

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
протокол от 16.06.2021 г. № 8

**Рабочая программа дисциплины (модуля)
ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

Уровень высшего образования
бакалавриат

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность образовательной программы
Менеджмент организации

Квалификация
бакалавр

Форма обучения
очная, очно-заочная

Нижний Новгород
2021

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.14 «Интернет-технологии ведения бизнеса» относится к части ООП направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, формируемой участниками образовательных отношений.

№ варианта	Место дисциплины в учебном плане образовательной программы	Стандартный текст для автоматического заполнения в конструкторе РПД
2	Блок 1. Дисциплины (модули) Часть, формируемая участниками образовательных отношений	Дисциплина Б1.В.14 «Интернет-технологии ведения бизнеса» относится к части ООП направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, формируемой участниками образовательных отношений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине**	
УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (Категория компетенции УК-2 «Разработка и реализация проектов»)	УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение.	<i>Знать:</i> Цели применения различных ИТ-технологий ведения бизнеса и задачи, решение которых обеспечивало бы достижение поставленных целей. <i>Уметь:</i> По поставленным целям ведения бизнеса формулировать совокупность взаимосвязанных задач цифровизации, решение которых обеспечивало бы достижение указанных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений. <i>Владеть:</i> Способами формулирования в рамках поставленной цели ведения бизнеса совокупности взаимосвязанных задач цифровизации, обеспечивающих достижение указанной цели	Собеседование, Задача (практическое задание), творческое задание, групповой проект,
	УК-2.2. Определяет задачи проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.	<i>Знать:</i> Современные инструментальные средства и способы цифровизации деятельности компании, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений. <i>Уметь:</i> Применять современные инструментальные средства и способы цифровизации деятельности компании, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений. <i>Владеть:</i> Навыками использования современных инструментальных средств и спосо-	Собеседование, Задача (практическое задание), творческое задание, кейс, групповой проект,

		бов цифровизации деятельности компании, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.	
	УК-2.3. Определяет ожидаемые результаты решения поставленных задач.	<p><i>Знать:</i> Ожидаемые результаты решения поставленных задач цифровизации сферы ведения бизнеса.</p> <p><i>Уметь:</i> Определять ожидаемые результаты решения поставленных задач цифровизации в сфере ведения бизнеса.</p> <p><i>Владеть:</i> Навыками определения ожидаемых результатов решения поставленных задач цифровизации в сфере ведения бизнеса.</p>	Собеседование, Задача (практическое задание), творческое задание, групповой проект,
	УК-2.4. Публично представляет результаты решения конкретных задач проекта.	<p><i>Знать:</i> Инструментальные средства публичного представления результатов решения конкретных задач проекта.</p> <p><i>Уметь:</i> Использовать инструментальные средства публичного представления результатов решения конкретных задач проекта.</p> <p><i>Владеть:</i> Навыками использования инструментальных средства публичного представления результатов решения конкретных задач проекта.</p>	Доклад-презентация,

3. Структура и содержание дисциплины

3.1. Трудоёмкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоёмкость	2 ЗЕТ	2 ЗЕТ	
Часов по учебному плану	72	72	
в том числе			
аудиторные занятия (контактная работа):	29	17	
- занятия лекционного типа	14	8	
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	14	8	
самостоятельная работа	43	55	
КСР	1	1	
Промежуточная аттестация – зачёт	-	-	

3.2. Содержание дисциплины.

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины, форма промежуточной аттестации по дисциплине	Всего (часы)			В том числе													
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы									Самостоятельная работа обучающегося, часы				
				из них													
	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа	Всего	Очная	Очно-заоч.	Заочная	Очная	Очно-заоч.	Заочная	Очная	Очно-заоч.	Заочная	Очная	Очно-заоч.	Заочная	
Очная																	Очно-заоч.
Тема 1 «Введение в интернет-технологии ведения бизнеса»	11	11		2	1		2	1				4	2		7	9	
Тема 2 «Электронные подписи, документационное обеспечение продаж/ покупок»	11	11		2	1		2	1				4	2		7	9	
Тема 3 «Цифровизация сельского хозяйства на основе глобальной навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС»	11	11		2	1		2	1				4	2		7	9	
Тема 4 «Электронные платежные системы»	11	13		2	2		2	2				4	4		7	9	
Тема 5. «Интернет-технологии, применяемые в корпоративных информационных системах. Совершенствование бизнес-процессов»	16	11		4	2		4	2				8	4		8	9	
Тема 6. «Современные бизнес-модели в сфере интернет-услуг»	11	12		2	1		2	1				4	2		7	10	
Текущий контроль	1	1															
Промежуточная аттестация - зачет	72	72		14	8		14	8				28	16		43	55	

Практические занятия (семинарские занятия /лабораторные работы) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает: выполнение проектов, решение прикладных задач по профилю профессиональной деятельности и направленности образовательной программы.

На проведение практических занятий (семинарских занятий /лабораторных работ) в форме практической подготовки отводится 14 часов (для ОФО).

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП:

Предпринимательство, Разработка и реализация проектов;

- компетенций:

УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

При изучении дисциплины студентами достаточно широко используются активные методы обучения. Выполняются кейсы, производится разбор практических ситуаций. Создаются студенческие команды, которые разрабатывают проекты по интернет-технологиям ведения бизнеса на примерах конкретных компаний с использованием современных инструментальных средств.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в рамках занятий семинарского типа, групповых или индивидуальных консультаций.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы.

Цель самостоятельной работы - формирование умений и навыков к самообразованию и профессиональному совершенствованию, необходимых современному компетентному специалисту

Основные виды самостоятельной работы студентов:

- 1) работа с лекционными материалами электронного курса «Интернет-технологии ведения бизнеса»;
- 2) Изучение понятийного аппарата дисциплины
- 3) работа с основной и дополнительной литературой, изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет;
- 4) выполнение практических и творческих заданий, кейсов; разработка коллективных проектов; подготовка докладов-презентаций;
- 5) самостоятельное изучение отдельных разделов;
- 6) подготовка докладов-презентаций;
- 7) подготовка к зачету.

В рамках дисциплины «Интернет-технологии ведения бизнеса» используются следующие виды самостоятельной работы:

Изучение понятийного аппарата дисциплины

Система индивидуальной самостоятельной работы предусматривает усвоение понятийного аппарата, т.к. овладение и грамотное применение профессиональной терминологии способствует лучшему пониманию и усвоению дисциплины. Для изучения рекомендуется в первую очередь использовать литературный источник [1], а также другие материалы, указанные в списке литературы.

Работа над основной и дополнительной литературой

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебного пособия [1], затем переходить к нормативно-правовым актам, научным монографиям и материалам периодических изданий. Конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, требующая от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет

Ресурсы интернета являются одним из важных источников:

- быстрого поиска требуемой информации;
- освоения интернет-сервисов и других приложений.

Самостоятельное изучение отдельных тем по учебно-тематическому плану

Перед изучением рассматриваемых тем студентам выдают требования – планируемые результаты обучения по дисциплине. Данные требования являются важными ориентирами самостоятельной работы. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу,

стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков профессиональной деятельности.

Подготовка к практическим занятиям

При подготовке к практическому занятию студент должен быть готов последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

Интернет-технологии ведения бизнеса стремительно развиваются. Поэтому непосредственно при подготовке к проведению занятий разрабатываются и выдаются студентам новые задания.

Наиболее сложным является индивидуальное задание (студентов распределяем по проектным командам) *по анализу и развитию интернет-технологий ведения бизнеса на конкретных компаниях*. При выполнении проекта проводятся индивидуальные консультации, на которых оцениваются полученные результаты и определяются очередные шаги (планы) самостоятельной работы. Предусмотрена подготовка и проведение публичной презентации.

Ежегодно непосредственно при подготовке к проведению занятий разрабатываются и выдаются студентам новые задания.

Самостоятельная работа студента при подготовке доклада-презентации.

Тема доклада определяется в зависимости от научных и практических интересов студента. В процессе подготовки проводятся индивидуальные консультации.

Самостоятельная работа студента при подготовке к зачету

Контроль выступает формой обратной связи и предусматривает оценку успеваемости студентов и разработку мер по дальнейшему повышению качества подготовки современных менеджеров.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс (Моделирование бизнес-процессов, <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4404>), созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/>.

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений . Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи . Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения, . Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
зачтено	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Контрольные вопросы


Вопрос	Код формируемой компетенции
1) Поисковая выдача сервисов Яндекс и Google, два источника трафиков на бизнес-сайты. Показатели веб-аналитики поисковой контекстной рекламы.	УК-2
2) Исследование бизнес-процессов вида 1, осуществляемых реальными и потенциальными покупателями на основе поисковых запросов.	УК-2
3) Исследование бизнес-процессов вида 2 (интернет-продвижения и сбыта), осуществляемых продавцами и их партнёрами. Сайт компании «Антирадар-НН», как инструмент совершенствования бизнес-процессов покупателей.	УК-2
4) Создание бизнес-сайтов.	УК-2
5) Внутренние и внешние инструменты веб-аналитики.	УК-2

6) Показатели веб-аналитики процессов покупки, продвижения, сбыта, вычисляемые на основе сервисов Яндекс.Метрика и Google Analytics. Ассоциированные конверсии.	УК-2
7) Веб-аналитика: установление целей, вычисление конверсий достижения целей посетителями бизнес-сайтов и конверсий визита в целевые визиты.	УК-2
8) Веб-аналитика: многоуровневые воронки продвижения и продаж, их анализ и модернизация бизнес-сайтов.	УК-2
9) Яндекс.Метрика: стандартные отчеты вида «Источники, сводка»	УК-2
10) Яндекс.Метрика: стандартные отчеты вида «Поисковые системы», «Рекламные системы»	УК-2
11) Многоуровневые воронки продаж и построение пользовательских отчетов веб-аналитики	УК-2
12) Понятие и виды таргетинга, классификация видов интернет-рекламы	УК-2
13) Виды контекстной рекламы, связанные с ее размещением. Реклама в Яндекс.Директ	УК-2
14) Создание рекламных компаний в Яндекс.Бизнес и анализ результатов выполнения	УК-2
14) РСЯ в Яндекс.Директе с позиций партнеров	УК-2
15) Цели рекламных кампаний и показатели их эффективности. Управление рекламной кампанией на основе вычисления ключевых показателей эффективности рекламных объявлений (задание с резервированием авиабилетов)	УК-2
16) Воронки продвижения и продаж для трафиков различных видов	УК-2
17) Документационное обеспечение розничной купли-продажи в компании	УК-2
18) Документационное обеспечение купли-продажи в компании на основании договоров поставки. Первичные документы.	УК-2
19) Семантическое ядро сайта, поисковой контекстной рекламы, отдельного РО. Поисковая оптимизация сайта	УК-2
20) Сервис Яндекс.Вордстат, история запросов и сезонные колебания	УК-2
21) Операторы сервиса Яндекс.Вордстат	УК-2
22) Использование Яндекс.Вордстат для создания семантического ядра сайта/страницы	УК-2
23) Виды электронных подписей. Порядок их получения и использования	УК-2
24) Операторы фискальных данных и электронного документооборота (B2B и B2G)	УК-2
25) Передача налоговой отчетности в ИФНС с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи	УК-2
26) Глобальная навигационная спутниковая система ГЛОНАСС. Геоинформационные системы	УК-2
27) Зоны продуктивности земельного участка и методы их определения.	УК-2
28) Точное земледелие и системы параллельного вождения	УК-2
29) Цифровизация агрохолдинга в сфере растениеводства	УК-2
30) Современные бизнес-модели компаний сферы интернет-услуг.	УК-2
31) Защита отдельных проектных решений отчета по практическому обучению.	УК-2

5.2.3. Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции

Практическое задание 1

Дайте описание структуры и назовите быстрые ссылки сниппета:


Большой Московский Государственный цирк на проспекте...
 Царевна-Несмеяна Расписание План зала и цены Правила Кассы
greatcircus.ru ▼
 Большой Московский **цирк** на проспекте Вернадского - актуальная площадка культурной жизни **Москвы**.
 9 Москва, Вернадского просп., 7 - м. Университет - +7 (495) 930-03-00

Практическое задание 2

Оцените количество ключевых слов в семантическом ядре группы, в которую входит рекламное объявление с 4-мя быстрыми ссылками?

Практическое задание 3

Задание 1.в. Проведите следующий эксперимент. Последовательно введите ключи-маски:

“велосипед”, “велосипеды”, “велосипеда”. В ответе приложите три полученных отчета Wordstat и ваш комментарий.

Дайте ответы на вопросы:

- 1) Являются ли ключи-маски эквивалентными?
- 2) Почему у каждого студента будут уникальными данные в выведенных отчетах? (Поэтому можно быстро выявить отчеты, позаимствованные у других студентов).

Практическое задание 4

А) Изложите ваши предложения по проекту минус-слов для представленного ниже проекта семантического ядра программы Дополнительного Профессионального Образования (ДПО) ННГУ «Налоговое консультирование» (учёт, налоги, право):

Налоговые курсы;

Обучение налогам;

Консультации +по налогам;

ДПО по налогам;

Услуги налогового консультирования;

Курсы налогового и юридического консультирования;

Б) Если по какой-то причине фразы с минус-словами не будут удалены из семантического ядра, то к увеличению/уменьшению значений каких показателей стандартных отчетов Яндекс.Метрики это приведет?

Творческое задание 5

В целях проектирования семантического ядра сайта выберите сайт по интересующей тематике (возможно созданный либо используемый при выполнении заданий практики). Выполните следующее:

А)) Выберите базовые ключи-маски для подбора слов (используя операторы, включая «минус»).

Б)) Получите отчеты Wordstat по базовым ключам-маскам (приложите к ответу).

В)) Измените, если это возможно, проект базовых ключей-масок, чтобы их число было минимальным.

Творческое задание 6

К каким видам рекламы по классификациям 1-5 следует отнести каждое (из двух) рекламных объявлений на странице сайта РСЯ на рис. 2.1?

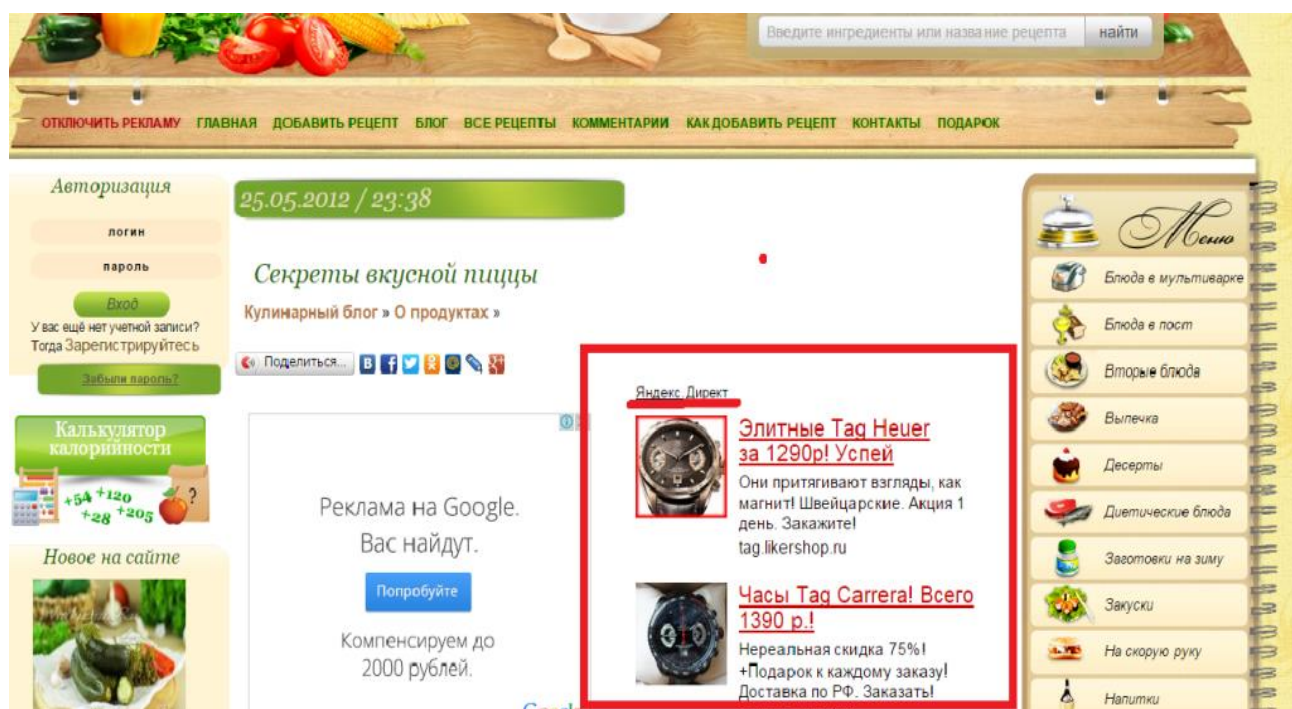


Рис. 2.1. Фрагмент страницы сайта РСЯ?

Кейс-задача 1

Пусть покупатель 1 (посетитель 1 сайта) выполнил процесс П₁₋₁₁(Рекл) с источником трафика – поисковая контекстная реклама, состоящий из следующих 11 шагов:

- 1) Выбрал поисковую систему Яндекс и вошел в неё;
- 2) Набрал фразу «Купить видеорегистратор в нижнем новгороде» в поисковой строке и кликнул на «Поиск»;
- 3) На 1-й странице поисковой выдачи просмотрел рекламные объявления и сниппеты и кликнул на заголовок рекламного объявления поисковой контекстной рекламы компании «Антирадар-НН», которое на рис. 1.3 размещено третьим.

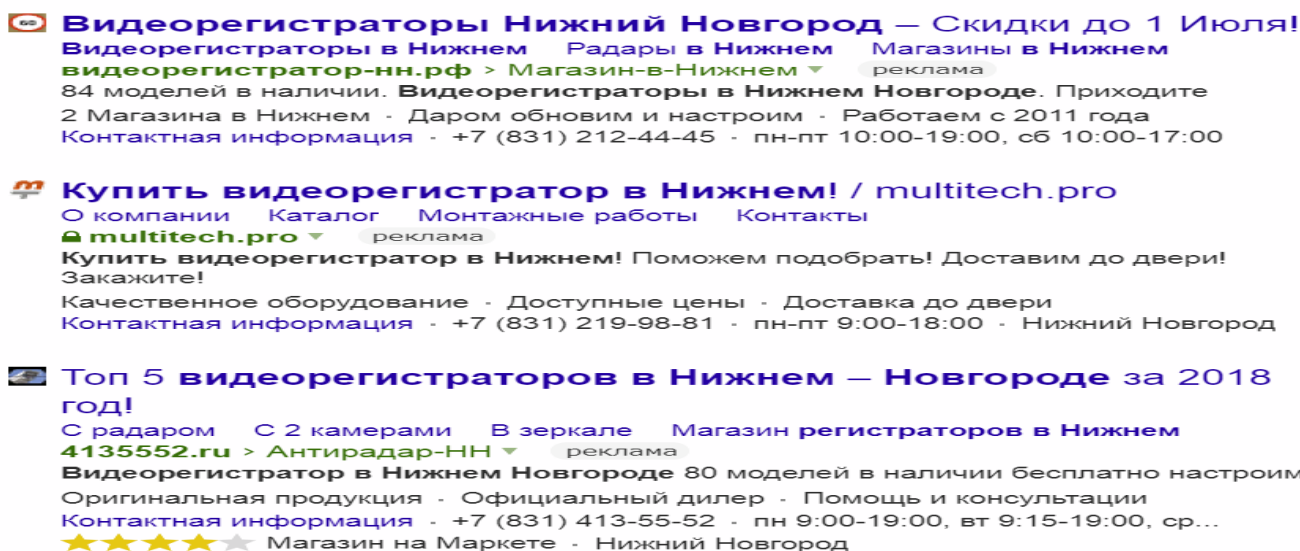


Рис. 1.3 Фрагмент рекламных объявлений из зоны спецразмещения.

4) Просмотрел посадочную страницу – top-страницу трех-уровневого иерархического Каталога автомобильных видеорегистраторов, фрагмент которой представлен на рис. 1.4, и кликнул на вкладку «В зеркале» (настоящий шаг 4 был бы опущен, если бы на предшествующем шаге 3 клик был произведен на быструю ссылку «В зеркале»);

5) Просмотрел прайс-лист видеорегистраторов, устанавливаемых на зеркалах заднего вида, и последовательно кликнул и просмотрел две карточки товара (совершил два целевых действия, т.к. при настройке Яндекс.Метрики и Google-аналитики [4, 5] просмотр карточки был определен как целевое действие);

6) Позвонил по указанному на сайте номеру телефона менеджеру по продажам, который ответил на вопросы о характеристиках видеорегистраторов, о сроках их доставки и последующем послепродажном обслуживании, включая «пожизненное» бесплатное обновление программного обеспечения и баз данных gps-камер;

7) Кликнул на красную кнопку «Купить», и поместил в корзину информацию о покупаемом видеорегистраторе и бесплатной доставке;

8) Кликнул на кнопку «Вперед», ввел контактные данные, включая адрес доставки, и тем самым оформил заказ на покупку с бесплатной доставкой;

9) Прочитал письмо, отправленное продавцом по электронной почте, о сделанном заказе;

10) Оплатил покупку по карточке;

11) Через сутки, подписав соответствующую товарную накладную, принял видеорегистратор, прошедший бесплатное предпродажное обслуживание: а) комплексную проверку, исключающую приобретение бракованного устройства; б) настройку, позволяющую оптимизировать количество ложных срабатываний и фиксацию нарушений; в) обновление программного обеспечения и баз данных для gps-камеры (этот вид обслуживания производится магазином бесплатно в течение всего периода эксплуатации устройства).

Требуется дать ответы на следующие вопросы:

1. Какие, на ваш взгляд, факторы повлияли на поведение покупателя 1? (Ведь именно эти факторы должен в первую очередь принимать во внимание Продавец при создании интернет-технологий и их последующем использовании).

2. Какие процессы были выполнены и запущены Продавцом, чтобы обеспечить покупателю 1 возможность выполнения процесса П₁₋₁₁(Рекл)?

Кейс-задача 2

Кейс-задача 2 Наберите в поисковой строке Яндекса или произнесите фразу «Купить CRM-систему» (на мобильнике или компьютере).

1. Дайте характеристику и проведите экспресс анализ первой страницы поисковой выдачи:

1.1. На каких местах и в каком количестве размещаются:
рекламные объявления контекстной рекламы
сниппеты (результаты естественной выдачи)

1.2. Что вам понравилось (не понравилось) в рекламных объявлениях и в сниппетах?

2. Выбор CRM-системы для заданной компании.

2.1. Выберите компанию, для которой нужно приобрести и внедрить CRM-систему. Согласуйте выбор с преподавателем.

2.2. Сделайте не менее трех кликов на рекламные объявления и столько же кликов на сниппеты первой страницы поисковой выдачи.

2.3. Проведите экспресс-анализ посадочных страниц сайтов, на которые вы совершите переходы

2.4. Проведите обоснование выбора CRM-системы. Самостоятельно определите критерии выбора (этот пункт для студентов, которые работают с CRM-системы)

2.5. Подготовьте в электронном виде отчет в срок до

5.2.5. Типовые коллективные проекты

Проект 1 «Разработка проектных решений на основе интернет-сервиса «Создай свой бизнес».

Содержание

1. Описание бизнес-идеи (Start-Up) для регистрации и открытия ЮЛ или ИП).
2. Обоснование выбора ОПФ ЮЛ. Выбор системы налогообложения.
3. Ознакомление с ОКВЭД. Выбор видов деятельности создаваемой компании
4. Изучение и заполнение формы Р11001.
5. Ознакомление с сервисом «Создай свой бизнес» на сайте ФНС (NALOG.RU).
6. Установка программы подготовки документов для государственной регистрации.
7. Ввод данных и подготовка документов на государственную регистрацию ЮЛ.

Коллективный проект 2 «Создание сайта»

Создайте при помощи выбранного вами конструктора бизнес-сайт, содержащий не менее 4 страниц. Приведите обоснование выбора конструктора.

Коллективный проект 3 «Создание проекта рекламной кампании»

Создайте рекламную кампанию в среде Яндекс.Бизнес.

Коллективный проект 4 «Исследование показателей веб-аналитики для проведённой рекламной кампании»

Проведите исследование показателей веб-аналитики для проведённой в среде Яндекс.Бизнес рекламной кампании. При исследовании нужно сравнить полученные значения показателей с показателями лучшей практики. Исходные данные для исследования задаются преподавателем либо их подбирают студенты из интернет-источников.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник / Л.В. Лapidус. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad4a78dae3f27.69090312. - ISBN 978-5-16-106302-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1055872>
2. Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса [Электронный ресурс ЭБС «Знаниум»]: Учеб. / Ю.Д. Романова и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 279 с.: 60x90 1/16 + (Доп. мат. znanium.com). - (Учеб. для прогр. MBA). (п) ISBN 978-5-16-006873-2. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=411654>(дата обращения 10.05.2016).
3. Бугаев, Л. Мобильный маркетинг: Как зарядить свой бизнес в мобильном мире [Электронный ресурс ЭБС «Знаниум»] / Леонид Бугаев. - М.: Альпина Паблишер, 2021. - 214 с. ISBN 978-5-9614-2222-1.
4. Рэбхэн, Бенджи. От кликов к продажам: Как повысить продажи через оптимизацию конверсии / Бенджи Рэбхэн; пер. с англ. Юлии Дворецкой. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020. — 304 с.
5. Остервальдер Александр, Ив Пинье. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора/ Пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина паблишер, 2018, — 288с. [электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

<http://fictionbook.ru/static/trials/06/14/79/06147994.a4.pdf>

б) дополнительная литература:

6. Дмитрий Демин. Е-mail маркетинг. Как привлечь и удержать клиентов. Издательство «Питер», 2020 – 208 с. <http://www.rulit.me/books/e-mail-marketing-kak-privlech-i-uderzhat-klientov-read-423685-4.html>

7. Джеффри М. Маркетинг, основанный на данных. 15 показателей, которые должен знать каждый. Марк Джеффри – 2-е изд. – М: Манн, Иванов, Фербер, 2020.–384 с. [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://fictionbook.ru/static/trials/05/02/05/05020502.a4.pdf>

8. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О национальной платежной системе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015)

9. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ (ред. от 28.06.2014) "Об электронной подписи" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/

10. Яковлев А., Довжиков А.. Контекстная реклама. Основы. Секреты. Трюки. Издательство «БХВ-Петербург», 2018 год.

11. Денис Каплунов. Контент, маркетинг и рок-н-ролл. Книга-муза для покорения клиентов в интернете. Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2020 год.

12. Иван Севостьянов. Поисковая оптимизация. Практическое руководство по продвижению сайта в *Интернете*. Издательство «Питер», 2021 год.

13. Учебник по ведению бизнеса в Интернет <http://el-business.ucoz.ru/literatura/vedeniebiznesa.pdf>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

14. Интернет-сервис «Создай свой бизнес». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.nalog.ru/create_business/.

15. Интернет-сервис автоматизации и оптимизации бизнес-процессов компании «Битрикс24». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.bitrix24.ru/>.

16. Интернет-сервис «Mail.Ru для бизнеса». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://biz.mail.ru/>.

17. Интернет-сервис «Яндекс.Деньги». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://money.yandex.ru/>

18. Создать сайт бесплатно. Конструктор сайтов Tilda Publishing

19. Интернет-сервис «Яндекс.Директ». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://direct.yandex.ru/>.

20. Интернет-сервис «Яндекс.Метрика». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://metrika.yandex.ru/>.

21. Я.Бизнес — сервис для предпринимателей. Автоматическая реклама и полезные инструменты от Яндекс.Бизнес (yandex.ru)

22. Что такое зоны продуктивности на поле и как их определить (onesoil.ai)

23. Системы параллельного вождения - АвтоГРАФ (glonassgps.com)

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими сред-

ствами обучения: экран либо, проектор, компьютер.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению 38.03.02 «МЕНЕДЖМЕНТ», профиль «Менеджмент организации».

Авторы:

к.э.н., доцент Н.А.Шерегов

преподаватель А.А. Полушин

Заведующий кафедрой информационных технологий и инструментальных методов в экономике, д.э.н., профессор Трифонов Ю.В.

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства

от «15» марта 2021 года, протокол № 3.

