

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

**УТВЕРЖДАЮ
Председатель УМС
факультета государственной
культурной политики
А.Ю. Единак**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Б1.О.23 КРАУДФАНДИНГ

Направление подготовки 50.03.01 ИСКУССТВО И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

Профиль подготовки: АРТ-БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная, заочная

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

1. Перечень компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций	Результаты обучения	Наименование оценочных средств
<i>УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</i>	УК-9.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике. УК-9.2 - Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными Финансами (личным бюджетом), контролирует собственные Экономические и финансовые риски.	Знать: основные законы и закономерности функционирования экономики; основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач. Уметь: применять экономические знания при выполнении практических задач; принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности. Владеть: способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач	Доклад ,тема 1. Введение в краудфандинг Конспект, тема 2. Платформы и экосистема краудфандинга
<i>ПК 1 Готов к реализации технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства</i>	ПК 1.1. Демонстрирует знания терминологии, направлений, школ, современных тенденций менеджмента и позиции российской управленческой мысли российской управленческой мысли ПК-1.2. Использует знания технологий менеджмента , умения по применению таковых на практике и владеет данными технологиями в сфере культуры и искусства	Знать: базовые положения технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства. Уметь: ориентироваться в базовых положениях технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства; распознавать и свободно применять технологии менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства. Владеть:	Презентация. Тема 3. Подготовка и запуск кампании Рецензия Тема 4. Маркетинг и продвижение краудфандинговой кампании

	<p>ПК-1.3. Знает маркетинг и особенности ценообразования в сфере культуры и искусства</p> <p>ПК-1.4. Владеет методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций (предприятий) культуры и искусства</p> <p>ПК-1.5. Проводит стратегический анализ макро- и микросреды организации (предприятия), владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций</p>	<p>применением на практике новых знаний и умений, приобретенных с помощью технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства</p>	
<p><i>ПК-4 Способен осуществлять продвижение и реализацию проектов в сфере культуры и арт-бизнеса</i></p>	<p>ПК 4.1. - Осуществляет исследование рынка и продвигает проекты в сфере культуры и арт-бизнеса</p> <p>ПК 4.2.- Организует продажи продукции искусства и культуры.</p>	<p>Знать: базовые категории рынка и рыночных отношений, состояние мировой и российской индустрии культуры и искусства, современные виды рекламы и PR технологий, технологии бренд менеджмента, технологии планирования, организации и бюджетирования рекламной и PR кампании по продвижению проектов в сфере культуры и арт-бизнеса; основы обращения художественных и культурных ценностей, условия товарного обращения произведений искусства</p>	<p>Презентация. Тема 5. Краудфандинг для бизнеса и стартапов.</p> <p>Конспект. Тема 6. Краудфандинг в социальных и культурных проектах</p> <p>Доклад. Тема 7. Анализ и оценка эффективности кампании</p> <p>Презентация. Тема 8. Тренды и будущее краудфандинга</p>

		<p>на аукционе, в галерее, на выставке, в коллекции, в мастерской и др., технологии продаж произведений культуры и искусства.</p> <p>Уметь: осуществлять анализ развития рынка и прогноз цен и рейтингов художников и ценностей искусства и культуры, планировать мероприятия по продвижению проектов в сфере культуры и арт-бизнеса, условия и смету расходов на их проведение, оценивать экономическую и психологическую эффективность рекламных мероприятий; устанавливать и развивать отношения с партнерами, с учреждениями, галереями и представителями бизнеса для расширения возможностей и ресурсов, готовить произведения искусства и культуры и документацию для товарного обращения.</p> <p>Владеть: навыками продвижения проектов в сфере культуры и арт-бизнеса, согласования содержательных и организационных вопросов сделки, умением устанавливать отношения с клиентами и партнерами, технологиями продаж произведений искусства и культуры.</p>	
--	--	--	--

2. Типовые и оригинальные контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине (оценочные средства). Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.

2.3. Задания практико-ориентированного и/или исследовательского уровня

Тест

1. Что такое краудфандинг?
 - а) Сбор средств у большого числа людей через интернет
 - б) Получение кредита в банке
 - в) Продажа акций инвесторам
2. Какой вид краудфандинга НЕ существует?
 - а) Reward-based
 - б) Charity-based
 - в) Government-based
3. Краудфандинг чаще всего используется для:
 - а) Финансирования стартапов и творческих проектов
 - б) Покупки недвижимости
 - в) Оплаты налогов
4. Какая платформа специализируется на equity-краудфандинге?
 - а) Kickstarter
 - б) Indiegogo
 - в) Seedrs
5. На какой платформе чаще собирают деньги на медицинские расходы?
 - а) GoFundMe
 - б) Patreon
 - в) Boomstarter
6. Какую платформу используют в России для творческих проектов?
 - а) Planeta.ru
 - б) Kiva
 - в) Crowdcube
7. В каком типе backers получают товар или услугу?
 - а) Donation-based
 - б) Reward-based
 - в) Debt-based
8. Equity-краудфандинг — это:
 - а) Пожертвования без вознаграждения
 - б) Инвестиции в обмен на долю в компании
 - в) Займы под проценты
9. P2P-кредитование относится к:
 - а) Reward-based
 - б) Debt-based
 - в) Donation-based
10. Что важно для успешного краудфандинга?
 - а) Только яркое видео
 - б) Четкая цель, описание и вознаграждения
 - в) Высокая цель сбора без объяснений
11. Какой срок оптимален для кампании?

- а) 10 дней
 - б) 30-45 дней
 - в) 6 месяцев
12. Что такое "предкампанийная подготовка"?
- а) Запуск без предупреждения
 - б) Сбор подписчиков до старта
 - в) Отказ от маркетинга
13. Какой канал НЕ подходит для продвижения?
- а) Соцсети (Facebook, Instagram)
 - б) Личные письма спонсорам
 - в) Реклама на билбордах
14. Что такое "стратегия stretch goals"?
- а) Снижение цели после старта
 - б) Дополнительные цели после достижения основной
 - в) Отказ от вознаграждений
15. Какой контент важнее всего?
- а) Только текст
 - б) Только видео
 - в) Видео + текст + изображения
16. Нужно ли платить налоги с собранных средств?
- а) Да, если это доход
 - б) Нет, это подарки
 - в) Только за equity-модель
17. Кто несет ответственность за невыполнение обязательств?
- а) Только платформа
 - б) Автор проекта
 - в) Никто
18. Можно ли вернуть деньги backers при провале?
- а) Да, всегда
 - б) Нет, если платформа не гарантирует
 - в) Только по решению суда
19. Какой проект собрал рекордные \$20M+ на Kickstarter?
- а) Pebble Time
 - б) Фильм "Вернуть назад"
 - в) Игра "Star Citizen"
20. Почему провалился краудфандинг Coolest Cooler?
- а) Плохое видео
 - б) Проблемы с логистикой
 - в) Низкая цель сбора
21. Какой российский проект успешно собрал деньги?
- а) Картина "Черный квадрат 2.0"
 - б) Сериал "Мама, я убью тебя" (Planeta.ru)
 - в) Книга "Как разбогатеть за 1 день"
22. Почему люди поддерживают проекты?
- а) Только из-за вознаграждений
 - б) Желание быть частью идеи
 - в) Страх пропустить выгоду
23. Что мотивирует backers чаще?
- а) Дешевые вознаграждения
 - б) Эксклюзивные предложения

- в) Отсутствие выбора
24. Какой фактор НЕ влияет на доверие?
- а) Открытость автора
в) Анонимность
25. Как блокчейн влияет на краудфандинг?
- а) Позволяет токенизировать активы
б) Увеличивает комиссии
в) Замедляет сбор средств
26. Что такое ICO?
- а) Краудфандинг на блокчейне
б) Банковский кредит
в) Государственная субсидия
27. Как AI помогает в краудфандинге?
- а) Автоматизирует маркетинг
б) Заменяет backers
в) Удаляет платформы
28. Что делать, если кампания идет неэффективно?
- а) Увеличить цель
б) Добавить новые вознаграждения
в) Ничего
29. Можно ли продлить срок кампании?
- а) Да, на всех платформах
б) Нет, никогда
в) Зависит от платформы
30. Когда лучше запускать кампанию?
- а) В праздники
б) В начале месяца
в) После теста аудитории

Практические задания

1. Разработка краудфандинговой кампании

Задание:

Придумайте проект (стартап, творческий или социальный) и разработайте для него:

- Название и краткое описание (1-2 предложения).
- Цель сбора (сумма и на что пойдут деньги).
- 3 уровня вознаграждений для backers.

Формат: Презентация или текстовая заявка.

2. Анализ успешной кампании

Задание:

Выберите 1 успешный проект на Kickstarter/Planeta.ru и проанализируйте:

- Почему он собрал больше цели?
- Какие вознаграждения были самыми популярными?
- Как авторы общались с backers?

Формат: Эссе (1-2 страницы) или разбор в таблице.

3. Создание промоматериалов

Задание:

Для вашего проекта из задания 1 сделайте:

- Пост для соцсетей (текст + изображение).
- Сценарий 1-минутного видео (набросок).
- Пример email-рассылки для подписчиков.

Формат: Файлы в PowerPoint или Google Docs.

4. Расчет бюджета

Задание:

Допустим, вы собираете 500 000 руб. на выпуск настольной игры. Распределите:

- Производство (тираж, упаковка).
- Логистика (доставка по РФ).
- Маркетинг (реклама, комиссия платформы).
- Налоги (13% от прибыли).

Формат: Таблица в Excel с комментариями.

5. Питч-дебаты

Задание:

Разделитесь на группы:

- 1 группа защищает краудфандинг как лучший способ финансирования.
- 2 группа критикует его, предлагая альтернативы (кредиты, инвесторы).

Формат: Дискуссия (10-15 минут) с аргументами «за» и «против».

6. Правовой кейс

Задание:

Разберите ситуацию:

*«Проект собрал 2 млн руб., но автор не выполнил обязательства. Backers требуют вернуть деньги. Каковы их права в РФ?»

Формат: Ответ в виде тезисов со ссылками на законы.

7. A/B тестирование заголовка

Задание:

Придумайте 3 варианта заголовка для одного проекта (например, есо-сумки). Проведите опрос в группе: какой вариант привлекательнее и почему?

Формат: Голосование + краткий отчет.

8. Кризис-менеджмент

Задание:

Смоделируйте проблему:

«Через месяц после успешного сбора завод увеличил цены на 30%. Как сообщить backers о задержке?»

Формат: Текст официального объявления + ответы на гневные комментарии.

9. Сравнение платформ

Задание:

Сравните 2 платформы (например, Kickstarter и Planeta.ru) по критериям:

- Комиссия.
- Аудитория.
- Правила возврата средств.

Формат: Таблица или инфографика.

Итоговое экзаменационное задание

Подготовьте полную кампанию (на выбор):

- Реальная (запуск на платформе).
- Учебная (документы + презентация).

Что включить:

- Описание, бюджет, таймлайн.
- Маркетинг-план.
- План действий после сбора.

Формат: Презентация или отчет (5-10 слайдов/страниц).

Критерии оценки:

- Реалистичность идеи.
- Проработка деталей.
- Креативность вознаграждений.
- Учет рисков.

Критерии оценки студенческих краудфандинговых проектов

Проекты оцениваются по 5 ключевым блокам с градацией: «Отлично», «Хорошо», «Удовлетворительно», «Неудовлетворительно».

1. Оформление и презентация проекта

Отлично (5 баллов)

- Четкое и убедительное описание проекта: проблема, решение, уникальность.
- Профессиональное видео/изображения (если требуется).
- Грамотная структура: заголовок, лид-абзац, разделы, призыв к действию.

Хорошо (4 балла)

- Описание есть, но недостаточно яркое или есть логические пробелы.
- Видео/дизайн среднего качества, но передает суть.
- Структура соблюдена, но призыв к действию слабый.

Удовлетворительно (3 балла)

- Описание шаблонное или перегружено деталями.
- Нет видео или очень низкое качество материалов.
- Нет четкой структуры.

2. Экономическая обоснованность

Отлично (5 баллов)

- Детальный бюджет: указаны все статьи расходов (производство, логистика, маркетинг, налоги).
- Реалистичная цель сбора (подтверждена расчетами).
- План использования средств прозрачен для backers.

Хорошо (4 балла)

- Бюджет есть, но без детализации некоторых статей.
- Цель сбора завышена/занижена, но объяснена.
- Нет четкого плана распределения.

Удовлетворительно (3 балла)

- Бюджет составлен формально, без расчетов.
- Цель сбора не обоснована.
- Нет информации, как будут использованы деньги.

3. Вознаграждения (реварды)

Отлично (5 баллов)

- 3-5 уровней вознаграждений с разной ценовой категорией.
- Вознаграждения креативные, соответствуют аудитории.
- Указаны сроки доставки и условия.

Хорошо (4 балла)

- 2-3 уровня вознаграждений, но без уникальности.
- Есть риски с выполнением (например, сроки неясны).

Удовлетворительно (3 балла)

- 1-2 шаблонных вознаграждения (например, «благодарность в соцсетях»).
- Нет информации о сроках или стоимости доставки.

4. Маркетинг и продвижение

Отлично (5 баллов)

- Готовый план продвижения: соцсети, таргет, работа с медиа.
- Анализ целевой аудитории (где и как искать backers).
- Использование инструментов (e-mail-рассылки, партнеры).

Хорошо (4 балла)

- Есть базовый план, но без деталей.
- Аудитория определена обобщенно.
- Нет инструментов, кроме соцсетей.

Удовлетворительно (3 балла)

- План отсутствует или очень абстрактный.
- Аудитория не определена.

5. Управление рисками

Отлично (5 баллов)

- Список рисков (задержки, недобор, проблемы с поставщиками).
- План действий для каждого риска (альтернативные поставщики, коммуникация с backers).

Хорошо (4 балла)

- Риски названы, но без плана минимизации.

Удовлетворительно (3 балла)

- Риски не проработаны.

Дополнительные параметры для «Отлично»

✓ Инновационность идеи.

✓ Социальная значимость (если проект некоммерческий).

✓ Готовый прототип (для товаров) или дорожная карта (для стартапов).