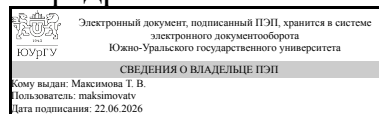


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



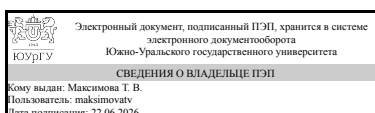
Т. В. Максимова

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

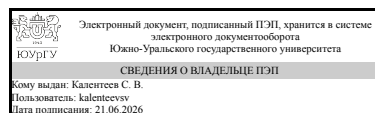
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954

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	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" 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 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"

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 незначительные 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 незначительные 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

					изучаемой дисциплины, возможности дополнительно повысить свой рейтинг. Критерии оценивания: - даны полные, развернутые ответы на заданные вопросы, студент ориентируется в основных категориях курса - 5 баллов; - даны ответы на заданные вопросы, студент ориентируется в основных категориях курса с некоторыми затруднениями - 4 балла; - даны частичные ответы на заданные вопросы, студент имеет затруднения в описании основных категорий курса - 3 балла; - даны поверхностные ответы на заданные вопросы, студент не ориентируется в основных категориях курса - 2 балла; - студент не ответил на большую часть заданных вопросов, имеет существенные затруднения в категориях курса - 1 балл; - студент не ориентируется в основных категориях курса - 0 баллов. Максимальное количество баллов – 5 за задание	
--	--	--	--	--	--	--

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
экзамен	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».	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ KM						
		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:

Не предусмотрена

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	Образовательная платформа Юрайт	Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для вузов / под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 367 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02476-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. https://urait.ru/bcode/510957

2	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для вузов / под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 367 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02476-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. https://urait.ru/bcode/582970
---	---------------------	---------------------------------	---

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
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
Лекции	452 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение