

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

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
протокол № 10 от 02.12.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Веб-оптимизация и бизнес-аналитика в управлении бизнесом

Уровень высшего образования
Магистратура

Направление подготовки / специальность
38.04.06 - Торговое дело

Направленность образовательной программы
Маркетинг в цифровой экономике

Форма обучения
очная

г. Нижний Новгород

2025 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.02 Веб-оптимизация и бизнес-аналитика в управлении бизнесом относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

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	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	<p>ИД-1: Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), ожидаемые результаты и возможные сферы их применения</p> <p>ИД-2: Представляет образ результата деятельности и планирует последовательность шагов для достижения данного результата</p> <p>ИД-3: Формирует план-график реализации проекта в целом и план контроля его выполнения</p> <p>ИД-4: Организует и координирует работу участников проекта, способствует конструктивному преодолению возникающих разногласий и конфликтов, обеспечивает работу команды необходимыми ресурсами</p> <p>ИД-5: Представляет публично результаты проекта (или отдельных его этапов) в форме отчетов, статей, выступлений на научно-практических</p>	<p>ИД-1:</p> <p>Знать технологии долгосрочного проектирования</p> <p>Уметь формулировать цели и задачи проекта</p> <p>Владеть навыками планирования аналитической деятельности</p> <p>ИД-2:</p> <p>Знать этапы аналитической деятельности в цифровой экономике</p> <p>Уметь выстраивать последовательность действий, связанной с аналитикой бизнес-ресурсов</p> <p>Владеть навыками оформления плана проекта</p> <p>ИД-3:</p> <p>Знать современные стандарты и подходы в аналитической деятельности</p> <p>Уметь выбирать оптимальные технологии для выстраивания долгосрочного плана аналитической деятельности</p> <p>Владеть технологиями контроля проекта</p> <p>ИД-4:</p> <p>Знать принципы командного</p>	Задания	Зачёт: Тест

	<p>семинарах и конференциях</p> <p>ИД-6: Предлагает возможные пути (алгоритмы) внедрения в практику результатов проекта (или осуществляет его внедрение)</p>	<p>управления</p> <p>Уметь координировать деятельность участников проекта</p> <p>Владеть сервисами проектного управления</p> <p>ИД-5:</p> <p>Знать технологии построения отчетов</p> <p>Уметь комбинировать информацию, выбирать данные для анализа.</p> <p>Владеть программами для презентаций</p> <p>ИД-6:</p> <p>Знать связь между позициями аналитики бизнеса в цифровой экономике и действиями по их внедрению</p> <p>Уметь выстраивать поочередность шагов по внедрению в бизнес</p> <p>результатов исследования</p> <p>Владеть инструментами внесения изменений в веб-ресурс</p>		
<p>ПК-2: Способен к аналитическому обеспечению разработки стратегии изменений организации</p>	<p>ИД-1: Способен определить направления развития организации</p> <p>ИД-2: Способен разрабатывать стратегии управления изменений в организации</p> <p>ИД-3: Способен анализировать предпосылки обеспечения эффективности стратегии изменений организации</p>	<p>ИД-1:</p> <p>Знать основные термины и понятия бизнес-аналитики в цифровой экономике</p> <p>Уметь использовать инструменты для ведения аналитической деятельности по поддержке интернет-ресурса</p> <p>Владеть навыками анализа конкурентов</p> <p>ИД-2:</p> <p>Знать Технологии бизнес-аналитики в цифровой экономике</p> <p>Уметь валидировать сайт, составлять чек-листы проверки и разрабатывать стратегию продвижения</p> <p>Владеть инструментарием веб-оптимизации</p>	Задания	<p>Зачёт:</p> <p>Тест</p>

		ИД-3: Знать методики проведения аналитических действий в цифровой экономике Уметь ориентироваться в современных технологиях оптимизации и продвижения Владеть инструментарием анализа современных маркетинговых технологий в цифровой экономике		
--	--	---	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	2
Часов по учебному плану	72
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	6
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	24
- КСР	1
самостоятельная работа	41
Промежуточная аттестация	0 Зачёт

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0
Введение в веб-аналитику	10	2	2	4	6
Инструменты анализа конкурентов	15	1	4	5	10
Работа над сайтом	15	1	4	5	10
Инструменты веб-аналитики	16	1	8	9	7
Анализ источников трафика	15	1	6	7	8

Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	72	6	24	31	41

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 2. Инструменты анализа конкурентов

Содержание темы: Зачем проводить анализ конкурентов. Что дает анализ конкурентов. По каким позициям оцениваются конкуренты в цифровой среде. Инструмент для анализа – Мегаиндекс.

Практическое занятие 1. Поиск конкурентов по ключевым фразам.

Практическое занятие 2. Выбор трех конкурентов по результатам поиска в сети. Сравнение результатов поиска в поисковой системе и предложений Мегаиндекса.

Практическое занятие 3. Определение ближайших конкурентов. Составление чек-листа сравнения конкурентов и своего бизнеса.

Тема 3. Чек-лист анализа сайта

Содержание темы: Подготовка сайта к продвижению, проверка валидности кода, анализ контента

Практическое занятие 1. Анализ пунктов чек-листа из различных источников. Выбор наиболее подходящих для выбранной сферы бизнеса.

Практическое занятие 2. Проведение первичной оценки ресурса. Подбор ключей. Составление контент-плана.

Тема 4. Инструменты веб-аналитики

Содержание темы: Инструменты поисковых систем Яндекс, Гугл. Гугл тег менеджер

Практическое занятие 1. Яндекс.Вебмастер. Назначение, возможности.

Практическое занятие 2. Яндекс.Метрика. Назначение, возможности. Вебвизор. Формирование отчетов.

Практическое занятие 3. Яндекс.Метрика. Вебвизор. Формирование отчетов.

Практическое занятие 4. Гугл аналитика. Назначение, возможности.

Практическое занятие 5. Гугл тег менеджер. Подбор тегов.

Тема 5. Анализ источников трафика

Содержание темы: прямые заходы, органический трафик, контекстная реклама, социальные сети, медийная реклама, реферальные ссылки, Использование UTM меток

Практическое занятие 1. Расстановка UTM-меток.

Практическое занятие 2. Обзор площадок для приобретения ссылок. Способы получения реферальных ссылок.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

Электронные курсы, созданные в системе электронного обучения ННГУ:

Веб-оптимизация и бизнес-аналитика в управлении бизнесом,

<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10050>.

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции УК-2:

Семантика и структура сайта

Компания по организации праздников в Нижнем Новгороде расширяет свою деятельность и выходит онлайн. Им необходимо продумать структуру сайта и заранее собрать семантику.

Найдите сайт-конкурент для этого проекта. Воспользуйтесь сервисом анализа и ответьте на вопросы:

1. Каковы основные показатели сайта: Yandex, Google
2. Каков возраст сайта
3. Выберите несколько страниц, уходящих в глубь, начиная с главной. Для них выясните:
 1. Количество слов и стоп-слов, тошноту
 2. Ключевые слова и их релевантность. Воспользуйтесь облаком тегов, чтобы выяснить общую релевантность страницы.
 3. Плотность и релевантность заголовков
 4. Внутренние и внешние ссылки и их индексируемость
 5. Проанализируйте естественность текста страниц

По результатам выполненной работы подготовьте отчет, в котором проведите анализ выбранного сайта и набор рекомендаций по его продвижению.

В настоящее время в компании оказываются следующие услуги:

- Проведение свадеб
- Проведение юбилеев
- Проведение детских дней рождений
- Украшение зала
- Проведение новогодних корпоративов

Соберите семантическое ядро под эти услуги и нарисуйте карту сайта (можно в виде дерева или mind map). Для прорисовки выберите любой онлайн сервис, например, <https://miro.com/ru/> или <https://www.mindonmap.com/ru/>

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Задания) для оценки сформированности компетенции ПК-2:

Задание 4. Аналитика в DataLens

Изучаем DataLens и учимся анализировать данные Метрики

Зарегистрируйтесь или авторизуйтесь в Яндекс DataLens.

Шаг 1. Подключение

Подключение дает возможность взять данные из множества источников. Например, напрямую из Метрики. Мы воспользуемся подключением к файлу CSV, который содержит в себе сводную аналитику по возрасту посетителей, которые выполнили целевое действие и совершили покупки (подготовлен преподавателем на основе Метрики). Файл называется stroytorgnn-Возраст.csv

Выберите платформу DataLens. Затем нажмите кнопку «Создать подключение» и выберите «File».

Cloud Center

Организация Безопасность Биллинг Поддержка

Поиск по сервисам

Инфраструктура и сеть

- Compute Cloud
- Object Storage
- Virtual Private Cloud
- Cloud Desktop **PREVIEW**
- API Gateway
- Network Load Balancer
- Application Load Balancer
- Load Testing
- Cloud CDN
- DNS Cloud DNS
- Cloud Backup
- Monitoring
- Cloud Logging
- Smart Web Security
- Yandex BareMetal **PREVIEW**

Marketplace > 125+ продуктов

Платформа данных

- Managed Service for PostgreSQL
- Managed Service for MySQL®
- Managed Service for ClickHouse®
- Managed Service for YDB
- Managed Service for Valkey™
- Managed Service for MongoDB
- Managed Service for Apache Kafka®
- Managed Service for Greenplum®
- Managed Service for Elasticsearch
- Managed Service for OpenSearch
- Data Processing
- Data Transfer
- Object Storage
- Message Queue
- Data Streams
- Yandex Query
- DataSphere
- DataLens**

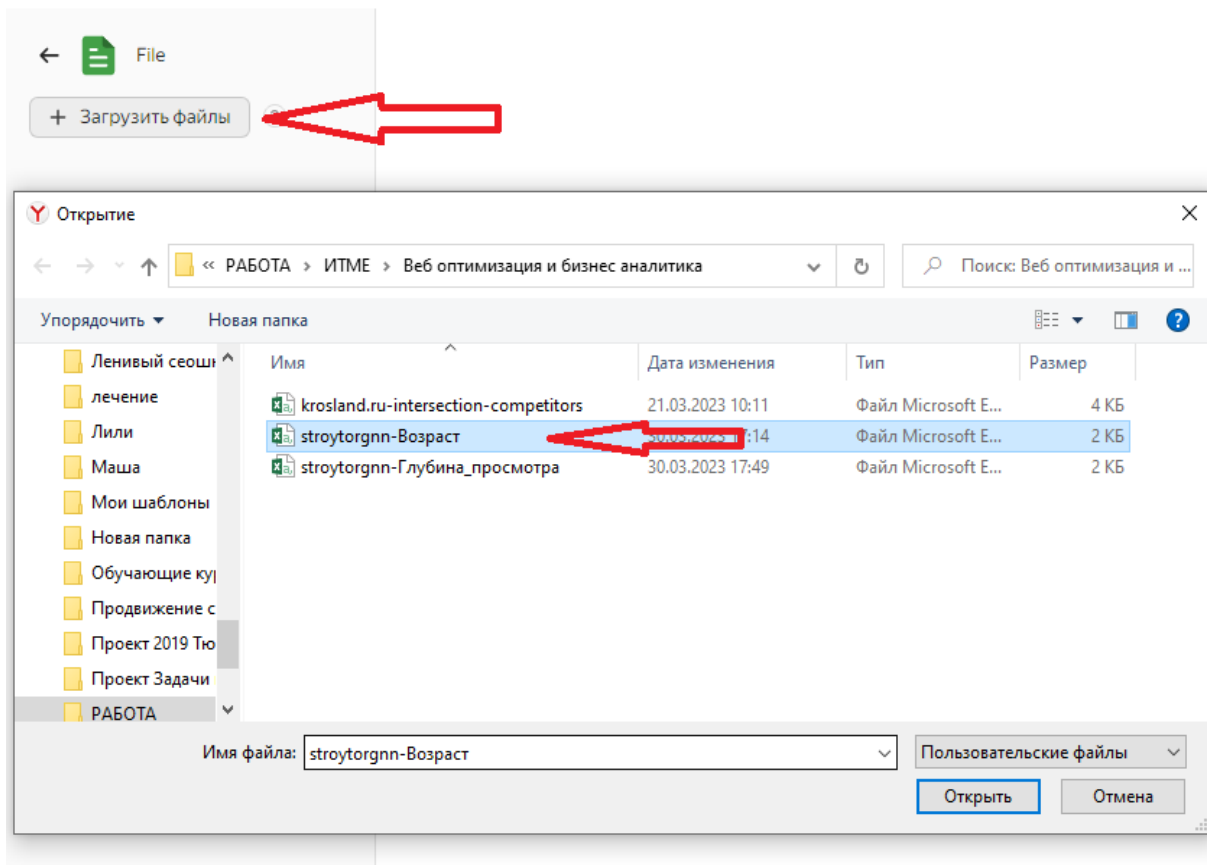
Контейнеры

Вы еще используете номер телефона? 7 (905) ***-**-47

Использую Указать другой

ClickHouse PostgreSQL MySQL MS SQL Server Metrika AppMetrica Oracle Database Greenplum YDB Prometheus **File** Yandex Cloud Billing Подкасты Аналитика Мониторинг Битрикс24 Google Sheets МойСклад Yandex Query BigQuery

Нажмите кнопку «Загрузить файлы» и найдите скачанный csv файл. Выберите его.



После загрузки файла откроется его содержимое. Справа нажмите кнопку «Создать подключение».

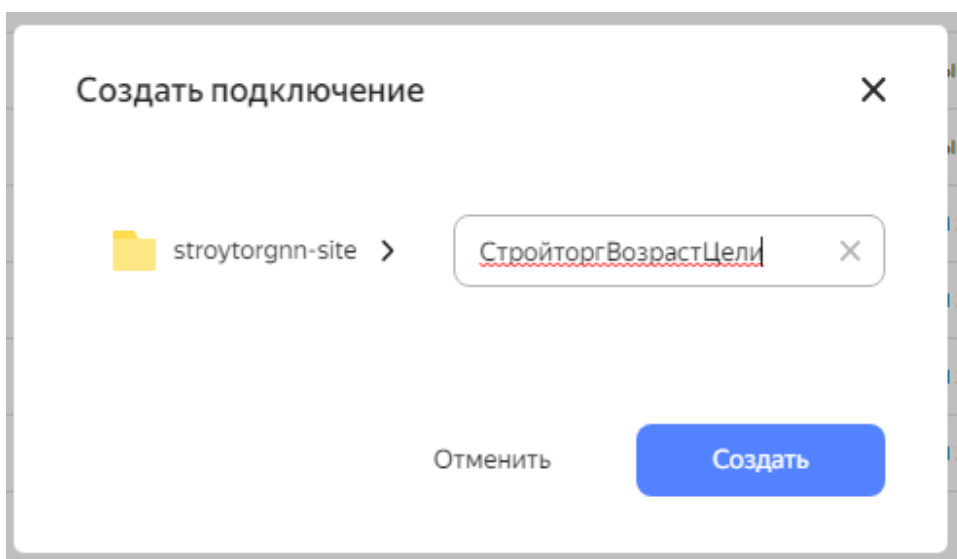
Users / stroytorgnn-site / Новое подключение

Кодировка: windows-1251 | Разделитель: Точка с запятой | Заголовки столбцов: Да | Нет

stoytorgnn-Возраст.csv

Возраст	Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты	Целевые посетители	Цель	Глубина просмотра	Время на сайте	Просмотры	Количество покупок
младше 18 лет	1,27%	1	1	1	заполнил контактные данные	16,0	01:14:32	16	0
18-24 года	1,21%	2	2	2	заполнил контактные данные	17,0	00:05:11	34	1
25-34 года	1,38%	12	12	12	заполнил контактные данные	13,25	00:11:43	159	3

Введите имя подключения и нажмите «Создать».



Шаг 2. Создаем датасет

Датасет поможет нам использовать данные из файла, которые будут представлены в виде полей таблицы. Именно поэтому обязательно нужно в файле Excel при подготовке данных именовать столбцы – их названия будут объектами данных в аналитике.

Для создания дата сета воспользуйтесь меню слева.



Нажмите кнопку «Создать датасет».

Датасеты

Фильтр по имени

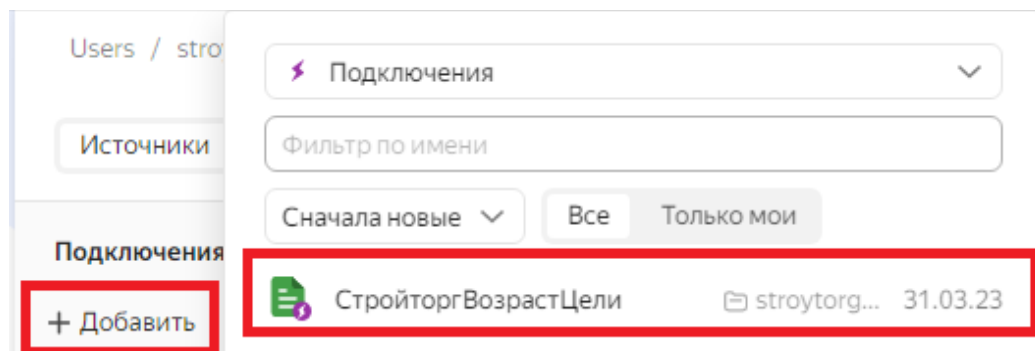
Сначала новые ▼ Все Только мои

☐ Название

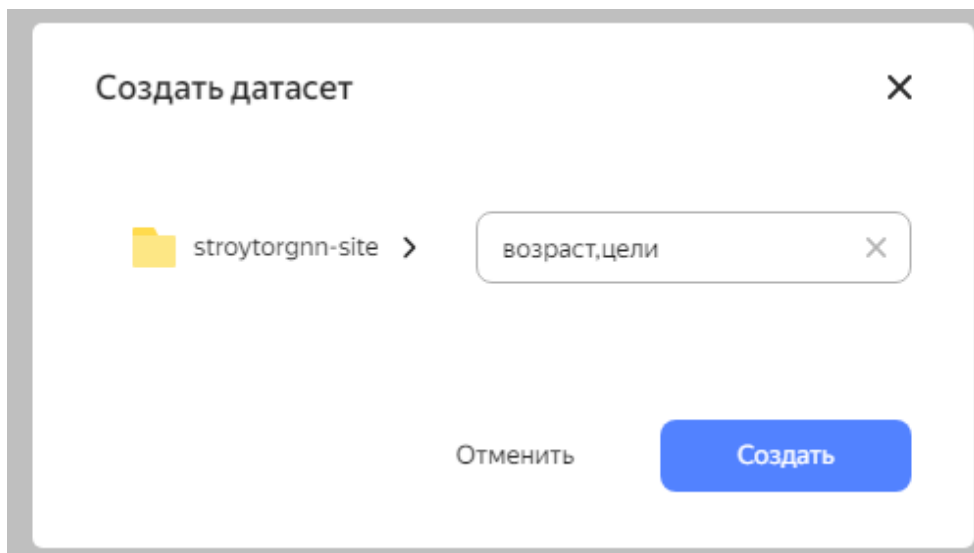
Автор Дата

Создать датасет

Добавьте подключения, нажав слева на соответствующую кнопку.



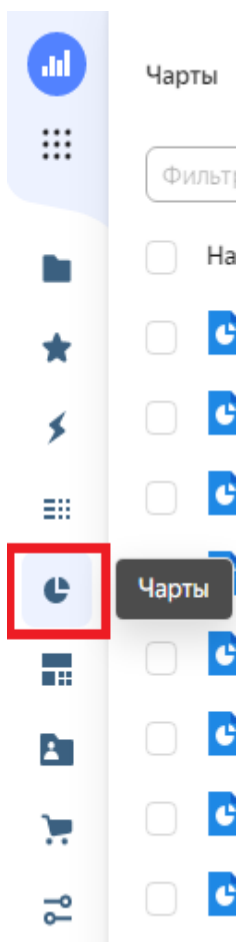
В левом верхнем углу нажмите кнопку «Сохранить» и введите название датасета.



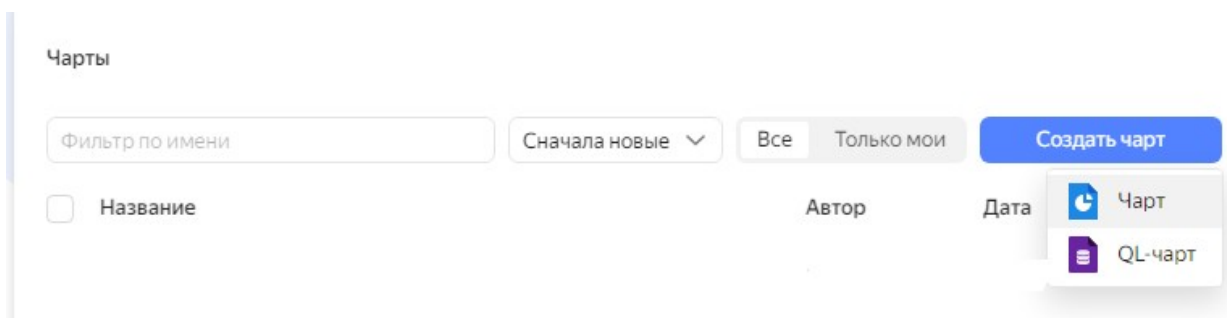
Шаг 3. Создаем чарт

Чарт – это обычная диаграмма, которую можно построить по разным параметрам. Особенно это удобно, если датасет состоит не из одного файла или подключена Метрика.

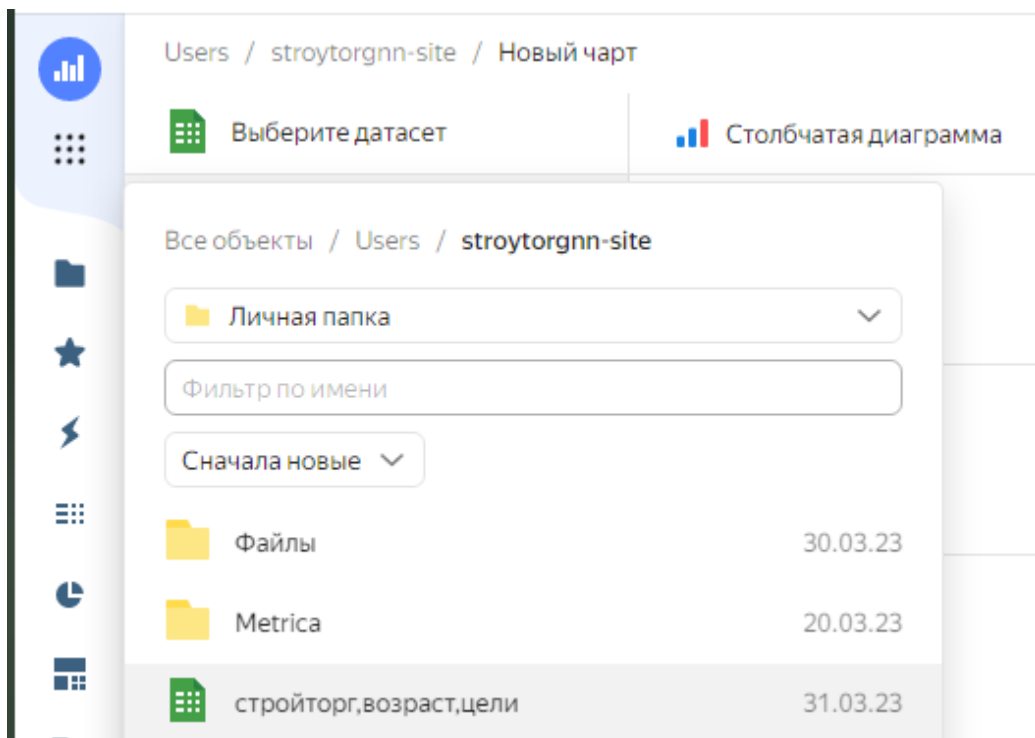
В меню слева нажимаем кнопку «Чарты».



Выберите «Создать чарт» и далее «Чарт».



Далее подключите датасет, созданный ранее.



Слева появятся доступные поля из датасета.

▼ Датасет: стройторг,воз...

Поиск

+

Измерения

▲

Возраст

▲

Время на сайте

#

Глубина просмотра

#

Достижения цели

#

Количество покупок

▲

Конверсия

#

Просмотры

#

Целевые визиты

#

Целевые посетители

▲

Цель

Столбчатая диаграмма

⚙

⇒ X

↑ Y

▾

Цвета

☰

Сортировка

▢ T

Подписи

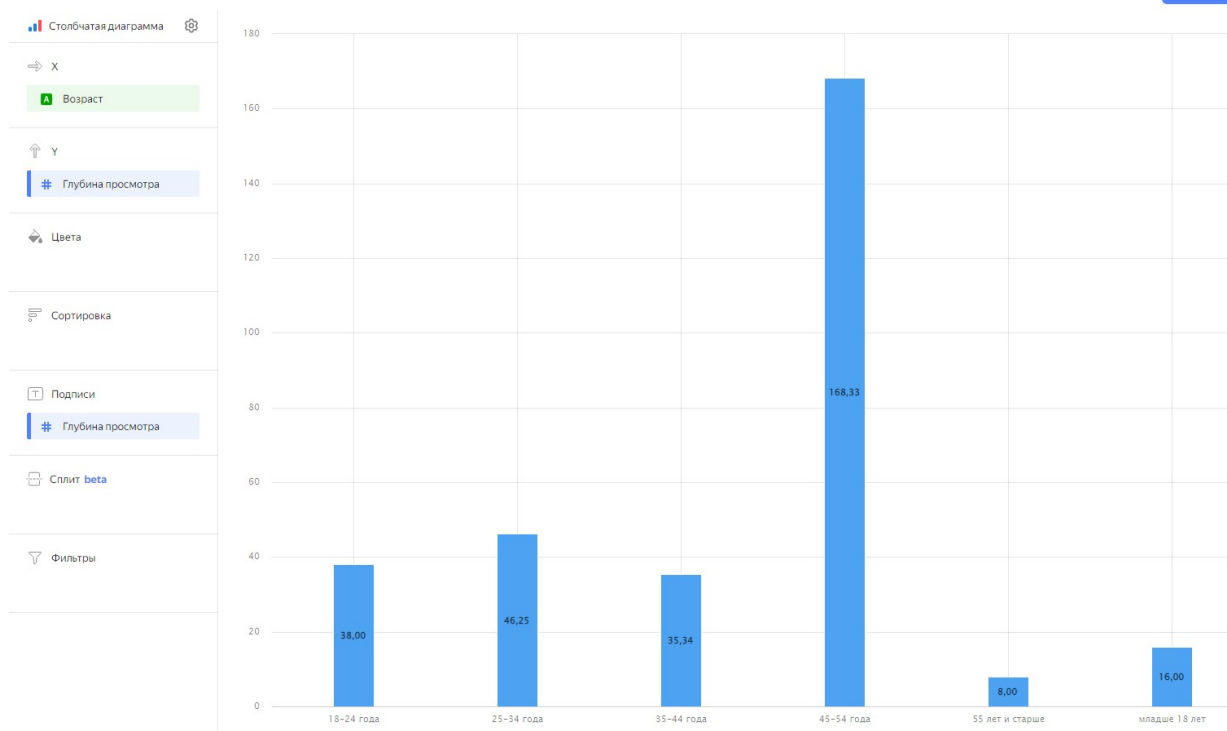
☐

Сплит **beta**

🔍

Фильтры

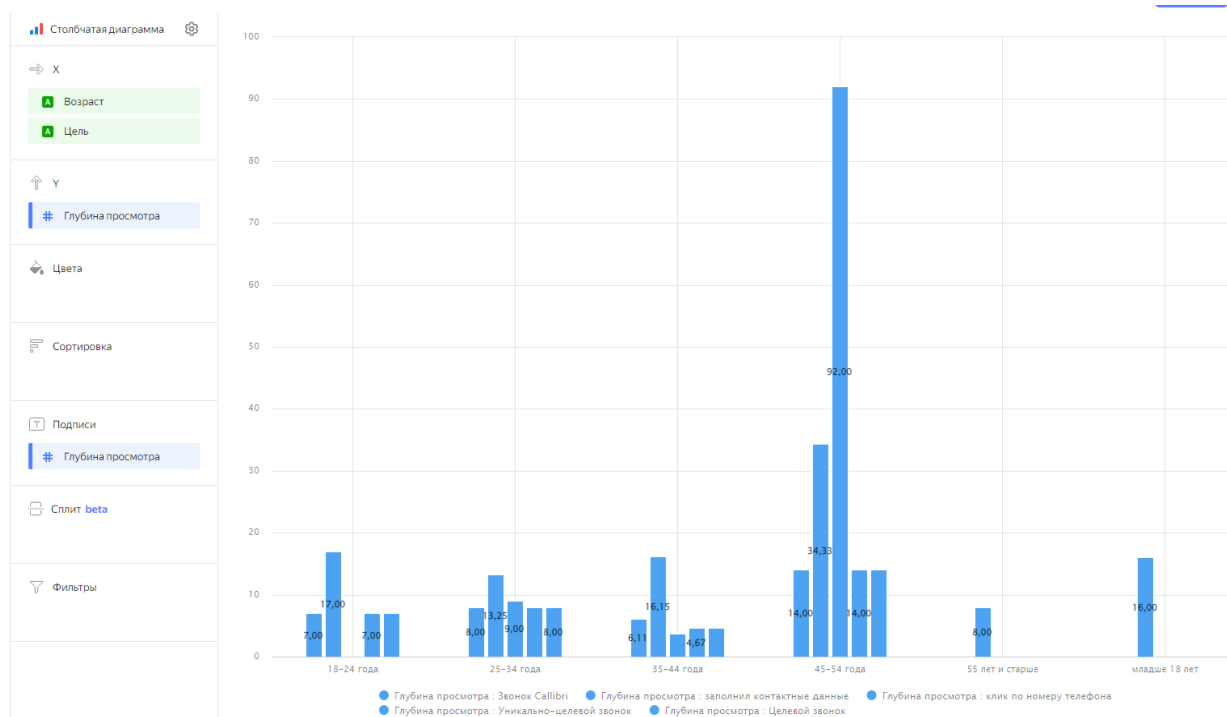
Постройте свой первый чарт: глубину просмотра в зависимости от возраста.



Так как у нас обычный файл, то диаграмма аналогично той, что мы бы построили в Excel.

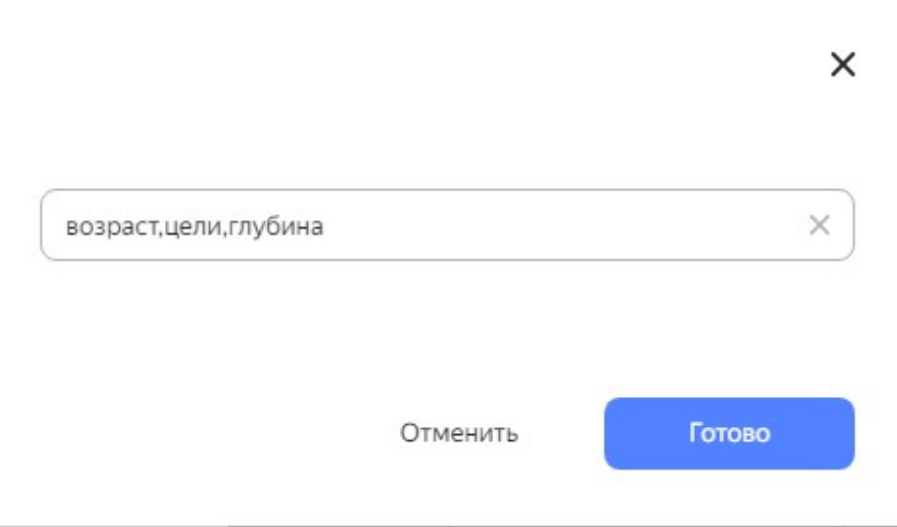
По данному чарту мы можем сделать вывод, что тщательнее всего наш сайт изучают люди 45-54 года.

Добавим поле «Цели», чтобы узнать, какой цели достигают наши клиенты в зависимости от глубины просмотра.

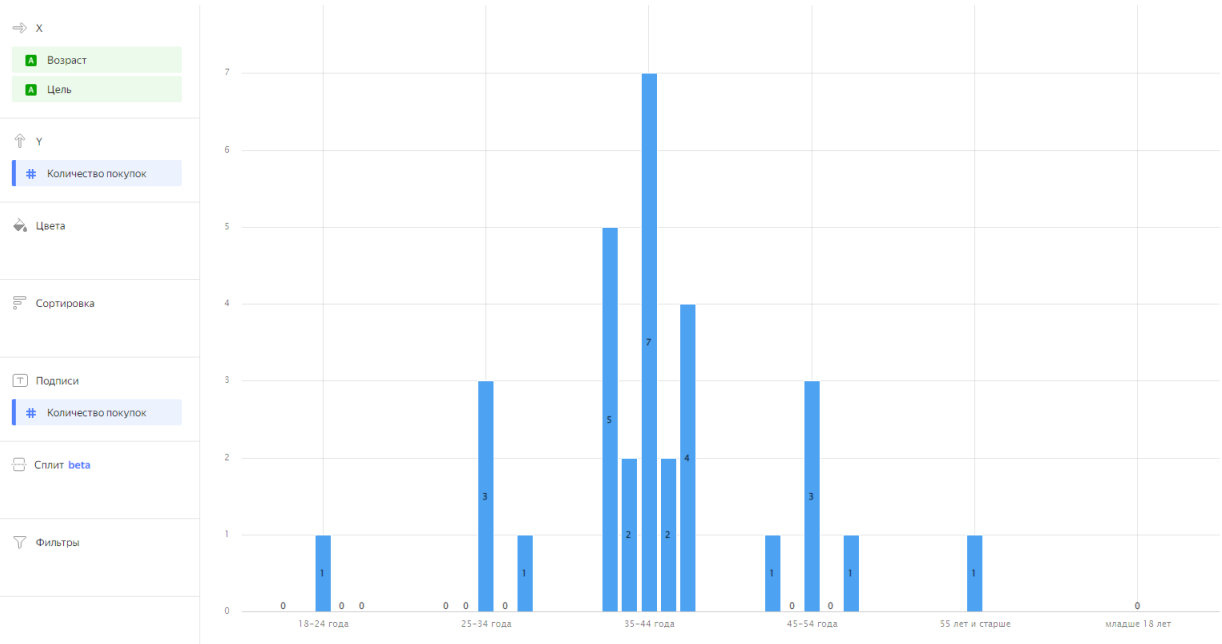


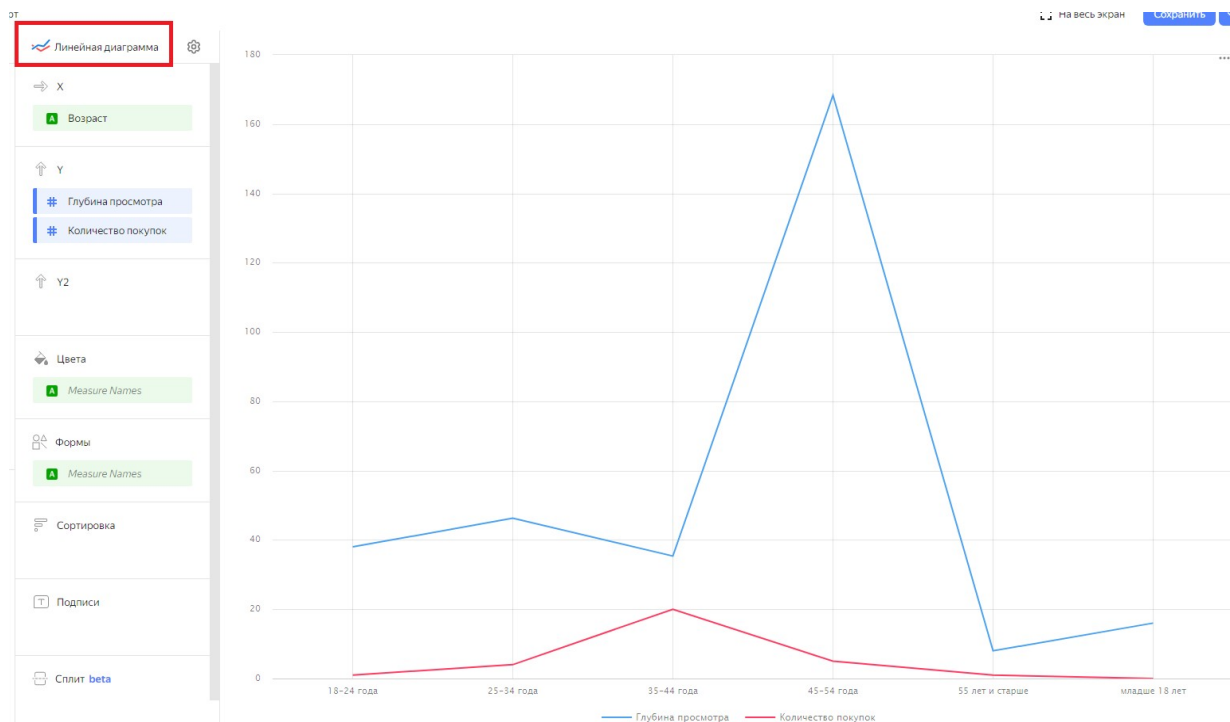
Мы можем увидеть, что те, кто изучает много страниц чаще всего отправляют контактную форму.

Нажмите справа сверху кнопку «Сохранить» чтобы сохранить наш чарт.



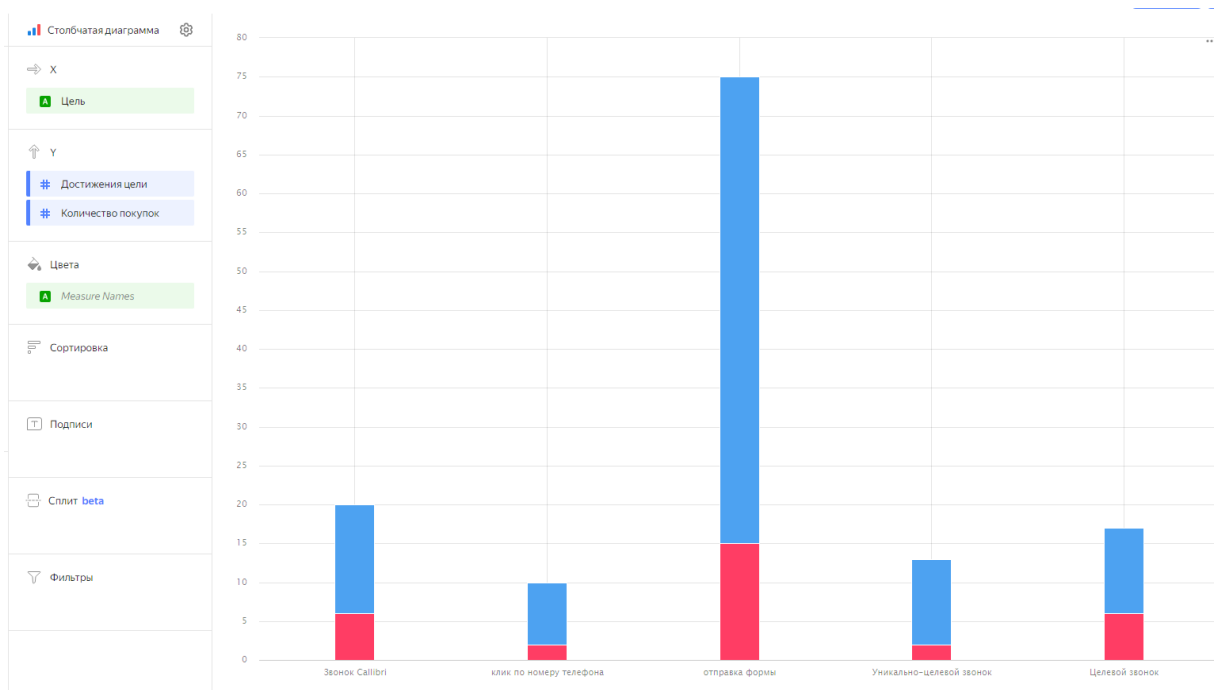
Постройте чарт, который позволит увидеть зависимость возраста, совершенной цели и количества покупок.





Выясняем, что наши клиенты находят нужные товары быстро, так как глубина просмотра при максимуме покупок не самая большая. Можем предположить, что на сайте достаточно удобное и понятное меню.

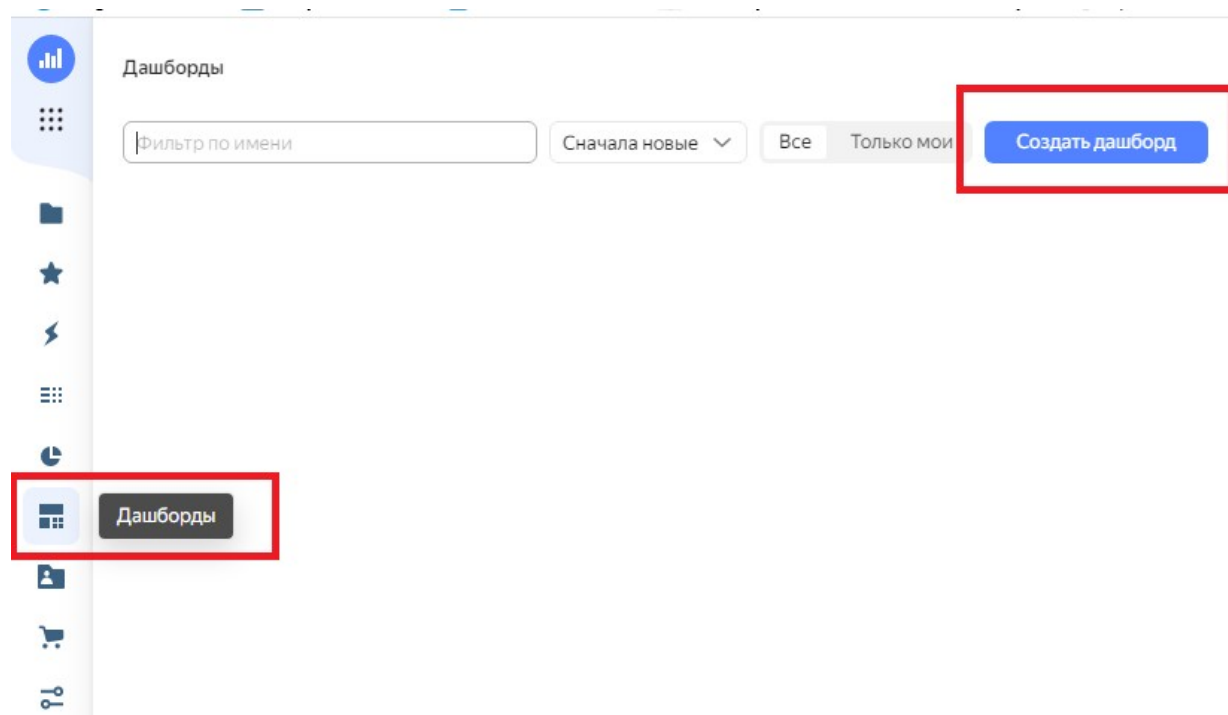
Постройте еще один чарт, который позволит узнать соотношение достижения цели и количества покупок по целям.



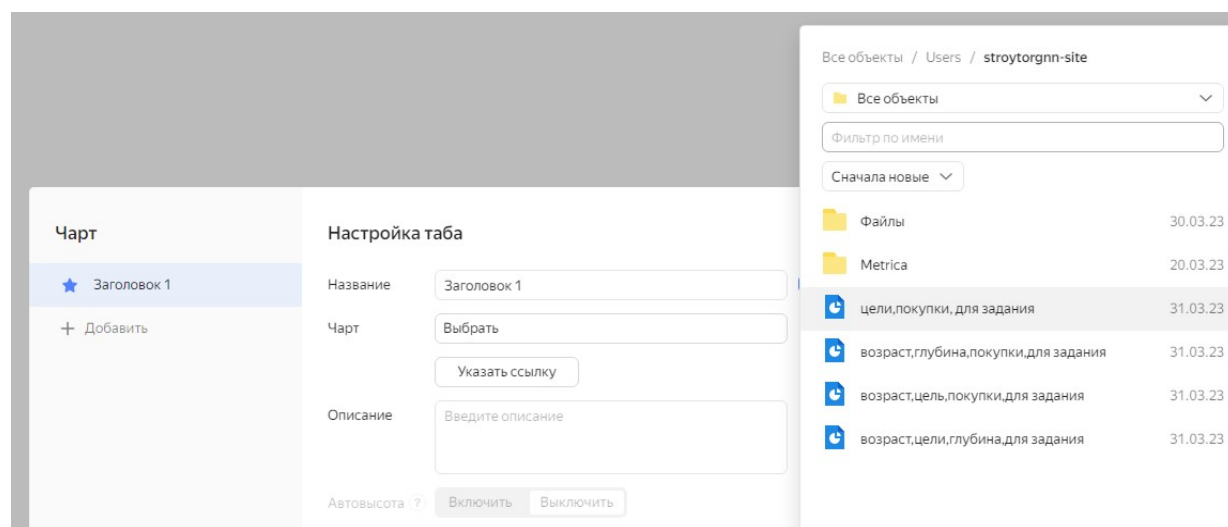
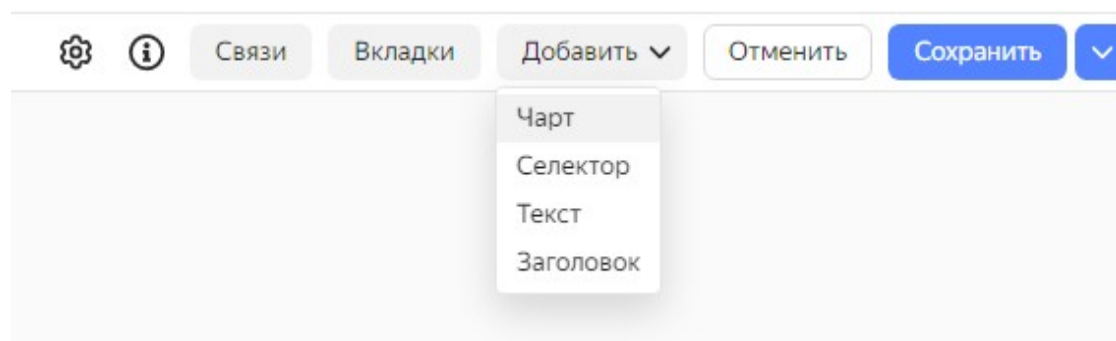
Как видим, чаще всего совершают покупки те, кто заполняют форму.

Шаг 4. Дашборды

Дашборды позволяют видеть одновременно данные в нескольких разрезах. Создайте новый дашборд.



Дашборд может быть сложным, состоять из разных вкладок. Но мы сделаем простой дашборд, отображающий все наши чарты. Добавление чарта справа сверху.



После нажатия кнопки «Сохранить» вы увидите дашборд. Наверное на нем пока слишком много данных. Воспользуемся селектором, чтобы иметь возможность просматривать данные по целям.

Нажмите «Редактировать» и затем «Вставить»-«Селектор». Селектор – это выпадающее поле, в котором можно определить поле для фильтрации данных, отображающихся в дашборде.

Настройте селектор как на скриншоте.

Селектор

×

На основе датасета

Ручной ввод

Общие настройки

Датасет

Стройторг,возраст,цели

Поле

Цель

Тип селектора

Список

Поле ввода

Календарь

Операция ?

Принадлежит множеству

Множественный выбор

☒

Значение по умолчанию

Звонок Callibri, Уникально-це... 5

Внешний вид

Название

☒

Цель

Внутренний заголовок ?

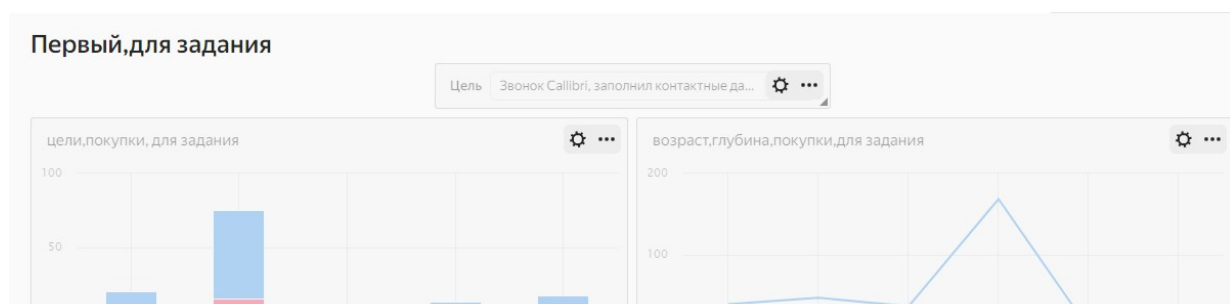
☐

IN

Отменить

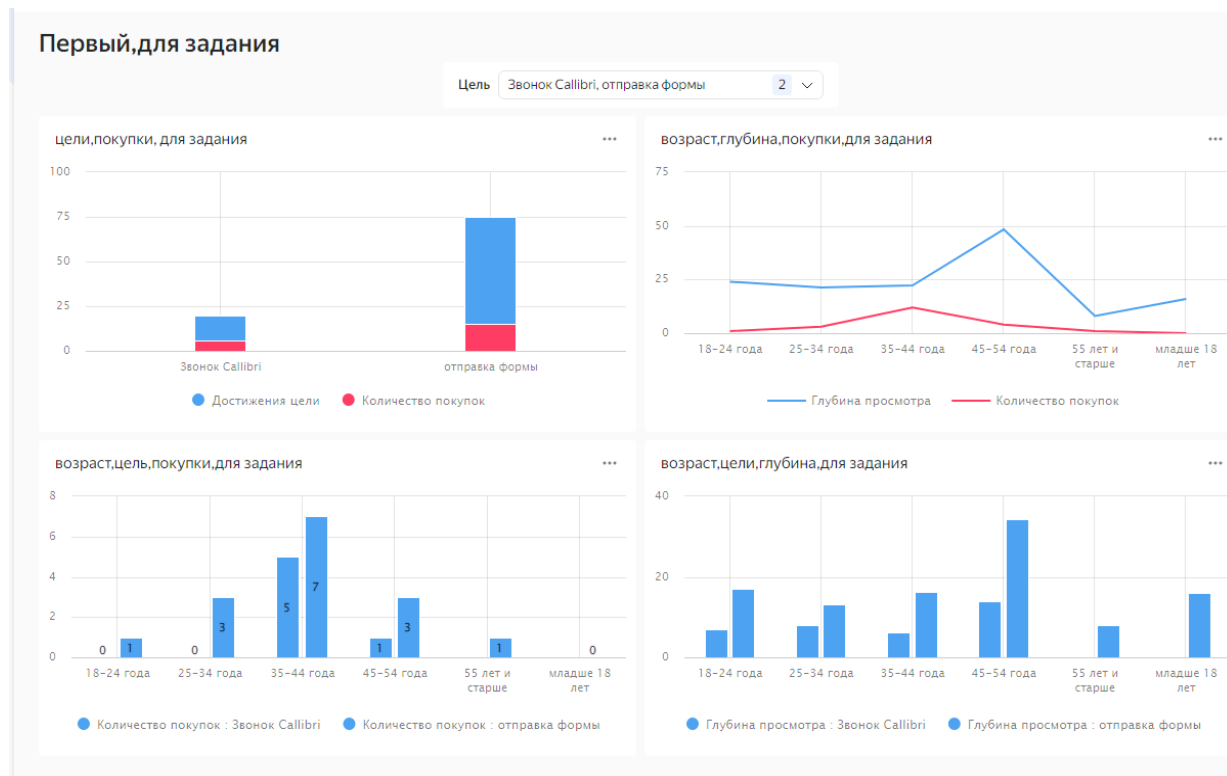
Добавить

Разместите его сверху.



Сохраните дашборд.

Сравним данные по целям «Заполнил контактные данные» и «Звонок Callibri».

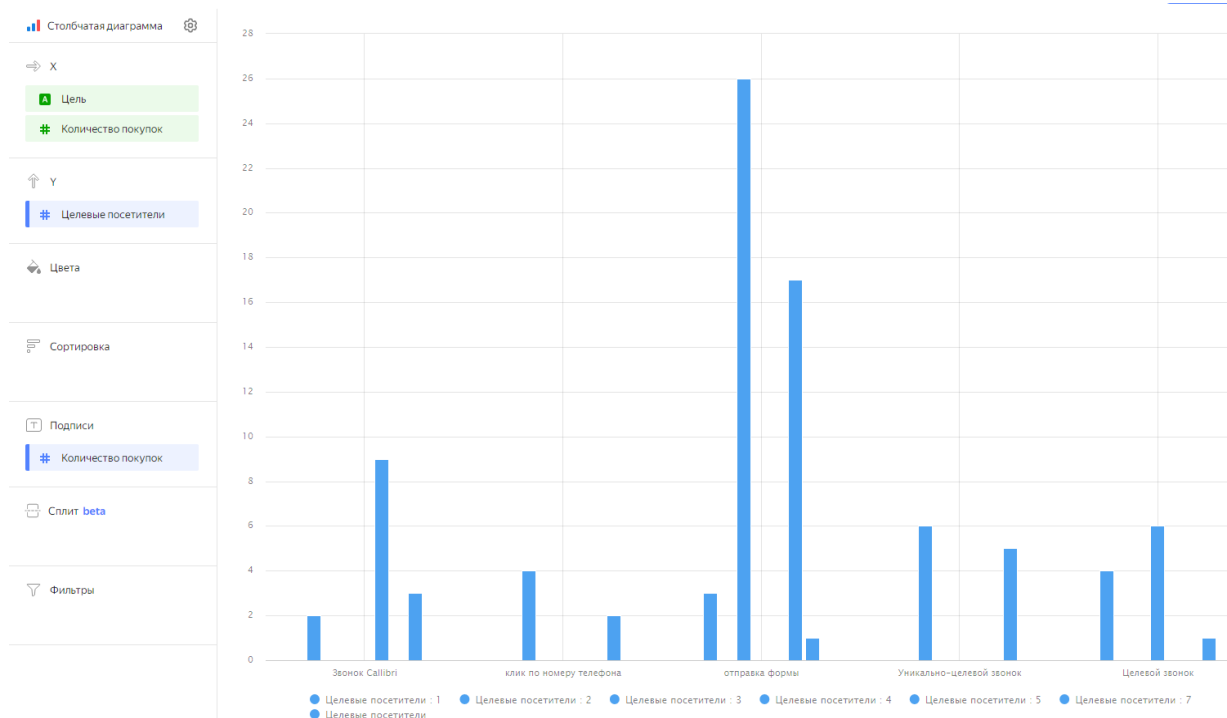


Теперь мы можем проанализировать данные для двух самых популярных целей.

Мы видим, что глубина просмотра тех, кто совершил звонок по номеру телефона Callibri меньше, из чего делаем вывод, что эти люди предпочитают узнавать все у менеджера – так быстрее и точнее.

Количество покупок можно оценить только в соотношении количества людей, которые выполнили цель и совершили покупки – по конверсиям в покупку. В нашем файле таких данных нет, поэтому оценить мы не сможем.

Оценим взаимосвязь цели, количества покупок и целевых посетителей. Для этого построим новый чарт.

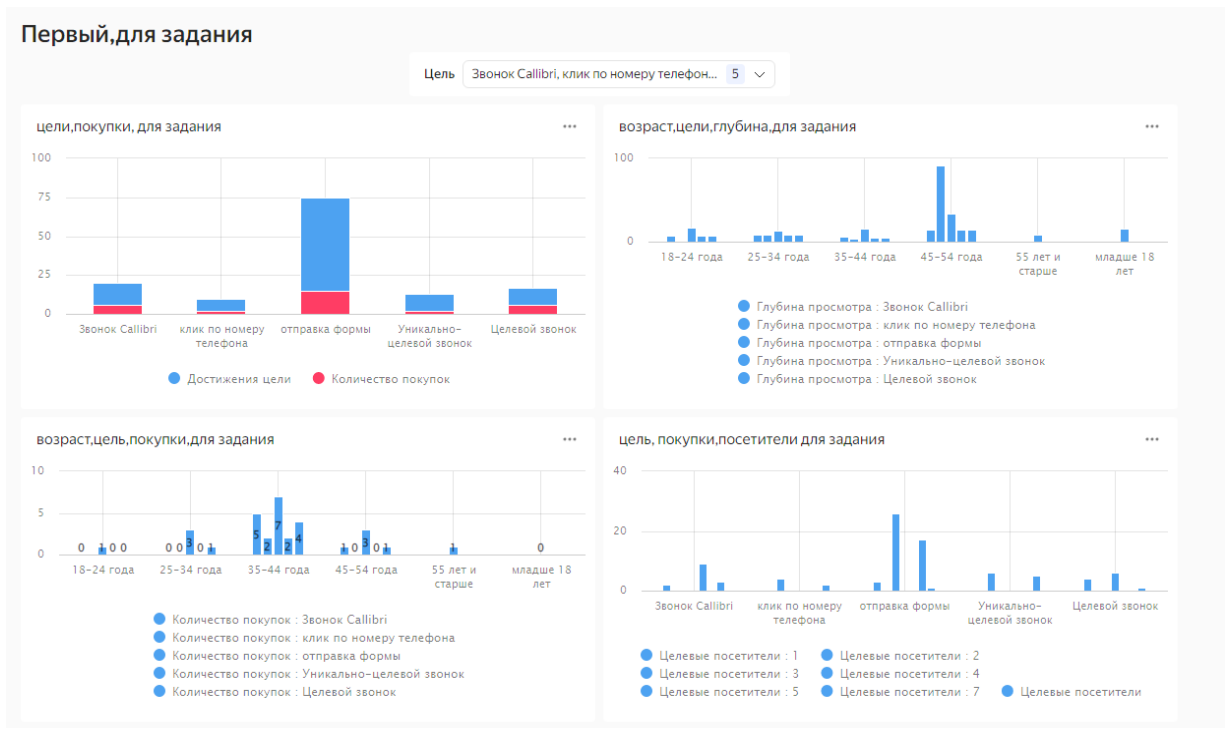


В чем заключается разница между звонком Callibri, целевым и уникально целевым звонком:

- Callibri учитывает любые звонки, включая пропущенные.
- Целевой звонок – это звонок длительностью более 30 секунд.
- Уникально-целевой звонок – это звонок длительностью более 30 секунд, совершенный впервые.

На самом деле Callibri включает в себя остальные звонки, поэтому на дашборде достаточно учитывать эту цель. Остальные помогут выяснить количество уникальных звонков и повторных.

Добавьте новый чарт на дашборд.



Какие выводы мы можем теперь сделать?

1. Callibrii выглядит более перспективно, так как соотношение совершенных покупок и достигнувших цели (позвонивших) $6/14=42\%$, а в формах $11/47=23\%$.
2. Больше всего страниц просматривают люди 45-54 года.
3. Покупают чаще люди 35-44 года.
4. На момент получения аналитики люди предпочитали заполнять форму.

При получении аналитики использовался временной период, когда система Callibri была только подключена и работала всего неделю, поэтому статистики совсем недостаточно – новая функция еще не начала действовать в полную силу.

Критерии оценивания (оценочное средство - Задания)

Оценка	Критерии оценивания
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

Оценка	Критерии оценивания
	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. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатор достижения 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. Ошибок нет.	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	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов

			объеме	некоторые с недочетами	недочетами	и, выполнены все задания в полном объеме	
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. 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 некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	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
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «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».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-2

№	Вопрос
1	Главная цель моделирования структуры сайта:

	<ul style="list-style-type: none"> а) Увеличение количества страниц. б) Улучшение визуального дизайна. в) Обеспечение логичной и понятной навигации для пользователей и поисковых систем. г) Увеличение скорости загрузки сайта.
2	<p>Какой тип структуры сайта лучше всего подходит для крупного интернет-магазина с тысячами товаров?</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Линейная. б) Древовидная (иерархическая). в) "Звезда" (кластерная). г) Хаотичная.
3	<p>Что такое "глубина клика" в контексте структуры сайта?</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Количество кликов до главной страницы. б) Количество кликов от главной страницы до самой удаленной страницы. в) Время загрузки страницы. г) Количество внутренних ссылок на странице.
4	<p>Оптимальная глубина клика для большинства сайтов:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Не более 1 клика. б) Не более 2 кликов. в) Не более 3 кликов. г) Не имеет значения.
5	<p>Какой элемент навигации помогает пользователям понять свое текущее местоположение на сайте?</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Главное меню. б) Футер. в) "Хлебные крошки". г) Боковая панель.

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-2

№	Вопрос
1	Главная цель сбора семантического ядра: а) Увеличение посещаемости сайта из социальных сетей. б) Определение тематики сайта. в) Понимание потребностей целевой аудитории и оптимизация контента сайта под их поисковые запросы. г) Улучшение визуального дизайна сайта.
2	Какие типы ключевых слов выделяют при сборе семантического ядра? а) Высокочастотные, среднечастотные, низкочастотные. б) Коммерческие, информационные, навигационные, транзакционные. в) Общие, узкоспециализированные, брендовые. г) Все вышеперечисленные варианты верны.
3	Какой тип ключевых слов лучше всего использовать для привлечения трафика на информационные статьи в блоге? а) Транзакционные ключевые слова. б) Навигационные ключевые слова. в) Информационные ключевые слова. г) Брендовые ключевые слова.
4	Что такое Яндекс Метрика? а) Сервис для управления рекламой в Яндекс. б) Инструмент для сбора и анализа данных о посетителях веб-сайта. в) Платформа для создания веб-сайтов. г) Облачное хранилище файлов.
5	Какой основной код устанавливается на сайт для работы Яндекс Метрики? а) JavaScript код счетчика. б) HTML код счетчика.

	в) CSS код счетчика.
	г) РНР код счетчика.

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	правильно даны ответы минимум на 10 закрытых вопросов и 2 открытых 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	На закрытые вопросы дано менее 10 правильных ответов и на открытые менее 2.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Тюкавкин Н. М. Аналитика и управление бизнес-процессами предприятий и организаций : учебное пособие / Тюкавкин Н. М., Миронова Е. А. - Самара : Самарский университет, 2022. - 80 с. - Рекомендовано редакционно-издательским советом федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева» в качестве учебного пособия для обучающихся по основной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. - Книга из коллекции Самарский университет - Экономика и менеджмент. - ISBN 978-5-7883-1802-8., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=866032&idb=0>.
2. Баланов А. Н. Цифровая трансформация бизнеса : учебное пособие для вузов / Баланов А. Н. - Санкт-Петербург : Лань, 2024. - 528 с. - Книга из коллекции Лань - Информатика. - ISBN 978-5-507-49622-8., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=926993&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Горелов Н. А. Развитие информационного общества: цифровая экономика : учебное пособие / Н. А. Горелов, О. Н. Кораблева. - Москва : Юрайт, 2023. - 241 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-10039-6. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=839424&idb=0>.
2. Лapidус Лариса Владимировна. Цифровая экономика: Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : Учебник / Московский государственный университет им. М.В.

Ломоносова, экономический факультет. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 479 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-013640-0. - ISBN 978-5-16-106302-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=629393&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

<https://metrika.yandex.ru/>

<https://analytics.google.com/analytics/web/>

Microsoft Excel

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

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 подготовки/специальности 38.04.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Беспалько Анна Андреевна, кандидат педагогических наук, доцент.

Заведующий кафедрой: Трифонов Юрий Васильевич, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12 ноября 2024 года, протокол № №5.