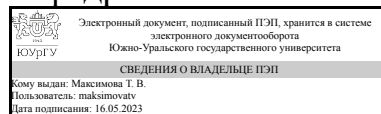


УТВЕРЖДАЮ:  
Заведующий выпускающей  
кафедрой



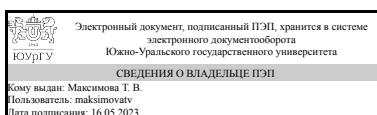
Т. В. Максимова

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П0.07 Организация электронного бизнеса  
для направления 38.03.01 Экономика  
уровень Бакалавриат  
профиль подготовки Международная экономика и торговля  
форма обучения очная  
кафедра-разработчик Менеджмент

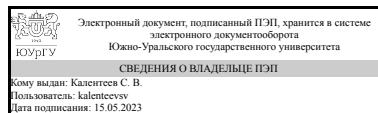
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954

Зав.кафедрой разработчика,  
к.экон.н., доц.



Т. В. Максимова

Разработчик программы,  
к.экон.н., доцент



С. В. Калентеев

## 1. Цели и задачи дисциплины

Цель изучения студентами дисциплины заключается в формировании системы знаний и навыков в области формирования и развития организации электронного бизнеса в современных экономических условиях. Задачи дисциплины: 1.

Сформировать у студентов комплекс знаний об организации электронном бизнеса. 2. Развить навыки эффективного управления развитием сетей бизнеса с помощью современных информационных технологий. 3. Углубить знания об анализе, управлении и развитии электронного бизнеса в современных экономических условиях.

## Краткое содержание дисциплины

Основы создания Интернет сайтов. Контекстная реклама. SMM. Аналитика рекламных кампаний. SEO-продвижение в поисковой выдаче. Основные системы оплаты в электронной коммерции.

## 2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-8 Способен разрабатывать стратегию продвижения бизнеса в цифровой среде	<p>Знает: - понятие, виды, модели электронного бизнеса; - уровни интеграции электронного бизнеса; - современные технологии организации и продвижения бизнеса в цифровой среде; - принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p> <p>Умеет: - разрабатывать модели электронного бизнеса; - составлять систему показателей эффективности продвижения бизнеса в цифровой среде; - обосновывать выбор каналов продвижения бизнеса с точки зрения общей эффективности работы организации на рынке; - анализировать соответствие выбранных каналов продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" общей маркетинговой стратегии организации; - устанавливать показатели количественных и качественных характеристик трафика на веб-сайт</p> <p>Имеет практический опыт: - разработки модели электронного бизнеса; - разработки стратегии продвижения бизнеса в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; - формирования бюджета на продвижение бизнеса в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p>

## 3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин,	Перечень последующих дисциплин,
------------------------------------	---------------------------------

видов работ учебного плана	видов работ
Нет	Производственная практика (преддипломная) (8 семестр)

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Нет

#### 4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 56,5 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах	
		Номер семестра	
		7	
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108	
<i>Аудиторные занятия:</i>	48	48	
Лекции (Л)	16	16	
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	32	32	
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	51,5	51,5	
Подготовка к экзамену	20	20	
Выполнение практических заданий	21,5	21,5	
Написание реферата	10	10	
Консультации и промежуточная аттестация	8,5	8,5	
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	экзамен	

#### 5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Сущность и основы электронного бизнеса в современных условиях	16	4	12	0
2	Электронная коммерция и электронный маркетинг в современных экономических условиях	24	10	14	0
3	Инновационные инструменты развития электронного бизнеса	8	2	6	0

##### 5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	1 Основы электронного бизнеса на современном этапе развития 2	2

2	1	Основные направления и перспективы развития электронного бизнеса	2
3-4	2	Корпоративный Интернет-сайт как площадка маркетинговой коммуникации	4
5	2	Поисковые системы. SEO-оптимизация	2
6-7	2	Основные рекламные системы в Интернете. SMM-маркетинг	4
8	3	Инновации электронного бизнеса	2

## 5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1-2	1	Основы организации электронного бизнеса в сфере розничной торговли	4
3-4	1	Современный уровень развития электронной коммерции в России и за рубежом	4
5-6	1	Основные достоинства и недостатки электронной коммерции и традиционной розничной торговли	4
7	2	Основные инструменты SEO-оптимизации и их применение для продвижения Интернет-сайта	2
8	2	Основные виды корпоративных Интернет-сайтов	2
9-10	2	Google Adwords и "Яндекс Директ" как основные участники рынка электронной коммерции в России	4
11	2	Предмет и сущность поисковых систем в Интернете	2
12	2	SMM-маркетинг в социальных сетях Instagram, Facebook, Одноклассник	2
13	2	Основные электронные каталоги и правила регистрации в них	2
14	3	Основные пути развития электронного бизнеса	2
15	3	Ретаргетинг как средство привлечения клиентов	2
16	3	Лидогенерация в электронной коммерции	2

## 5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

## 5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Подготовка к экзамену	Основы электронной коммерции [Текст] : учеб. для вузов по специальности "Прикладная информатика" и др. специальностям / А. В. Юрасов М. : Горячая линия - Телеком , 2008, 480 с. : ил Хартман, А. Стратегии успеха в Интернет-экономике А. Хартман, Д. Сифонис. - М.: Лори, 2001. - 274 с. Киселев, Ю. Н. Электронная коммерция Практ. рук. Ю. Н. Киселев. - СПб.: ДиаСофт, 2001. - 214 с. ил.	7	20
Выполнение практических заданий	Основы электронной коммерции [Текст] : учеб. для вузов по специальности "Прикладная информатика" и др.	7	21,5

	специальностям / А. В. Юрасов М. : Горячая линия - Телеком , 2008, 480 с. : ил		
Написание реферата	Макаренкова, Е. В. Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг : учебное пособие / Е. В. Макаренкова. — Москва : ЕАОИ, 2010. — 96 с. — ISBN 978-5-374-00375-8. — Текст : электронный Рындина, С. В. Электронный бизнес: создание, развитие и продвижение цифровых продуктов : учебное пособие / С. В. Рындина. — Пенза : ПГУ, 2019. — 88 с. — ISBN 978-5-907185-85-2. — Текст : электронный	7	10

## 6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

### 6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	7	Текущий контроль	КРМ-1. Контекстная реклама	1	4	4 балла - Задание выполнено полностью. 3 балла - Задание выполнено полностью, допущены несущественные ошибки. 2 балла - Задание выполнено полностью, допущены существенные ошибки. 1 балл - Задание выполнено частично, допущены ошибки 0 баллов - Задание не выполнено	экзамен
2	7	Текущий контроль	КРМ-2. Маркетинг в социальных сетях	1	4	4 балла - Задание выполнено полностью. 3 балла - Задание выполнено полностью, допущены несущественные ошибки. 2 балла - Задание выполнено полностью, допущены существенные ошибки. 1 балл - Задание выполнено частично, допущены ошибки 0 баллов - Задание не выполнено	экзамен
3	7	Текущий контроль	КРМ-3. Показатели эффективности рекламной кампании	1	3	3 балла - решены 3 задачи 2 балла - решены 2 задачи 1 балл - решена 1 задача 0 баллов - Задание не выполнено	экзамен

4	7	Текущий контроль	КРМ-4. Тест	1	15	В тесте 15 вопросов. Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0 баллов. Максимальное количество баллов - 15.	экзамен
5	7	Текущий контроль	КРМ-5. Написание реферата	1	4	4 балла - Задание выполнено полностью. 3 балла - Задание выполнено полностью, допущены несущественные ошибки. 2 балла - Задание выполнено полностью, допущены существенные ошибки. 1 балл - Задание выполнено частично, допущены ошибки 0 баллов - Задание не выполнено	экзамен
6	7	Текущий контроль	Контрольное мероприятие (итоговая контрольная)	1	12	Итоговая контрольная содержит 20 вопросов, затрагивающих все разделы курса и позволяющих оценить сформированность компетенций. На ответы отводится 60 мин. Контрольно-рейтинговое мероприятие проводится в форме письменного развернутого ответа на 2 вопроса из 20. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Ответ на каждый из вопросов оценивается максимум в 6 баллов. 6 баллов - Вопрос раскрыт полностью 5 баллов - Вопрос раскрыт полностью, возможны небольшие неточности. 4 балла - Вопрос раскрыт, возможны небольшие фактологические ошибки. 3 балла - Вопрос раскрыт на не более чем на 50%, присутствуют существенные фактологические ошибки 2 балла - Вопрос раскрыт менее чем на 50%, допущены существенные ошибки. 1 балл - Вопрос раскрыт менее чем на 25%, допущены существенные ошибки. 0 баллов - Вопрос не раскрыт	экзамен
7	7	Промежуточная аттестация	Собеседование по вопросам дисциплины	-	5	В процессе собеседования осуществляется контроль освоения компетенций студентом. Собеседование проводится с целью проверки уровня знаний, умений, приобретенного опыта, понимания студентом основных методов и законов	экзамен

					<p>изучаемой дисциплины, возможности дополнительно повысить свой рейтинг.</p> <p>Критерии оценивания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- даны полные, развернутые ответы на заданные вопросы, студент ориентируется в основных категориях курса - 5 баллов;</li> <li>- даны ответы на заданные вопросы, студент ориентируется в основных категориях курса с некоторыми затруднениями - 4 балла;</li> <li>- даны частичные ответы на заданные вопросы, студент имеет затруднения в описании основных категорий курса - 3 балла;</li> <li>- даны поверхностные ответы на заданные вопросы, студент не ориентируется в основных категориях курса - 2 балла;</li> <li>- студент не ответил на большую часть заданных вопросов, имеет существенные затруднения в категориях курса - 1 балл;</li> <li>- студент не ориентируется в основных категориях курса - 0 баллов.</li> </ul> <p>Максимальное количество баллов – 5 за задание</p>	
--	--	--	--	--	--	--

## 6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
экзамен	<p>На экзамене происходит оценивание знаний, умений и приобретенного опыта обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля. При недостаточной и/или не устраивающей студента величине рейтинга ему может быть предложено пройти собеседование с преподавателем по основным разделам дисциплины. В результате складывается совокупный рейтинг студента, который дифференцируется в оценку и проставляется в ведомость, зачетную книжку студента. Отлично: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 85...100 % Хорошо: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 75...84 % Удовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 60...74 % Неудовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 0...59 %. Оценка по дисциплине вносится в «Приложение к диплому».</p>	<p>В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения</p>

## 6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ						
		1	2	3	4	5	6	7
ПК-8	Знает: - понятие, виды, модели электронного бизнеса; - уровни интеграции электронного бизнеса; - современные технологии			+	+	+	+	+

	организации и продвижения бизнеса в цифровой среде; - принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"							
ПК-8	Умеет: - разрабатывать модели электронного бизнеса; - составлять систему показателей эффективности продвижения бизнеса в цифровой среде; - обосновывать выбор каналов продвижения бизнеса с точки зрения общей эффективности работы организации на рынке; - анализировать соответствие выбранных каналов продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" общей маркетинговой стратегии организации; - устанавливать показатели количественных и качественных характеристик трафика на веб-сайт	+					+++	
ПК-8	Имеет практический опыт: - разработки модели электронного бизнеса; - разработки стратегии продвижения бизнеса в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; - формирования бюджета на продвижение бизнеса в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"		+					++

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### Печатная учебно-методическая документация

#### а) основная литература:

1. Сотникова, О. П. Интернет-издание от А до Я. Руководство для веб-редактора [Текст] учеб. пособие для вузов по специальности "Журналистика" О. П. Сотникова. - М.: Аспект-Пресс, 2014. - 157, [1] с. ил.

#### б) дополнительная литература:

1. Амблер, Т. Практический маркетинг [Текст] Т. Амблер ; пер. с англ.: И. Петрова, В. Васильева ; под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского. - СПб. и др.: Питер, 1999. - 393, [2] с. ил.

#### в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

Не предусмотрены

#### г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Организация электронного бизнеса. Методические указания / составитель Калентеев С.В. Челябинск, 2022. - 18 с.

#### из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Организация электронного бизнеса. Методические указания / составитель Калентеев С.В. Челябинск, 2022. - 18 с.

### Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Основная литература	Электронно-библиотечная	Макаренкова, Е. В. Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг : учебное пособие /



		система издательства Лань	Е. В. Макаренко. — Москва : ЕАОИ, 2010. — 96 с. — ISBN 978-5-374-00375-8. — Текст : электронный <a href="https://e.lanbook.com/book/126608">https://e.lanbook.com/book/126608</a>
2	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Рындина, С. В. Электронный бизнес: создание, развитие и продвижение цифровых продуктов : учебное пособие / С. В. Рындина. — Пенза : ПГУ, 2019. — 88 с. — ISBN 978-5-907185-85-2. — Текст : электронный <a href="https://e.lanbook.com/book/162239">https://e.lanbook.com/book/162239</a>

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)
3. ФГАОУ ВО "ЮУрГУ (НИУ)"-Портал "Электронный ЮУрГУ" (<https://edu.susu.ru>)(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Нет

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Лекции	452 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение
Экзамен	452 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение
Практические занятия и семинары	452 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение
Самостоятельная работа студента	561 (2)	Компьютер, программное обеспечение