

**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 президиума
Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 14 декабря 2021 г. №4)

Рабочая программа дисциплины

«МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОНЛАЙН ТОРГОВЛИ»

**Уровень высшего образования
Бакалавриат**

**Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»**

**Направленность образовательной программы
«Управление торговой и логистической деятельностью»**

**Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр**

**Форма обучения
Очная, очно-заочная**

**Нижний Новгород
год начала подготовки 2021**

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 20__ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2020-2021 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 20__ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 20__ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.08 «Методы и инструменты онлайн торговли» относится к части ООП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», 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	
ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ИД-1 _{ПК-1} Способен к составлению планов и обоснованию закупок ИД-2 _{ПК-1} Способен к осуществлению процедур закупок	31 (ПК-1) Знать основы теории онлайн торговли, принципы ее развития, в том числе с учетом регламентированных закупок.	<i>Тест Собеседование</i>
		У1 (ПК-1) Уметь обосновывать необходимость применения современных методов и инструментов в онлайн торговле, в том числе с учетом закупочной деятельности.	<i>Кейс-задача</i>
		В1 (ПК-1) Владеть навыками анализа различных процедур организации закупок через Интернет.	<i>Кейс-задача</i>
ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	ИД-1 _{ПК-9} Способен исследовать и рассчитывать затраты на товары, работы и услуги при формировании цен ИД-2 _{ПК-9} Способен анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги ИД-3 _{ПК-9} Способен применять экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж	39 (ПК-9) Знать теоретические основы, методы и способы ценообразования в торговой организации для онлайн торговли.	<i>Тест Собеседование</i>
		У9 (ПК-9) Уметь применять экономические расчеты в сфере ценообразования, осуществлять анализ и формирование цен на товары (работы, услуги) для реализации онлайн торговли.	<i>Практическое задание</i>
		В9 (ПК-9) Владеть навыками формирования цен для разработки мероприятий по стимулированию продаж в онлайн торговле.	<i>Практическое задание</i>

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	3 ЗЕТ	___ ЗЕТ
Часов по учебному плану	108	108	-
в том числе			-
аудиторные занятия (контактная работа):	33	25	-
- занятия лекционного типа	16	16	
- занятия семинарского типа	16	8	
- КСРИФ	1	1	
самостоятельная работа	75	83	-
Промежуточная аттестация – зачет	-	-	-

3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)			в том числе												Самостоятельная работа обучающегося, часы		
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы														
				из них														
	Очная	Очно-заочная	Заочная	Занятия лекционного типа			Занятия семинарского типа			Занятия лабораторного типа			Всего					
Очная				Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная				
Тема 1. Теоретические основы онлайн торговли.	26	26		4	4		4	2				8	6		18	20		
Тема 2. Онлайн в реализации онлайн торговли.	27	27		4	4		4	2				8	6		19	21		
Тема 3. Инструментарий онлайн торговли.	27	27		4	4		4	2				8	6		19	21		
Тема 4. Комплексное применение digital-инструментов и	27	27		4	4		4	2				8	6		19	21		

сервисов в онлайн торговле.																	
КСРИФ	1	1				1	1					1	1				
Промежуточная аттестация - зачет																	
Итого	108	108		16	16		17	9				33	25		75	83	

Тема 1. Теоретические основы онлайн торговли.

Электронная торговля и онлайн торговля. Определение электронной торговли. Дистанционная торговля и онлайн торговля. М-commerce. U-commerce. Планирование продвижения бренда в интернете. Стратегия продвижения бренда в интернете. Выбор инструментов онлайн продвижения бренда и этапы оценки эффективности продвижения бренда в Интернете. Матрица Росситера–Перси. Ценообразование интернет-магазина. Закупочная деятельность в онлайн торговле. Нормативно-правовое регулирование закупочной деятельности.

Тема 2. Онлайн индустрия в реализации онлайн торговли.

Роль поисковых систем в онлайн торговле и продвижении сайтов. Разработка, создание сайта предприятия. Поисковая оптимизация сайта предприятия. Онлайн реклама в онлайн торговле. Технология RTB. Этичные и неэтичные методы продвижения в сети Интернет. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: спам и обман поисковых систем. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: накрутка цитируемости, счетчиков, посещаемости. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: всплывающие окна, «черный» PR, тайпсквоттинг.

Тема 3. Инструментарий онлайн торговли.

Контекстная реклама как инструмент онлайн торговли. Баннерная реклама. SEO как инструмент онлайн торговли. Платные посты в популярных пабликах как инструмент онлайн торговли. Таргетированная реклама как инструмент онлайн торговли. Медийная реклама как инструмент онлайн торговли. Количественное тестирование вариантов веб-страницы как инструмент онлайн торговли. Ремаркетинг и ретаргетинг. Видеомаркетинг. Email-marketing как инструмент онлайн торговли. CRM как инструмент поддержки онлайн торговли. Партнерские программы. SMM как инструмент онлайн торговли. Стимулирование отзывов как инструмент поддержки онлайн торговли. Работа с репутацией и лидерами мнений как инструмент поддержки онлайн торговли. Сотрудничество со СМИ как инструмент поддержки онлайн торговли. Вирусный маркетинг. Контент-маркетинг. Event marketing (событийный маркетинг), продвижение с помощью вебинаров, форумов, семинаров.

Тема 4. Комплексное применение digital-инструментов и сервисов в онлайн торговле.

Яндекс.Директ — инструмент для контекстной и медийной рекламы. Яндекс.Метрика — инструмент для оценки посещаемости сайтов. Яндекс Wordstat - инструмент исследования поискового спроса. Google Analytics — сервис веб-аналитики. Google Ads — сервис для размещения контекстной рекламы в Google и на партнерских площадках. Click.ru — российский сервис для работы с контекстной и таргетированной рекламой. PromoPult.ru - платформа для привлечения клиентов из интернета. Setuper - плагин для работы с Google Analytics, плагин для настройки рекламы ВКонтакте. Content track - система сквозной аналитики контент-маркетинга. SmmBox - инструмент для создания контента социального сообщества. SpyWords - сервис анализа конкурентов и подбора ключевых слов. Netpeak Spider - десктопный инструмент для регулярного SEO-аудита, быстрого поиска ошибок, системного анализа и парсинга сайтов. Microsoft Power BI — инструмент визуализации данных и бизнес-аналитики Microsoft.

Практические занятия (семинарские занятия) 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 практических заданий.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 4 часа.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП;
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);
- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения;
- анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований;
- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений;
- компетенций:

ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.

ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа, индивидуальных консультаций.

Промежуточная аттестация проходит в традиционной форме зачета.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

Для контроля знаний, умений и владений на лекционных и практических занятиях возможно использование следующих методов: устный опрос, письменный опрос, практическая проверка знаний, тестирование, кейс-задачи, практические задания, самоконтроль и самопроверка, самостоятельная поисковая деятельность. Контроль может осуществляться аудиторно и внеаудиторно.

Контроль, знаний, умений и владений проводится в процессе изучения дисциплины.

Итоговое испытание проводится в форме зачета. В разработанных вопросах к зачету отражены основные составляющие разделов дисциплины.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием конкретных дисциплин.

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

Цель самостоятельной работы - подготовка и формирование способностей, навыков, умений и владений обучающихся к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию. Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации исследовательской деятельности, воспитывает целеустремленность, системность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка к экзамену;
- работа в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Работа с основной и дополнительной литературой.

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и познавательных материалов. Это не только мобилизует внимание, но и способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой информации. Таким образом, конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, которая требует от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую литературу для учебной и научной работы, уметь обращаться с предметными каталогами и библиографическим справочником библиотеки.

Изучение категориального аппарата дисциплины.

Изучение и осмысление экономических категорий требует проработки лекционного материала, выполнения практических заданий, изучение словарей, энциклопедий, справочников.

Индивидуальная самостоятельная работа студента направлена на овладение и грамотное применение экономической терминологии в области компьютерного моделирования.

Самостоятельное изучение тем дисциплины.

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов определенной темы направлено на более глубокое усвоение основных категорий экономической теории, понимание экономических процессов, происходящих в обществе, совершенствование навыка анализа теоретического и эмпирического материала.

Подготовка к зачету.

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является систематическая работа студента в течение семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

Рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы.

Желательно спланировать трехкратный просмотр материала перед зачетом. Во-первых, внимательное чтение с осмыслением, подчеркиванием и составлением краткого плана ответа. Во-вторых, повторная проработка наиболее сложных вопросов. В-третьих, быстрый просмотр материала или планов ответов для его систематизации в памяти.

Самостоятельная работа в библиотеке.

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Эта работа предполагает различные варианты повышения профессионального уровня студентов:

- а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;
- б) изучение книг, журналов, газет - в читальном зале;
- в) возможность поиска необходимого материала посредством электронного каталога;
- г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам. Необходимо помнить об оформлении ссылок на Интернет-источники.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов преподавателю целесообразно использовать следующие виды деятельности:

- консультации,

- выдача заданий на самостоятельную работу,
- информационное обеспечение обучения,
- контроль качества самостоятельной работы студентов.

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 «Методы и инструменты онлайн торговли», <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10192>, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/>.

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), включающий:

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	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 программную подготовку.
<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

Навыки	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	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продемонстрированы творческий подход к решению нестандартных задач
--------	--	--	---	---	---	---	--

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Уровень подготовки	
зачтено	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
	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»
	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»
	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»
	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	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «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

Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине «Методы и инструменты онлайн торговли»

вопросы	Код формируемой компетенции
1. Электронная торговля и онлайн торговля. Определение электронной торговли.	ПК-1, ПК-9
2. Дистанционная торговля и онлайн торговля.	ПК-1, ПК-9
3. M-commerce. U-commerce.	ПК-1, ПК-9
4. Планирование продвижения бренда в интернете.	ПК-9
5. Стратегия продвижения бренда в интернете.	ПК-9
6. Выбор инструментов онлайн продвижения бренда и этапы оценки эффективности продвижения бренда в Интернете.	ПК-1, ПК-9
7. Матрица Росситера–Перси.	ПК-9
8. Ценообразование интернет-магазина.	ПК-9
9. Закупочная деятельность в онлайн торговле.	ПК-1
10. Нормативно-правовое регулирование закупочной деятельности.	ПК-1
11. Роль поисковых систем в онлайн торговле и продвижении сайтов.	ПК-9
12. Разработка, создание сайта предприятия.	ПК-9
13. Поисковая оптимизация сайта предприятия.	ПК-1, ПК-9
14. Онлайн реклама в онлайн торговле. Технология RTB.	ПК-9
15. Этичные и неэтичные методы продвижения в сети Интернет.	ПК-9
16. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: спам и обман поисковых систем.	ПК-9
17. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: накрутка цитируемости, счетчиков, посещаемости.	ПК-9
18. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: всплывающие окна, «черный» PR, тайпсквоттинг.	ПК-9
19. Контекстная реклама как инструмент онлайн торговли.	ПК-9
20. Баннерная реклама.	ПК-9
21. SEO как инструмент онлайн торговли.	ПК-1, ПК-9
22. Платные посты в популярных пабликах как инструмент онлайн торговли.	ПК-9
23. Таргетированная реклама как инструмент онлайн торговли.	ПК-9
24. Медийная реклама как инструмент онлайн торговли.	ПК-9
25. Количественное тестирование вариантов веб-страницы как инструмент онлайн торговли.	ПК-9
26. Ремаркетинг и ретаргетинг.	ПК-9
27. Видеомаркетинг.	ПК-9
28. Email-marketing как инструмент онлайн торговли.	ПК-1, ПК-9
29. CRM как инструмент поддержки онлайн торговли.	ПК-1, ПК-9
30. Партнерские программы.	ПК-1, ПК-9
31. SMM как инструмент онлайн торговли.	ПК-1, ПК-9
32. Стимулирование отзывов как инструмент поддержки онлайн торговли.	ПК-9
33. Работа с репутацией и лидерами мнений как инструмент поддержки онлайн торговли.	ПК-9
34. Сотрудничество со СМИ как инструмент поддержки онлайн торговли.	ПК-1, ПК-9
35. Вирусный маркетинг.	ПК-1, ПК-9
36. Контент-маркетинг.	ПК-1, ПК-9
37. Event marketing (событийный маркетинг), продвижение с помощью вебинаров, форумов,	ПК-1,

семинаров.	ПК-9
38. Яндекс.Директ — инструмент для контекстной и медийной рекламы.	ПК-1, ПК-9
39. Яндекс.Метрика — инструмент для оценки посещаемости сайтов.	ПК-1, ПК-9
40. Яндекс Wordstat - инструмент исследования поискового спроса.	ПК-1, ПК-9
41. Google Analytics — сервис веб-аналитики.	ПК-1, ПК-9
42. Google Ads — сервис для размещения контекстной рекламы в Google и на партнерских площадках.	ПК-1, ПК-9
43. Click.ru — российский сервис для работы с контекстной и таргетированной рекламой.	ПК-1, ПК-9
44. PromoPult.ru - платформа для привлечения клиентов из интернета.	ПК-1, ПК-9
45. Setuper - плагин для работы с Google Analytics, плагин для настройки рекламы ВКонтакте.	ПК-1, ПК-9
46. Content track - система сквозной аналитики контент-маркетинга.	ПК-1, ПК-9
47. SmmBox - инструмент для создания контента социального сообщества.	ПК-1, ПК-9
48. SpyWords - сервис анализа конкурентов и подбора ключевых слов.	ПК-1, ПК-9
49. Netpeak Spider - десктопный инструмент для регулярного SEO-аудита, быстрого поиска ошибок, системного анализа и парсинга сайтов.	ПК-1, ПК-9
50. Microsoft Power BI — инструмент визуализации данных и бизнес-аналитики Microsoft.	ПК-1, ПК-9

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенций

Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-1:

- В проведении электронного аукциона не допускаются изменения:
 - объекта закупки
 - объекта закупки и увеличение размера обеспечения заявок на участие в аукционе
 - объекта закупки и начальной (максимальной) цены контракта
 - объекта закупки и проекта контракта
- Определите, что может формироваться при проведении двухэтапного конкурса:
 - протокол вскрытия заявок первого этапа
 - протокол вскрытия заявок второго этапа
 - протокол рассмотрения заявок
 - только протокол вскрытия заявок первого этапа
 - протокол рассмотрения первых частей заявки
- Каким организациям или фондам не предоставляются преимущества при осуществлении закупок?
 - организациям инвалидов
 - социально-ориентированным некоммерческим организациям
 - социальным фондам
 - благотворительным фондам

Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-9:

- Если торговая организация стремится завоевать определенную долю рынка, завоевав лидерское положение, то на какие издержки она сориентирована, по вашему мнению?
 - постоянные
 - переменные
 - коммерческие

- d. основные
- 2. Как вы считаете, что составляет розничную цену импортируемой продукции?
 - a. сборы за таможенное оформление
 - b. таможенная пошлина
 - c. таможенная стоимость
 - d. контрактная цена
 - e. НДС, взимаемый при таможенном оформлении
 - f. НДС, взимаемый при выпуске продукции в свободное обращение
 - g. торговая надбавка
- 3. Что, по вашему мнению, лежит в основе учета затратного подхода к ценообразованию?
 - a. спрос, его ценовую эластичность
 - b. расходы только на производство
 - c. расходы на производство и реализацию
 - d. расходы переменные и постоянные

Критерии оценки результатов тестирования

Стандартная оценка	Тестовые нормативы: % правильных ответов
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

5.2.3. Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенций

Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенции

ПК-1:

1. Как вы понимаете, что представляет собой электронная торговля и онлайн торговля?
2. Что такое М-commerce?
3. Что представляет собой закупочная деятельность для онлайн торговли?
4. Охарактеризуйте нормативно-правовое регулирование закупочной деятельности.
5. Охарактеризуйте Email-marketing как инструмент онлайн торговли.
6. Охарактеризуйте CRM как инструмент поддержки онлайн торговли.
7. Охарактеризуйте SEO как инструмент онлайн торговли.
8. Что представляет собой комплексное применение digital-инструментов и сервисов в онлайн торговле?

Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенции

ПК-9:

1. Что представляет собой ценообразование интернет-магазина?
2. Каковы этичные и неэтичные методы продвижения в сети Интернет?
3. В чем сущность стратегии продвижения бренда в интернете?
4. Охарактеризуйте контекстную рекламу как инструмент онлайн торговли.
5. Что такое баннерная реклама?
6. Что позволяет анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги?

7. Какие используются экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж?
8. Каково влияние ценообразования на онлайн торговлю?

Критерии оценки собеседования.

Превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
Отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
Очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
Неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
Плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

5.2.4. Типовые кейс-задачи для оценки сформированности компетенции ПК-1:

Кейс-задача № 1. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 17» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/404> (дата обращения: 26.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. В данной ситуации включение дополнительных показателей товара нарушает Закон о контрактной системе? Существует ли законодательное ограничение в Законе о контрактной системе по включению в закупку дополнительных показателей товара?
2. В чем состоит позиция заказчика в данной ситуации, связанная с необходимостью включения дополнительных показателей товара?
3. Какую роль играют сведения производителя о товаре в документации о закупке: это право или обязанность?

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 18» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/405> (дата обращения: 26.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Когда отклоняется заявка участника заказчиком? Приведите основания, раскройте их содержание.
2. Какая информация позволяет конкретизировать описание объекта закупки?

3. В данной ситуации информация участника насколько отвечала требованиям аукциона? Почему?

4. Охарактеризуйте обоснованность решения заказчика об отклонении заявки.

Кейс-задача № 3. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 19» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/406> (дата обращения: 26.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Раскройте основные характеристики оборота и регистрации лекарственных средств и препаратов в России.

2. Какая информация должна содержаться в регистрационном удостоверении лекарственного средства?

3. В чем основное назначение регистрационного удостоверения лекарственного средства при осуществлении закупок лекарственных средств?

Критерии оценки кейс-задач

Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.2.5. Типовые практические задания для оценки сформированности компетенции **ПК-9:**

Задача 1. Торговая компания реализует два вида изделий - «М» и «К». Затраты на реализацию единицы товара «М» составляют 8 тыс. руб.; на реализацию товара «К» - 5 тыс. руб.

Задание: определить прибыль и цену каждого вида товара, если их рентабельность одинакова и составляет 25% от себестоимости.

Задача 2.

Производственно-коммерческая фирма реализует товар по цене 40 тыс. руб./т при объеме производства 1100 тонн. Поступает предложение о продаже дополнительно 300 т продукта по цене 33 тыс. руб./т. Прямые издержки составляют 30 тыс. руб./т, а суммарные косвенные (условно постоянные) затраты - 7000 тыс. руб. на весь объем производства.

Задание: оценить целесообразность принятия предложения.

Задача 3.

Производственно-коммерческая фирма будет использовать свои производственные мощности на 85% и выпускать 1200 ед. продукции. Полные затраты составляют 120 тыс. руб., рентабельность продукции - 15%.

Задание: определить интервал цены от безубыточности до рентабельности 15%.

Критерии оценки задач (практических заданий)

Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Методы и инструменты онлайн торговли».

а) Основная литература.

1. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, Р. Р. Салихова, В. А. Матосян. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. - 150 с. - ISBN 978-5-394-04172-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232793> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425884> (дата обращения: 21.02.2021).

3. Грибанов, Ю. И. Цифровая трансформация бизнеса : учебное пособие / Ю. И. Грибанов, М. Н. Руденко. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 213 с. - ISBN 978-5-394-04192-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232773> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

б) Дополнительная литература.

4. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN 978-5-394-03372-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081831> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

5. Лапидус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лапидус. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad4a78dae3f27.69090312. - ISBN 978-5-16-013640-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1241988> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

6. Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 183 с. - ISBN 978-5-238-01346-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1028903> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

7. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 352 с. - ISBN 978-5-394-02474-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091183> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

8. Прохорова, М. В. Организация работы интернет-магазина : пособие / М. В. Прохорова, А. Л. Коданина. — 3-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 332 с. - ISBN 978-5-394-03466-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091107> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

9. Интернет-маркетинг : учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04238-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450115> (дата обращения: 21.02.2021).

10. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : учебник и практикум для вузов / А. В. Кнутов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04912-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454105> (дата обращения: 26.02.2021).

11. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее

образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447373> (дата обращения: 26.02.2021).

в) Специализированная литература.

1. Журнал «Управление магазином» [Электронный ресурс] - URL: <http://www.trademanagement.ru/> - Загл. с экрана.
2. Журнал «Мое дело. Магазин» [Электронный ресурс] - URL: <http://mdmag.ru/> - Загл. с экрана.
3. Inc. — журнал для предпринимателей [Электронный ресурс] / Онлайн-торговля. - URL: <https://incrussia.ru/tag/onlajn-torgovlya/> - Загл. с экрана.
4. Контур журнал. Онлайн-магазин [Электронный ресурс] / Компания СКБ Контур - разработчик программного обеспечения в России. - URL: <https://kontur.ru/articles/onlajn-magazin> - Загл. с экрана.
5. «Компаньон» — онлайн журнал о бизнесе [Электронный ресурс] - URL: <https://kompanion.online/> - Загл. с экрана.

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы.

Программное обеспечение.

При освоении дисциплины применяется следующее программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional.
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Интернет-ресурсы.

1. CRM от Яндекса [Электронный ресурс] - URL: <https://yandex.ru/business/site/price> - Загл. с экрана.
2. Яндекс. Рекламная сеть [Электронный ресурс] - URL: <https://partners.yandex.ru/> - Загл. с экрана.
3. AppMetrica [Электронный ресурс] / Платформа для аналитики и маркетинга приложений. - URL: <https://appmetrica.yandex.ru/about/> - Загл. с экрана.
4. Яндекс.Метрика [Электронный ресурс] / Бесплатный инструмент для оценки посещаемости сайтов и анализа поведения пользователей - URL: <https://metrika.yandex.ru/promo?> - Загл. с экрана.
5. Google AdSense [Электронный ресурс] - URL: https://www.google.com/intl/ru_ru/adsense/start/ - Загл. с экрана.
6. Google Мой бизнес [Электронный ресурс] - URL: https://www.google.com/intl/ru_ru/business/ - Загл. с экрана.
7. Google Analytics [Электронный ресурс] - URL: <https://accounts.google.com/signin/v2/identifier?service=analytics&passive=1209600&continue=https%3A%2F%2Fanalytics.google.com%2Fanalytics%2Fweb%2F%23&followup=https%3A%2F%2Fanalytics.google.com%2Fanalytics%2Fweb%2F&flowName=GlifWebSignIn&flowEntry=ServiceLogin> - Загл. с экрана.
8. Google Реклама [Электронный ресурс] - URL: https://ads.google.com/intl/ru_ru/home/ - Загл. с экрана.
9. Microsoft Azure [Электронный ресурс] / Учетная запись Azure - URL: <https://azure.microsoft.com/ru-ru/free/> - Загл. с экрана.
10. Microsoft Power BI [Электронный ресурс] / Инструмент визуализации данных и бизнес-аналитики Microsoft. - URL: <https://powerbi.microsoft.com/ru-ru/> - Загл. с экрана.
11. Microsoft Clarity [Электронный ресурс] - URL: <https://apix-drive.com/ru/clarity> - Загл. с экрана.
12. Google Data Studio [Электронный ресурс] - URL: <https://datastudio.google.com/overview> - Загл. с экрана.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: компьютер преподавателя с возможностью подключения к сети Интернет, экран для демонстрации и проектор, компьютеры для студентов с возможностью подключения к сети Интернет.

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы магистратуры «Управление торговой и логистической деятельностью».

Автор:
к.э.н., доцент
кафедры торгового дела

С.А. Кирюшин

Рецензент:
Коммерческий директор ООО «Андерс Лед»

П.К. Анисимов

Заведующий кафедрой
торгового дела
д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена решением президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского (протокол от 14 декабря 2021 г. №4)