|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **БРЕНДИНГ** СИЛАБУС | | | | | | | | | | | | |
| **Шифр і назва спеціальності** | | | **054 – Соціологія** | | | **Інститут / факультет** | | | **Факультет соціально-гуманітарних технологій** | | | |
| **Назва програми** | | | **Соціологія управління** | | | **Кафедра** | | | **Соціології і публічного управління** | | | |
| **Тип програми** | | | **Освітньо-професійна** | | | **Мова навчання** | | | **Українська** | | | |
| **Викладач** | | | | | | | | | | | | |
| **Наталія Ляшенко*, Nataliia Liashenko@khpi.edu.ua*** | | | | | | |  | | | | | |
|  | | Кандидат соціологічних наук, доцент, доцент кафедри соціології і публічного управління (НТУ «ХПІ»)  Авторка понад 50 наукових і навчально-методичних публікацій. Провідна лекторка з курсів: «Соціологія сім’ї», «Загальна соціологія», «Соціологія організацій», «Сучасні соціологічні теорії», «Методологія та методи соціологічних досліджень» | | | | | | | | | | |
| **Загальна інформація про курс** | | | | | | | | | | | | |
| **Анотація** | | Вивчення курсу повинно сформувати у студентів систему знань про бренд та брендинг, проводити оцінку бренду; на основі аналізу конкурентоспроможності створювати та розробляти стратегічні плани просування бренду. | | | | | | | | | | |
| **Цілі курсу** | | засвоєння теоретичних та практичних основ брендингу, розвиток ключових компетенцій в області створення та управління брендом, оволодіння навиками соціологічного аналізу бренду як соціальною, комунікативною, семіотичною та маркетинговою категорією, навчити приймати ефективні стратегічні та тактичні рішення щодо створення та розвитку бренду. | | | | | | | | | | |
| **Формат** | | Лекції, практичні заняття, консультації.. Підсумковий контроль – залік. | | | | | | | | | | |
| **Семестр** | | 8 | | | | | | | | | | |
| **Обсяг (кредити) / Тип курсу** | 3 / Вибірковий | | | **Лекції (години)** | 20 | | | **Практичні заняття (години)** | | 10 | **Самостійна робота (години)** | 60 |
| **Програмні компетентності** | | * Здатність оперувати базовим категоріально-понятійним апаратом соціології (ФК-1). * Здатність аналізувати соціальні зміни, що відбуваються в Україні та світі в цілому. (ФК-3). | | | | | | | | | | | |

**Результати навчання:**

* Використовувати понятійний апарат соціології в освітній, дослідницькій та інших сферах професійної діяльності **(**РН-1).
* Пояснювати закономірності та особливості розвитку і функціонування соціальних явищ у контексті професійних задач (РН-4).
* Знати основні категорії соціального управління, основні типи організаційно-управлінських структур та шляхи оптимізації діяльності персоналу організації, потенціал соціологічного забезпечення управлінського процесу в організаціях; вміти будувати дерево цілей для діагностики діяльності та формувати стратегії розвитку організації(РН-14).

**Теми що розглядаються**

**Тема 1. Бренд як об’єкт управління**

Поняття бренда і товарної марки. Співвідношення бренда з поняттями «торгова марка», «брендинг», «бренд-менеджмент» тощо. Трансформація товарної марки у бренд. Сутність понять бренда, брендингу і бренд-менеджменту. Значення брендів у маркетинговій діяльності підприємства. Відносини між споживачем і брендом. Символи споживання. Класифікація брендів у маркетингу. Переваги та недоліки брендового підходу. Функції, завдання та архітектура бренда. Зовнішня та внутрішня форма бренду. Рівні якості бренда. Бренд на різних логічних рівнях.

**Тема 2. Зміст та атрибути бренду**

Змістовні характеристики бренду. Зміст бренду у системі маркетингових відношень. Залежність смислу та значення бренду від розвитку відносин між товаром та споживачем, процес формування “переваг”. Функціональні(призначення), індивідуальні (цінність), соціальні (пошана), комунікативні (контакт) властивості бренду. Індивідуальність бренду. Зовнішні (об'єктивірованні) ознаки бренду (атрибути): фізична характеристика, ім’я, історія, тема, персонаж, фірмовий знак, логотип, слоган, упаковка, дизайн, колірні поєднання, шрифти, музика, аудіо відео образ, корпоративний імідж. Комунікативні властивості атрибутів бренду.

Модель брендової ДНК. Віддзеркалення стосунків поміж складовими елементами сильної ДНК. Архітектура брендів. Мегабренд та мастербренд. Марочний портфель. Овербрендинг. Мультібренд та “ зонтичний” бренд. Суббренд.

Соціо-культурні фактори брендової ДНК.Дослідження спонукальних мотивів споживання через призму естетичних кодів.

Позиціювання брендів. Цілі та значення позиціювання. Крітерії позиціювання. Теорії позиціювання Дж. Траута та Є. Райса, Л. Ческіна. Стратегії позиціювання раціонального та проекційного типу. Розробка концепції позиціювання брендів у фокусі маркетингових комунікацій.

**Тема 3. Технології брендингу**

Брендинг як практика розробки, реалізації та розвитку бренда. Філософія брендингу. Поняття SWOT-аналіз та його використання у брендингу. Конкурентний аналіз та сегментування споживачів. Розробка ідентичності бренду.

Проектування методик розробки індивідуальних цінностей, асоціацій, міфологем бренду. Психологічні методики при розробці ідентичності бренду.

Брендове ім’я, формальні та змістовні вимоги до імені. Сім функцій брендового імені. Способи утворення та етапи створення імені бренду. Створення семантичного поля для імені. Фоносемантичний, морфологічний,лексичний аналіз та експертне тестування.

**Тема 4. Позиціювання бренда. Ребрендинг**

Параметри позиціювання брендів. Концепція позиціювання бренда. Досягнення сили марки шляхом комбінації бренд-стратегій. Вибір стратегії позиціювання бренда. Революційне та еволюційне позиціонування бренду. Ідентичність бренда та її підтримка. Основні принципи успішного позиціювання брендів: актуальність, простота та відмінність від аналогічних товарів, послідовність, постійність. Позиціювання за особливостями товару. Позиціювання за вигодою. Позиціювання за використанням товару. Позиціювання за користувачем. Цінове позиціювання. Позиціювання за просуванням. Репозиціювання бренда. Класичні помилки позиціонування бренда: недопозиціонування, надпозиціонування, розпливчасте позиціонування, сумнівне позиціонування.

Ребрендинг. Можливості ребрендингу. Ребрендинг як невід’ємна складова бренд-менеджменту. Еволюція брендів. Причини ребрендингу. Рестайлінг. Позиціонування та репозиціонування бренда. Механізми та реалізація ребрендингу. Приклади ребрендингу відомих світових та вітчизняних компаній.

**Тема 5. Формування іміджевих стратегій бренду**

Імідж та стереотипи у брендингу. Теорія іміджу Д. Огілві. Типи комунікативних ситуацій, які визначають вибір іміджевих стратегій. Природа цілісного емоційно-образного змісту іміджу бренду. Імідж бренду та “зона психологічного комфорту”. Типи асоціацій, які формують іміджеві стратегії: функціональні ознаки, ”м’які риси”, емоційні зв’язки. Критерії оцінки асоціацій бренду. Створення іміджу бренду як технологічний процес. Комунікативні ефекти іміджу бренда та їх основні критерії. Теорія Ж. Бодрійяра о взаєминах людини та “речі”. Поняття “Мільтон- моделі”. Теорія“вампірізму” Р. Ривза. Естетика бренду.

**Тема 6. Стратегічні та тактичні брендові вимірювання**

Визначеннявимірювання бренду. Характеристика чотирьох стратегічних вимірювань бренду: вага (ступінь домінування на ринку), довжина (здатність різноманітити бренд у різних категоріях), сила (вірність споживчої групи), ширина (орієнтація на різні споживчі групи). Стратегічні фільтри: фінансові, гендерні, вікові.

Тактичний брендовий мапінг: радіальний та польовий. Визначення номінальної цінності бренду. Розгортання якісних функцій бренду (принцип матриці). Ієрархія потреб за А. Маслоу. Маніпулювання брендовими пропозиціями.

**Тема 7. Створення комунікативного простору бренду**

Система уявлень о бренді як о специфічній сфері комунікативного впливу через аналіз позиціювання та вивчення провідних засобів розповсюдження брендової інформації. Сприйняття бренду. Гешталь-сприйняття (когнітивно орієнтовані теорії). Ключові елементи перцепції бренду – об’єкт та фон. Угруповання за сприйнятливістю. Поняття схожісті сприйняття бренду.

Когнітивний підхід до аналізу комунікативного простору бренду. Семантичний диференціал Чарльза Осгуда. Теорія релевантності. Когнітивний дисонанс Л. Фестингера. Критичний підхід до аналізу комунікативних процесів (культуральний напрямок С. Халла; соціально-ідеологічна детермінація смислу дискурсів). Медійне поле бренду.

**Тема 8. Бренд як семіотична система**

Структурні семіотичні моделі бренду. Денотативна і конотативна складова значення бренду. Структурно - знакова модель комунікацій Чарльза Пирса. Багатошаровість та полісемія знаку бренду. Трихотомія знаків Чарльза Пирса (іконічні, індексні, символічні) та полісемія знаку бренду. Метаграфеміка брендового повідомлення. Метафора, метонімія і аналогія у семіотиці бренду. Вербальна, графічна та звукова гіпертекстуальність. Бренд як наратив. Бренд як соціальний міф о предметі уявлень. Прийоми міфодизайну у брендингу. Аксіологічна роль семіотики бренду у соціумі. Приклади семіотичного аналізу бренду.

**Тема 9. Емоційний аспект бренду**

Задоволення як один із головних мотивів сприйняття бренду. Матриця чотирьох видів брендового задоволення. Характеристика ідеологічного виду задоволення брендом (системи переконань споживача). Потенціальні ідеологічні переваги і недоліки. Характеристика психологічного виду задоволення брендом (виконання поставлених цілей). Потенціальні психологічні переваги і недоліки. Характеристика соціологічного виду задоволення брендом (розуміння групової ідентичності, потреби у соціалізації). Потенціальні соціологічні переваги і недоліки. Характеристика культурного виду задоволення брендом (образне задоволення, культурна цінність). Потенціальні культурні переваги і недоліки. Метод категоризації брендів.

**Тема 10. Бренд-менеджмент як інтегрована комунікація. Сучасні комунікативні стратегії створення нових брендів**

Поняття бренд-менеджменту як управління якістю бренду. Стратегічні завдання управління брендом. Способи вивчення та парметри оцінки поточного іміджу бренду: вільні асоціації, метод семантичного диференціала”, метод “репертуарних решіток”). Характеристика капіталу бренду, способи їх оцінки та прогнозування. Вимірювання сили бренду та потенціала його розвитку. Розтягування і розширення бренду, їх різновекторність та можливість управління. Переваги та недоліки розширення бренду. Розвиток бренду у часі як зміна його ідентичності. Причини застарілості і занепаду, умови оновлення бренду. Перепозиціювання (ребрендинг) у процесі управління брендом. Границі бренд-менеджменту. Комунікативний аудит бренду.

Основні тенденції брендингу у сучасному світі – злиття і поглинання. Консолідація регіональних та національних брендів у глобальні. Зміна структури споживчих потреб і підвищення рівня очікувань. Модель Піна та Гілмора “5 I “: ідентифікація – інформація – уява – занурення – інтрига. Комунікативні бар'ери у відносинах між брендом та споживачем: багатоканальність; розфокусування повідомлень; явні і неявні сенси.

Аналіз створення та управління брендом с точки зору теорії систем. Модель стратегічного брендингу Кевіна Келлера. Модель бренд-лідерства Аакера і Йохімштайлера. Модель створення інтегрованого бренду Леслі де Чернатона. Американо-європейська та азіатська моделі сучасного брендингу.

**Форма та методи навчання**

Під час проведення лекційних занять з навчальної дисципліни передбачено застосування таких методів навчання:

* пояснювально-ілюстративний метод (демонстрація на екрані слайдів презентацій, візуалізації навчального матеріалу);
* метод проблемного викладення **(**перш ніж викладати матеріал, ставиться проблема, формулюється пізнавальне завдання, а потім, розкривається система доведень, порівнюючи погляди, різні підходи**);**
* частково-пошуковий, або евристичний метод (лекції за окремими темами викладаються в проблемний формі)

Під час проведення семінарських занять застосовується: репродуктивний метод (засвоєння базових понять курсу); частково-пошуковий, або евристичний метод(під час підготовки індивідуальних проєктів); дослідницький метод (студенти самостійно вивчають літературу, джерела, ведуть дослідження, виміри та виконують інші пошукові дії для створення бренду, оцінки поточного іміджу бренду)

**Лекції –** викладення теоретичного матеріалу лектором згідно навчальної програми і розподілу годин поміж темами. Використовуються різні інтерактивні форми активізації аудиторії та відеопрезентації вербальної інформації. Лектор має власний конспект, що відображає основний зміст теми, студенти занотовують нову інформацію у власні конспекти.

**Практичні заняття** – проводяться у формі семінарських занять. Для семінарських занять студенти опрацьовують лекційний матеріал, готують виступи з використанням навчальної і наукової літератури, виступають з презентаціями. Лектор оцінює активність студентів впродовж семінару за прийнятою шкалою оцінок в балах. Під час семінарського заняття обов’язково за кожною темою оцінюються рівень знань студентів за допомогою тестових завдань та письмової самостійної роботи на знання основних понять за темою. Семінарські заняття можуть бути побудовані у формі ділової гри або дискусії.

**Індивідуальне завдання** – вид самостійної роботи поза аудиторними годинами, коли студент, використовуючи лекційний матеріал та додаткові джерела знань, розробляє особисту тему.

**Підготовка презентації –** вид самостійної роботи, що виконується студентом (або 2-3 студентами) поза аудиторними годинами. Студент вільно обирає тематику з числа тем, які пропонуються планами семінарських занять, або узгоджує з викладачем ініціативну тематику. Наступним кроком студент здійснює бібліографічний пошук, використовуючи бібліотечні фонди або Інтернет-ресурси. Також складає план презентації або ставить питання, на які треба отримати аргументовану відповідь. Опанувавши джерела за темою, студент розкриває зміст питань та представляє виконану роботу на семінарі. Обсяг презентації – 16-25 слайдів, текст доповіді – 4-6 стандартних сторінок, набраних на комп’ютері. Основний зміст презентації доповідається у вільній формі на семінарському занятті, і студент отримує оцінку від викладача.

Методи контролю

**1. Підсумковий (семестровий) контроль проводиться у формі екзамену або шляхом накопичення балів за поточним контролем по змістовним модулям.**

**Залік –** письмова або усна відповідь на питання, що містяться в білеті. Питання залікових білетів доводяться до студентів заздалегідь.

**Контрольні питання з курсу до заліку.**

1. У чому полягають вигоди від використання брендів для виробників та споживачів?
2. Сутність термінів «бренд», «торгова марка» та «торговий знак».
3. Етапи еволюції брендингу.
4. Доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний етапи використання марок.
5. Місце і роль брендингу в інноваційній діяльності.
6. Розвиток законодавства про знаки у світі.
7. Основні положення Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг».
8. Використання товарного знака. Свідоцтво на знак для товарів і послуг. Передача права власності на знак.
9. Виключне право на торговий знак. Порядок реєстрації товарного знаку
10. Види товарних знаків.
11. Функції бренду (відрізняльна, інформативна, рекламна, охоронна, гарантійна, стимулююча, психологічна).
12. Поняття та класифікація стратегій бренду.
13. Ознаки класифікації брендів.
14. Види брендів за географічною ознакою.
15. Порівняльна характеристика локальних та глобальних брендів.
16. Види брендів за способом ідентифікації.
17. Стратегія поєднання брендів.
18. Сутність і роль позиціонування в брендингу.
19. Сегментування. Визначальні асоціації.
20. Точки паритету і точки диференціації. Індивідуальні риси марки.
21. Необхідність перетворення торгової марки на бренд.
22. Принципи успішного брендингу.
23. Цикл створення бренду
24. Опис початкової ідеї.
25. Дослідження в процесі створення бренду.
26. Розроблення концепції бренду.
27. Розроблення імені та візуалізації бренду.
28. Тестування бренду.
29. Процедура розроблення імені бренду.
30. Ключові фактори, які впливають на формування брендів в Україні.
31. Управління брендом на різних етапах життєвого циклу.
32. Кількісні параметри успіху бренду на ринку.
33. Категорії «капітал бренду» та «актив бренду».
34. Підходи до визначення вартості бренду.
35. Підходи до оцінювання капіталу торгової марки.
36. Якісні методи оцінювання бренду.
37. Охарактеризувати мету формування бренду країни.
38. Сутність поняття політичного бренду
39. Характеристика культурного брендингу
40. Поняття бренду країни та мета його формування

**2.Поточний контроль проводиться за результатами роботи студентів на семінарських заняттях, методом оцінювання контрольних робіт, оцінювання тестів, самостійних робот, індивідуальних завдань, командних проектів, презентацій.**

**Контроль на семінарських заняттях –** оцінювання виступів студентів, відповідей на питання поставлені викладачем, оцінці виконання тестових завдань, оцінок під час самостійних робот, оцінювання внеску окремих студентів у групову роботу при підготовки командного проекту, активність в діловій грі.

**Контрольна робота** – вид поточного контролю знань студентів, який має на меті виявити рівень знань студентів, що отримані за пройденим матеріалом. Дата проведення контрольної роботи доводиться до студентів і призначається по завершенню вивчення змістовного модулю. Питання та тестові завдання готує викладач, що веде практичні заняття, вони узгоджуються з лекційними питаннями і тематикою семінарських занять. Контрольна робота виконується у письмовій формі в присутності викладача, оцінюється за прийнятою шкалою і оцінка може використовувати викладачем для підрахунку кумулятивного балу за підсумками вивчення дисципліни.

**Індивідуальні завдання** – оцінюються викладачем або за результатами доповіді на практичному занятті або окремо за наданим текстом.

Виконання проекту передбачає командну(2-3 студента) або індивідуальну дослідницьку роботу за вибраною темою, підготовку письмового звіту та проведення презентації за допомогою мультимедійного обладнання в присутності викладачів кафедри. Командний проект – це пізнавально-аналітична робота.

Ціль проекту полягає в перевірці успішності засвоєння студентами категоріального апарату соціології сім’ї та уміння використовувати соціологічну уяву для аналізу явищ і процесів, що відбуваються у суспільстві.

Розподіл балів, які отримують студенти

Таблиця 1. – Розподіл балів для оцінювання успішності студента для заліку

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Самостійні роботи (за темами) | Контрольна робота | Індивідуальні завдання (проекти) | залік | Сума |
| 40 (4\*10) | 20 | 20 | 20 | 100 |

Таблиця 2. – Шкала оцінювання знань та умінь: національна та ЕСТS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рейтингова**  **Оцінка, бали** | **Оцінка ЕСТS та її визначення** | **Національна оцінка** | **Критерії оцінювання** | |
| **позитивні** | **негативні** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 90-100 | А | Відмінно | - **Глибоке знання** навчального матеріалу модуля, що містяться в **основних і додаткових літературних джерелах;**  - **вміння аналізувати** явища, які вивчаються, в їхньому взаємозв’язку і розвитку;  - **вміння** проводити **теоретичні розрахунки**;  - **відповіді** на запитання **чіткі**, **лаконічні, логічно послідовні;**  **- вміння вирішувати складні практичні задачі.** | Відповіді на запитання можуть містити **незначні неточності** |
| 82-89 | В | Добре | - **Глибокий рівень знань** в обсязі **обов’язкового матеріалу**, що передбачений модулем;  - вміння давати **аргументовані відповіді** на запитання і проводити **теоретичні розрахунки**;  - вміння вирішувати **складні практичні задачі.** | Відповіді на запитання містять **певні неточності;** |
| 75-81 | С | Добре | - **Міцні знання** матеріалу, що вивчається, та його **практичного застосування;**  **-** вміння давати **аргументовані відповіді** на запитання і проводити **теоретичні розрахунки**;  - вміння вирішувати **практичні задачі.** | **-** невміння використовувати теоретичні знання для вирішення **складних практичних задач.** |
| 64-74 | D  Д | Задовільно | - Знання **основних фундаментальних положень** матеріалу, що вивчається, та їх **практичного застосування**;  - вміння вирішувати прості **практичні задачі**. | Невміння давати **аргументовані відповіді** на запитання;  - невміння **аналізувати** викладений матеріал і **виконувати розрахунки;**  - невміння вирішувати **складні практичні задачі.** |
| 660-63 | Е | Задовільно | - Знання **основних фундаментальних положень** матеріалу модуля,  - вміння вирішувати найпростіші **практичні задачі**. | Незнання **окремих (непринципових) питань** з матеріалу модуля;  - невміння **послідовно і аргументовано** висловлювати думку;  - невміння застосовувати теоретичні положення при розвязанні **практичних задач** |
| 35-59 | FХ  (потрібне додаткове вивчення) | Незадовільно | **Додаткове вивчення** матеріалу модуля може бути виконане **в терміни, що передбачені навчальним планом**. | Незнання **основних фундаментальних положень** навчального матеріалу модуля;  - **істотні помилки** у відповідях на запитання;  - невміння розв’язувати **прості практичні задачі.** |
| 1-34 | F  (потрібне повторне вивчення) | Незадовільно | - | - Повна **відсутність знань** значної частини навчального матеріалу модуля;  - **істотні помилки** у відповідях на запитання;  -незнання основних фундаментальних положень;  - невміння орієнтуватися під час розв’язання **простих практичних задач** |

Основна література:

**Базова література**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Григорчук Т.В. Брендинг: навчальний посібник для дистанційного навчання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://sites.google.com/site/brendingsoccult/home |
| 2 | Олександр Остервальдер, Ів Піньє, Грег Бернарда, Алан Смит. – Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти, 2018. – 348 с. 4. |
| 3 | Персональный брендинг / Ф. Котлер, И. Рейн, М. Хэмлин и др. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2008. – 400 с. |
| 4 | Пономарьова Є.А. Бренд-менеджмент [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://stud.com.ua/154412/marketing/brend-menedzhment |
| 5 | Струтинська І. В. Бренд-менеджмент: теорія і практика. Тернопіль: Прінтофіс, 2015 Електрон. ресурс. Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/7116/6/Navchalno\_metodychnyj\_p idru chnyk.pdf |
| 6 | Чернишева А.М. Брендинг[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/36910/marketing/brending |
| 7 | Штовба О.В. Товарний брендинг в маркетинзі та комунікативному менеджменті: навчальний посібник Вінниця: ВНТУ, 2014. Електрон. ресурс. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/280873566\_Tovarnij\_brending\_v\_mar ketin |

**Допоміжна література**

|  |  |
| --- | --- |
| 8 | Аакер Д. Создание сильных брендов: Пер.с анг. – Изд. 2-е. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2008. |
| 9 | Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд – лидерство: новая концепция брендинга: Пер. с анг. - М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. |
| 10 | Богоявленський О.В. Управління лояльністю споживачів на вітчизняних і закордонних ринках як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції. – Вісник економіки транспорту і промисловості № 36, 2011. – С. 331-336. |
| 11 | Годин А.М. Брендинг: Учебн. пособие для вузов. – М.: Дашков и К, 2006. |
| 12 | Головко Б.Н. Брэндинг: теория и практика: Учебн. пособие для вузов. – М.: МГУП, 2003. |
| 13 | Дослідження сприйняття України. Бренд «Україна» .(позиціонування української держави за кордоном) [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://brandukraine.org/k/. |
| 14 | Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/>laws/show/3689-12 |
| 15 | Капферер Жан-Ноэль. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности Бренда: Пер с анг. – М.: Вершина, 2007. |
| 16 | Карпенко Н. Иллюзии и реалии бренда «Украина» [Электронный ресурс] / Н. Карпенко. – Режим доступа : http://communications.kiev.ua/ru/publikacii/view/13854. |
| 17 | Келлер К.Л. Стратегический бренд – менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом: Пер с анг. – Изд. 2-е. - М.:Издательский дом Вильямс,2005. |
| 18 | Кляйн Н. No logo. Люди против брендов. – М.: ООО ” Добрая книга’’, 2003. |
| 19 | Концепція державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України на 2013–2015 роки [Електронний ресурс] –Режим доступу : http://govuadocs.com.ua/docs/index-19943079.html. |
| 20 | Крайнюченко О. Ф., Габор О. О. Етапи процесу створення та розвитку бренда: формування ДНК бренда. [Електронний ресурс] – Режимдоступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/15238/1/Tesis_2014.KrainGabor.pdf>. |
| 21 | Крилов А. В. Бренд і суспільство – поділ цінностей. Енциклопедія маркетингу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/brand\_differ.htm |
| 22 | Кумбер С. Брендинг: Пер с анг. - М.: Издательский дом Вильямс, 2005. |
| 23 | Курбан О.В. PR у маркетингових комунікаціях: навчальний посібник / О.В.Курбан. – К.: Видавництво «Кондор», 2014. – 246 с. |
| 24 | Курбан О.В. Діагностика та моделювання PR-процесів: монографія / О.В.Курбан. – К.: Конфедерація українських журналістів, 2012. – 160 с. |
| 25 | Курбан О.В.Соціально значущий бренд – необхідний захід корпоративної реклами // Маркетинг в Україні. – 2002. - №4. – с. 23-25 |
| 26 | Линдстром М. Чувство бренда. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брендов. – М.: ЭКСМО, 2006. |
| 27 | Мороз О. В. Теорія сучасного брендингу: монографія / О. В. Мороз, О. В. Пашенко. — Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2003. — 104 с. |
| 28 | Райс Л.,Райс Э. 22 закона создания бренда: Пер. с анг. – М.: АСТ, 2003. |
| 29 | Рожков И.Я.,Кисмережкин В.Г. От брендинга к брендбилдингу. – М.: Гэлла – Принт, 2004. |
| 30 | Стратегія ефективного брендингу. – Донецьк: Вид. ДонГУ, 2009 |
| 31 | Управління брендом як процес [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://persona.pumb.ua/ua/club/digest/detail.php?CODE=upravleniebrendom-kak-p |
| 32 | Чеботар С. І. Маркетинг / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, С. М. Боняр, А. В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. |
| 33 | Що для Вас Україна і хто такі українці? Проведення соціологічних досліджень з метою визначення бачення іміджу України з боку вітчизняних громадян та сприйняття нашої держави іноземцями, що перебувають в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://brandukrainepoll.com/results/> |
| 34 | Эльбрюнн Б. Логотип: Пер. с фр. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003. |

**Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни**

Таблиця 4. – Перелік дисциплін

|  |  |
| --- | --- |
| Вивчення цієї дисципліни безпосередньо спирається на: | На результати вивчення цієї дисципліни безпосередньо спираються: |
| Соціологія маркетингу |  |
| Методологія та методи соціологічних досліджень |  |
|  |  |

**Провідний лектор:** доц. Ляшенко Н.О.  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(посада, звання, ПІБ) (підпис)