

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 № 15 от 24.12.2025 г.

Рабочая программа дисциплины

Интернет-маркетинг

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Направление подготовки / специальность
09.03.03 - Прикладная информатика

Направленность образовательной программы
Прикладная информатика в экономике

Форма обучения
очная, заочная

г. Нижний Новгород

2026 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.10.02 Интернет-маркетинг 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
ПК-9: Способен моделировать прикладные (бизнес) процессы и объекты предметной области	<p>ПК-9.1: Демонстрирует знание методических основ моделирования процессов и объектов предметной области</p> <p>ПК-9.2: Демонстрирует умение применения знаний к моделированию прикладных процессов и объектов предметной области при разработке программного обеспечения ИС</p> <p>ПК-9.3: Имеет практический опыт моделирования процессов и объектов на примере конкретной предметной области</p>	<p>ПК-9.1:</p> <p>Знать инструменты проведения обследования организаций с позиции интернет-маркетинга</p> <p>Уметь проводить анализ информационных потребностей пользователей в условиях интернет-маркетинга</p> <p>Владеть инструментами выявления потребностей в условиях маркетинга в сети интернет</p> <p>ПК-9.2:</p> <p>Знать информационные потребности в условиях интернет-маркетинга</p> <p>Уметь выявлять информационные потребности интернет-маркетинга</p> <p>Владеть навыками разработки требований в условиях интернет-маркетинга</p>	<p>Задания</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Контрольные вопросы</p>

		<p>ПК-9.3:</p> <p>Знать методы обследования организаций на уровне интернет-маркетинга</p> <p>Уметь определять потребности пользователей в условиях интернет-маркетинга</p> <p>Владеть механизмами выявления потребностей пользователей в среде интернет-маркетинга</p>		
--	--	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная	заочная
Общая трудоемкость, з.е.	2	2
Часов по учебному плану	72	72
в том числе		
аудиторные занятия (контактная работа):		
- занятия лекционного типа	28	4
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	28	8
- КСР	1	1
самостоятельная работа	15	55
Промежуточная аттестация	0 Зачёт	4 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	3 Ф 0	0 Ф 0	3 Ф 0	0 Ф 0	3 Ф 0	0 Ф 0	3 Ф 0	0 Ф 0	3 Ф 0	
Тема 1. Введение в интернет-маркетинг	20	13	7	1	7	2	14	3	6	10

Тема 2. Сервисы веб-аналитики.	17	18	7	1	7	2	14	3	3	15	
Тема 3. Создание (настройка) и проведение рекламных интернет-кампаний	16	23	7	1	7	2	14	3	2	20	
Тема 4. Создание и поисковое продвижение бизнес-сайта компании	18	13	7	1	7	2	14	3	4	10	
Аттестация	0	4									
КСР	1	1					1	1			
Итого	72	72	28	4	28	8	57	13	15	55	

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Введение в интернет-маркетинг (Изучаются основы профессии, виды деятельности, уровень квалификации)

Тема 2. Сервисы веб-аналитики (Основные сервисы, помогающие интернет-маркетологам, практика по аналитике, основные показатели эффективности деятельности в области интернет-маркетинга)

Тема 3. Создание (настройка) и проведение рекламных интернет-кампаний (настройка таргетированной рекламы, особенности внедрения, показатели эффективности)

Тема 4. Создание и поисковое продвижение бизнес-сайта компании (аудит сайта, аудит бизнес-стратегии, интернет технологии предприятия, инструменты автоматизации)

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:

Интернет-маркетинг, <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=3416>.

Иные учебно-методические материалы:

Цель самостоятельной работы - формирование навыков непрерывного самообразования и профессионального совершенствования.

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.

Основные виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка докладов-презентаций;
- подготовка к зачету;
- 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 докладов-презентаций

Написание докладов и подготовка презентации позволяет студентам глубже изучить темы курса, самостоятельно освоить изучаемый материал, пользуясь учебными пособиями и научными работами. Тема реферата может назначаться преподавателем или инициироваться студентом.

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, учебно-методический комплекс, другие методические материалы.

Желательно спланировать троекратный 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.

Это 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 библио-теки.
- 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.

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 ПК-9:

② Задание 1

Рассмотрите ситуацию, когда государственный орган (государство) становится непосредственными участниками процесса покупки-продажи ноутбука в интернет-магазине.

② Задание 2. Творческое.

Обоснуйте, почему имеет смысл продуктовая сегментация целевого рынка образовательных услуг ННГУ? Приведите названия признаков иерархической классификации сегментов и результаты классификации по этим признакам.

Практическое задание 3

Дайте описание структуры и назовите быстрые ссылки сниппета:



Большой Московский Государственный цирк на проспекте...

Царевна-Несмеяна Расписание План зала и цены Правила Кассы

greatcircus.ru ▾

Большой Московский цирк на проспекте Вернадского - актуальная площадка культурной жизни **Москвы**.

9 Москва, Вернадского просп., 7 - м. Университет · +7 (495) 930-03-00



Задание 4. Творческое.

Пусть сотрудник 1 компании (посетитель 1 сайта) совершил следующие действия:

- 1) В поисковике Яндексa произнес фразу «Купить сервер»;
- 2) Просмотрел первую страницу поисковой выдачи и кликнул на рекламное объявление поисковой контекстной рекламы;
- 3) На сайте продавца-рекламодателя просмотрел прайс-лист и ушел с сайта.

Покупатель 2 (посетитель 2 сайта) пошел дальше – он дополнительно выполнил действия:

- 4) сделал с сайта целевой звонок менеджеру по продажам и получил ответы на заданные вопросы,
- 5) поместил в корзину данные о покупаемом товаре,
- 6) оплатил покупку с доставкой на дом и установкой сервера, воспользовавшись кнопкой «Оплатить» на соответствующей странице сайта.

Затем товар был доставлен (покупатель подписал соответствующую товарную накладную) и установлен (акт о вып. раб)

Дайте ответы на следующие вопросы:

- а) Почему упоминаемое выше рекламное объявление относят к поисковой контекстной рекламе?
- б) Определите количество маркетинговых коммуникаций, имевших место при просмотре первой страницы поисковой выдачи. (Для ответа на вопрос рекомендуется набрать запрос на мобильнике);
- в) Маркетинговые коммуникации какого вида имели место между рекламодателем и потенциальным покупателем, между рекламодателем и реальным покупателем?
- г) Какими каналами и подканалами продвижения воспользовались посетители 1 и 2?
- д) Какими каналами и подканалами сбыта воспользовался клиент 2?

Задание 5. Творческое.

В задании 4 рассмотрены два бизнес-процесса, выполненных покупателями. А какие бизнес-процессы выполнил продавец (возможно с партнерами), чтобы появилась возможность выполнения двух указанных в задании 3 бизнес-процессов? .Созд. сайта; 2.Разраб. рекл. Камп. При помощи Я.Д. с партнером Яндекс 3.Запуск 4.выполнение



Задание 6.

- 1) Почему функцию продвижения называют коммуникационной?

2) К выполнению каких функций и подфункций маркетинга относят функцию выдачи покупателям карточек лояльности и их последующее использование?

② **Задание 7.**

1) Если руководствоваться определением понятия реклама из ФЗ «О рекламе», то контент бизнес-сайта следует отнести к рекламе?

2) Пусть в рекламной кампании клики на рекламные объявления означают переходы на бизнес-сайт. Рентабельность вложений в такую рекламную кампанию зависит от качества бизнес-сайта?

Практическое задание 8

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

Практическое задание 9

Задание 1.в. Проведите следующий эксперимент. Последовательно введите ключи-маски: “велосипед”, “велосипеды”, “велосипеда”. В ответе приложите три полученных отчета Wordstat и ваш комментарий.

Дайте ответы на вопросы:

1. Являются ли ключи-маски эквивалентными?

1. Почему у каждого студента будут уникальными данные в выведенных отчетах? (Поэтому можно быстро выявить отчеты, позаимствованные у других студентов).

Практическое задание 10

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

Налоговые курсы;

Обучение налогам;

Консультации + по налогам;

ДПО по налогам;

Услуги налогового консультирования;

Курсы налогового и юридического консультирования;

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

Творческое задание 11

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

А)) Выберите базовые ключи-маски для подбора слов (используя операторы, включая

«минус»).

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

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

Творческое задание 12

К каким видам рекламы по классификациям 1-6 следует отнести каждое (из двух) рекламных объявлений на странице сайта РСЯ на рис. 2.1?

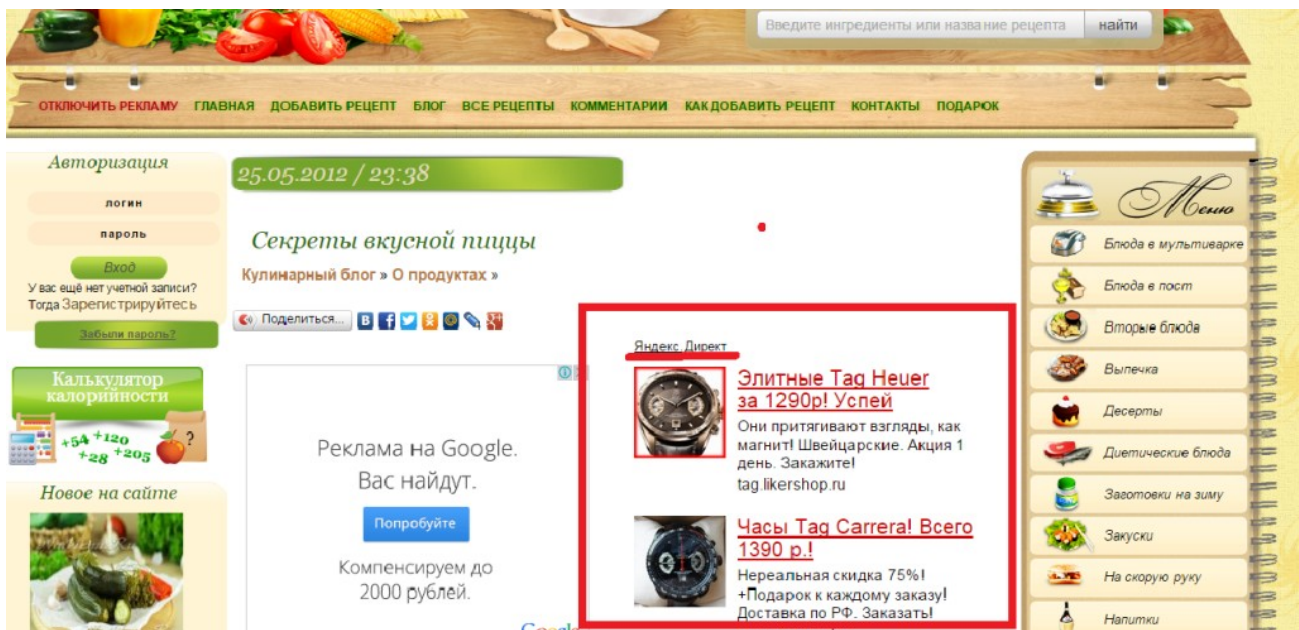


Рис. 2.1. Фрагмент страницы сайта РСЯ.

Практическое задание 13

Выберите компанию и подготовьте для этой компании данные, в целях последующего создания и проведения рекламной компании сервисом Яндекс.Бизнес.

Кейс-задача 14

Организация реализовала первый этап рекламной кампании с размещением объявлений контекстной рекламы в четырех поисковых системах (площадках) с заданными четырьмя бюджетами. По результатам этапа получен отчет, содержащий следующие показатели по каждой рекламной площадке: количество показов рекламных объявлений, количество кликов, стоимость одного клика, количество продаж, выручка от продаж.

В целях последующего наиболее эффективного использования бюджетов рекламной компании разработать тактику, связанную с уменьшением или увеличением каждого из четырех бюджетов по ходу выполнения рекламной кампании.

Кейс-задача 15

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

1. Дайте характеристику и проведите экспресс анализ первой страницы поисковой выдачи:
 - 1.1. На каких местах и в каком количестве размещаются:
рекламные объявления контекстной рекламы
сниппеты (результаты естественной выдачи)
 - 1.2. Что вам понравилось (не понравилось) в рекламных объявлениях и в сниппетах?
2. Выбор CRM-системы для заданной компании.
 - 2.1. Выберите компанию, для которой нужно приобрести и внедрить CRM-систему. Согласуйте выбор с преподавателем.
 - 2.2. Сделайте не менее трех кликов на рекламные объявления и столько же кликов на сниппеты первой страницы поисковой выдачи.
 - 2.3. Проведите экспресс-анализ посадочных страниц сайтов, на которые вы совершите переходы.
 - 2.4. Проведите обоснование выбора CRM-системы. Самостоятельно определите критерии выбора (этот пункт для студентов, которые работают с CRM-системы)
 - 2.5. Подготовьте в электронном виде отчет в срок до

Коллективный проект 1 «Создание сайта»

Создайте бизнес-сайт для компании малого бизнеса, содержащий не менее 5 страниц при помощи выбранного вами конструктора или системы управления контентом. Приведите обоснование выбора конструктора.

Коллективный проект 2 «Анализ бизнес-сайта, построение семантического ядра»

При помощи бесплатной программы cy-pr.com ([Анализ сайта overture.org \(cy-pr.com\)](http://overture.org)) проведите анализ сайта с относительно небольшим количеством страниц, а затем постройте семантическое ядро сайта

Критерии оценивания (оценочное средство - Задания)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	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»

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-9:

ВАРИАНТ 1.

Инструкция:

Внимательно прочитайте вопросы. В **закрытых вопросах** выберите **один** правильный вариант ответа. В

открытом вопросе дайте краткий ответ (не более 2 слов). Ответ должен точно совпадать с ожидаемым (дословно).

Вопрос	Варианты ответов
Что означает аббревиатура SEO?	А) Social Engagement Optimization Б) Search Engine Optimization В) Site External Operation Г) System Entry Output
Какой тип рекламы оплачивается за количество кликов?	А) CPM Б) CPC В) CPA Г) CPV
Что такое «таргетинг» в интернет-маркетинге?	А) Создание контента Б) Показ рекламы целевой аудитории В) Анализ конкурентов Г) Написание кода
Какая метрика показывает долю пользователей, совершивших целевое действие?	А) CTR Б) CR (конверсия) В) CPC Г) ROMI
Открытый вопрос: Как называется автоматическая рассылка сообщений по триггеру (например, брошенная корзина)?	<i>(ответ впишите сами)</i>

ВАРИАНТ 2

Инструкция:

Внимательно прочитайте вопросы. В **закрытых вопросах** выберите **один** правильный вариант ответа. В **открытом вопросе** дайте краткий ответ (не более 2 слов). Ответ должен точно совпадать с ожидаемым (дословно).

Вопрос	Варианты ответов
Что означает аббревиатура SMM?	А) Social Media Marketing Б) Search Media Management В) System Mail Module Г) Site Map Maker
Какой инструмент используется для анализа поведения пользователей на сайте?	А) CRM Б) ERP В) Яндекс.Метрика Г) Photoshop
Что такое «воронка продаж»?	А) Путь клиента от первого контакта до покупки Б) Стратегия ценообразования В) Система скидок Г) Способ упаковки товара
Какая модель оплаты означает оплату за 1000 показов?	А) CPC Б) CPA В) CPM Г) CPO
Открытый вопрос: Как называется стратегия, при которой бренд сотрудничает с популярными пользователями для продвижения?	<i>(ответ впишите сами)</i>

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	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»

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора 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	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<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 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	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 - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-9

1. Предпринимательская деятельность. Субъекты предпринимательства.
2. Доступный и целевой рынки сбыта компании. Целевая аудитория и сегментирование целевого рынка
3. Маркетинг субъекта предпринимательства.
4. Функции маркетинга: сбытовая, продвижения
5. Веб-аналитика, показатели процессов покупки, продвижения и сбыта.
6. Поисковая выдача сервисов Яндекс и Google, два источника трафиков на бизнес-сайты. Показатели веб-аналитики поисковой контекстной рекламы.
7. Показатели веб-аналитики процессов покупки, продвижения, сбыта, измеряемые и вычисляемые на основе сервисов Яндекс.Метрика и Google Analytics. Ассоциированные конверсии.
8. Создание бизнес-сайтов.
9. Яндекс.Метрика. Внутренние и внешние инструменты веб-аналитики
10. Веб-аналитика: установление целей, вычисление конверсий достижения целей посетителями бизнес-сайтов.
11. Веб-аналитика: многоуровневые воронки продаж, их анализ и модернизация бизнес-сайтов.
12. Яндекс.Метрика: стандартные отчеты вида «Источники, сводка»
13. Яндекс.Метрика: стандартные отчеты вида «Поисковые системы», «Рекламные системы»
14. Понятие и виды таргетинга, классификация видов интернет-рекламы.
15. Воронка рекламного и контентного продвижения и продаж (Яндекса). Имиджевая и Performance реклама
16. Виды контекстной рекламы, связанные с ее размещением. Реклама в Яндекс.Директе.
17. РСЯ в Яндекс.Директе с позиций партнеров.
18. Яндекс.Бизнес – сервис анализа целевой аудитории, автоматической настройки и запуска рекламной кампании в интернете.

19. Цели рекламных кампаний и показатели их эффективности. Управление рекламной кампанией на основе вычисления ключевых показателей эффективности рекламных объявлений (задание с резервированием авиабилетов)
20. Семантическое ядро сайта, поисковой контекстной рекламы, отдельного РО. Поисковая оптимизация сайта.
21. Сервис Яндекс.Вордстат, история запросов и сезонные колебания
22. Операторы сервиса Яндекс.Вордстат
23. Использование Яндекс.Вордстат для создания семантического ядра сайта/страницы.
24. Защита отдельных положений отчета по практическим занятиям.
25. Виды электронных подписей. Порядок их получения и использования.
26. Операторы фискальных данных и электронного документооборота (B2B и B2G)
27. Документационное обеспечение розничной купли-продажи в компании.
28. Документационное обеспечение купли-продажи в компании на основании договоров поставки. Первичные документы.
29. Системы электронных денег. Классификация электронных платёжных систем по видам онлайн-оплаты.
30. Электронные платёжные сервисы.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	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»

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

Основная литература:

1. Интернет-маркетинг : учебник / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. - 2-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 335 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/489043> (дата обращения: 14.08.2022). - ISBN 978-5-534-15098-8 : 1319.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=820795&idb=0>.
2. Технология интернет-маркетинга : учебник / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. - 2-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 335 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-15606-5. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=839726&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Твердохлебова М. Д. Интернет-маркетинг : Учебник / Твердохлебова М. Д. - Москва : КноРус, 2023. - 190 с. - Режим доступа: book.ru. - ISBN 978-5-406-11098-0.,

<https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=849506&idb=0>.

2. Поляков В. А. Реклама: разработка и технологии производства : учебник и практикум / В. А. Поляков, А. А. Романов. - Москва : Юрайт, 2023. - 514 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-10539-1. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт".

<https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=847275&idb=0>.

3. Коноваленко В. А. Реклама и связи с общественностью: введение в специальность : учебник / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко, Н. Г. Швед. - Москва : Юрайт, 2023. - 384 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-14728-5. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=846913&idb=0>.

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

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

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

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

4. Яндекс.Справка (yandex.ru) <https://yandex.ru/support/direct/>

5. Интернет-сервис автоматизации и оптимизации бизнес-процессов компании «Бит-рикс24». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.bitrix24.ru/>.

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

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

8. Создать сайт бесплатно. Конструктор сайтов Tilda Publishing

9. Интернет-сервис Анализ сайта overture.org (cy-pr.com)

1. ЭБС znanium.com;

2. ЭБС «biblio-online.ru»;

3. <http://www.iqlib.ru>

4. <http://www.grebennikon.ru/>

5. <http://marketing.rbc.ru>

6. <http://www.marketing.spb.ru>

7. <http://marketopedia.ru>

8. <http://ecsocman.hse.ru>

9. <http://www.ores.su>

10. <http://www.4p.ru>

11. <http://www.akm.ru>

12. <http://www.bma.ru>

13. <http://www.sostav.ru/>

14. <https://www.quirks.com/>

15. <http://cornflake.ru>

16. <http://admarket.boom.ru/>

17. <http://www.adw.ru/>

18. <http://www.rwr.ru/>

19. <http://www.elitarium.ru>

20. <http://www.strategplann.ru>
21. <http://www.aup.ru>
22. <http://www.cfin.ru>
23. <http://www.m-economy.ru>

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 09.03.03 - Прикладная информатика.

Автор(ы): Абросимова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент.

Заведующий кафедрой: Трифонов Юрий Васильевич, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 14.11.2025, протокол № 5.