логически стройно излагает учебный материал, справляется с решением задач коммуникативной направленности высокого уровня сложности. |
| Хорошо | | Задание выполнено самостоятельно, тема раскрыта правильно, но неполно. Выступающий владеет развитыми навыками говорения, дискурсивной компетенцией. |
| удовлетворительно | | Задание выполнено самостоятельно, тема раскрыта правильно, полно, но в докладе присутствуют значительные фактические, лексические, грамматические, стилистические ошибки. Выступающий недостаточно владеет навыками устного изложения материала, дискурсивной компетенцией. |
| неудовлетворительно | | Задание выполнено самостоятельно, тема раскрыта правильно, но неполно, в докладе присутствуют значительные фактические, лексические, грамматические и стилистические ошибки. Выступающий не владеет навыками публичной речи и устного изложения материала, дискурсивной компетенцией. |