

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

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Интернет-технологии ведения бизнеса

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

38.03.02 - Менеджмент

Направленность образовательной программы

Менеджмент организации

Форма обучения

очная, очно-заочная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.14 Интернет-технологии ведения бизнеса 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 определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<p>УК-2.1: УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение.</p> <p>УК-2.2: УК-2.2. Определяет задачи проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.</p> <p>УК-2.3: УК-2.3. Определяет ожидаемые результаты решения поставленных задач.</p> <p>УК-2.4: УК-2.4. Публично представляет результаты решения конкретных задач проекта.</p>	<p>УК-2.1:</p> <p>Знать:</p> <p>Цели применения различных ИТ-технологий ведения бизнеса и задачи, решение которых обеспечивало бы достижение поставленных целей.</p> <p>Уметь:</p> <p>По поставленным целям ведения бизнеса формулировать совокупность взаимосвязанных задач цифровизации, решение которых обеспечивало бы достижение указанных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.</p> <p>Владеть:</p> <p>Способами формулирования в рамках поставленной цели ведения бизнеса совокупности взаимосвязанных задач цифровизации, обеспечивающих достижение указанной цели</p> <p>УК-2.2:</p> <p>Знать:</p> <p>Современные инструментальные средства и способы цифровизации деятельности компании, исходя</p>	<p>Задания</p> <p>Задачи</p> <p>Проектная работа</p> <p>Собеседование</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Проект</p> <p>Контрольные вопросы</p>

		<p>из дей-ствующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.</p> <p>Уметь: Применять современные инструмен-тальные средства и способы цифровиза-ции деятельности компании, исходя из действующих правовых норм и имею-щихся ресурсов и ограничений.</p> <p>Владеть: Навыками использования современных инструментальных средств и спо-собов цифровизации деятельности ком-пании, исходя из действующих право-вых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.</p> <p>УК-2.3: Знать: Ожидаемые результаты решения по-ставленных задач цифровизации сферы ведения бизнеса.</p> <p>Уметь: Определять ожидаемые результаты решения поставленных задач цифрови-зации в сфере ведения бизнеса.</p> <p>Владеть: Навыками определения ожидаемых результатов решения поставленных за-дач цифровизации в сфере ведения бизнеса.</p> <p>УК-2.4: Знать: Инструментальные средства публичного представления результатов реше-ния конкретных задач проекта.</p> <p>Уметь: Использовать инструментальные средства</p>		
--	--	--	--	--

		<p>публичного представления результатов решения конкретных задач проекта.</p> <p>Владеть:</p> <p>Навыками использования инструментальных средства публичного представления результатов решения конкретных задач проекта.</p>		
--	--	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная	очно-заочная
Общая трудоемкость, з.е.	2	2
Часов по учебному плану	72	72
в том числе		
аудиторные занятия (контактная работа):		
- занятия лекционного типа	14	8
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	14	8
- КСР	1	1
самостоятельная работа	43	55
Промежуточная аттестация	0 Зачёт	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/лаборат орные работы), часы		Всего			
	О Ф О	О З Ф О	О Ф О	О З Ф О	О Ф О	О З Ф О	О Ф О	О З Ф О	О Ф О	О З Ф О
Тема 1. Введение в интернет-технологии ведения бизнеса	11	11	2	1	2	1	4	2	7	9
Тема 2. Электронные подписи, документационное обеспечение продаж/ покупок	11	11	2	1	2	1	4	2	7	9
Тема 3 Цифровизация сель-ского хозяйства на основе гло-бальной навигационной спут-никовой системы ГЛОНАСС	11	11	2	1	2	1	4	2	7	9

Тема 4. Электронные платеж-ные системы	11	13	2	2	2	2	4	4	7	9
Тема 5. Интернет-технологии, применяемые в корпоративных информационных системах. Совершенствование бизнес-процессов	16	13	4	2	4	2	8	4	8	9
Тема 6. Современные бизнес-модели в сфере интернет-услуг	11	12	2	1	2	1	4	2	7	10
Аттестация	0	0								
КСР	1	1					1	1		
Итого	72	72	14	8	14	8	29	17	43	55

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Введение в интернеттехнологии ведения бизнеса

Тема 2. Электронные подписи, документационное обеспечение продаж/ покупок

Тема 3 Цифровизация сель-ского хозяйства на основе гло-бальной навигационной спут-никовой системы

ГЛОНАСС

Тема 4. Электронные платеж-ные системы

Тема 5. Интернет-технологии, применяемые в корпоративных информационных системах.
Совершенствование бизнес-процессов

Тема 6. Современные бизнес-модели в сфере интернет-услуг

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:

- электронный курс "Интернет-технологии ведения бизнеса"

(<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4404>).

Иные учебно-методические материалы: Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы.

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

Основные виды самостоятельной работы студентов:

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

В рамках дисциплины «Интернет-технологии ведения бизнеса» используются следу-ющие

виды самостоятельной работы:

Изучение понятийного аппарата дисциплины

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

Работа над основной и дополнительной литературой

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

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет

Ресурсы интернета являются одним из важных источников:

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

Самостоятельное изучение отдельных тем по учебно-тематическому плану

Перед изучением рассматриваемых тем студентам выдают требования – планируемые результаты обучения по дисциплине. Данные требования являются важными ориентирами самостоятельной работы. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков профессиональной деятельности.

Подготовка к практическим занятиям

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

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

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

самостоятельной работы. Предусмотрена подготовка и проведение публичной презентации.

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

Самостоятельная работа студента при подготовке доклада-презентации.

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

Самостоятельная работа студента при подготовке к зачету

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

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:

Творческое задание 5

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

- А)) Выберите базовые ключи-маски для подбора слов (используя операторы, включая «минус»).
- Б)) Получите отчеты Wordstat по базовым ключам-маскам (приложите к ответу).
- В)) Измените, если это возможно, проект базовых ключей-масок, чтобы их число было минимальным.

Творческое задание 6

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

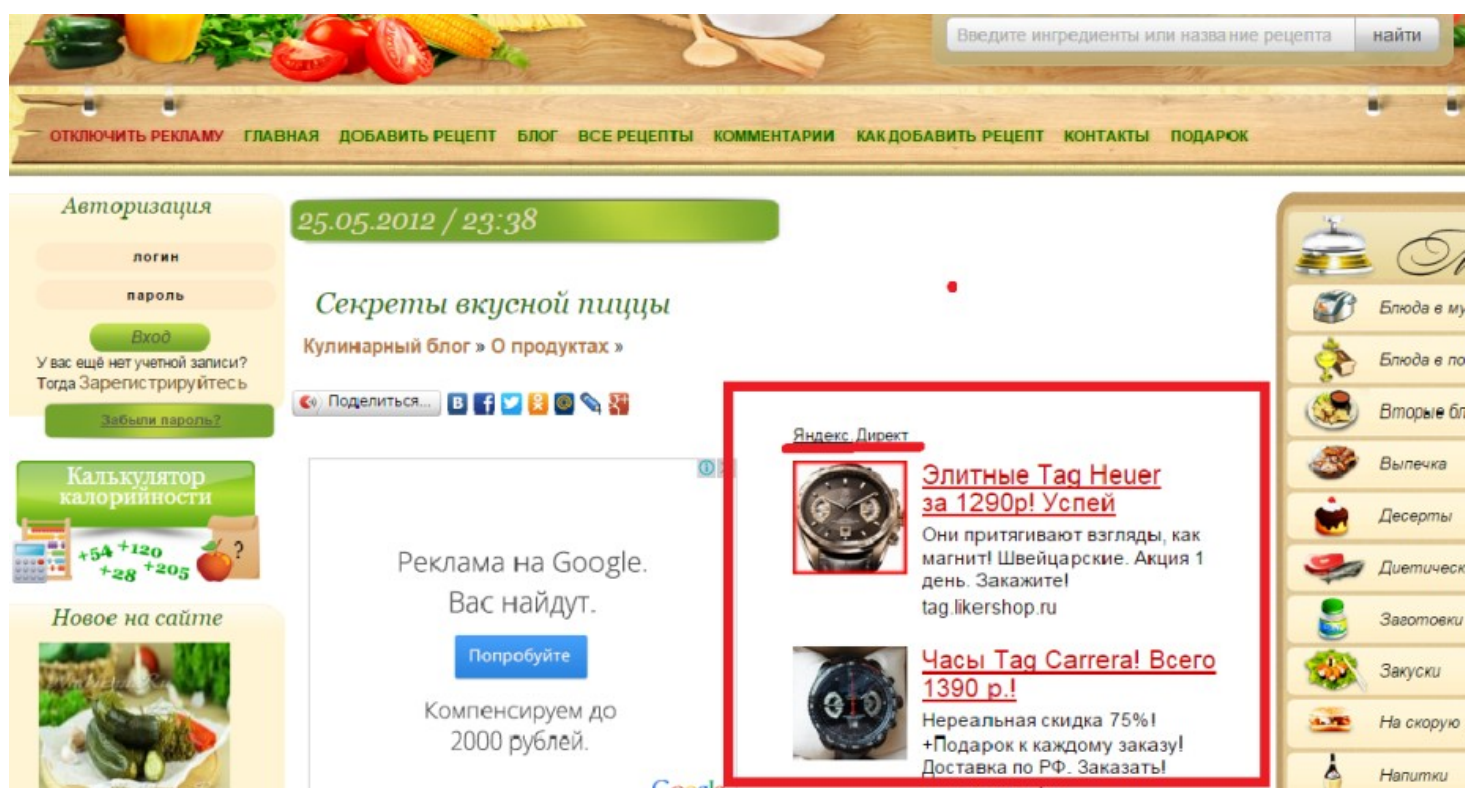


Рис. 2.1. Фрагмент страницы сайта РСЯ?

Кейс-задача 1

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

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

на рис. 1.3 размещено третьим.



Видеорегистраторы Нижний Новгород – Скидки д

[Видеорегистраторы в Нижнем](#) [Радары в Нижнем](#) [Магазины в Ниж](#)

[видеорегистратор-нн.рф](#) > [Магазин-в-Нижнем](#) ▼ реклама

84 моделей в наличии. **Видеорегистраторы в Нижнем Новгороде.** При

2 Магазина в Нижнем · Даром обновим и настроим · Работаем с 2011 го

[Контактная информация](#) · +7 (831) 212-44-45 · пн-пт 10:00-19:00, сб 10:



Купить видеорегистратор в Нижнем! / multitech.pro

[О компании](#) [Каталог](#) [Монтажные работы](#) [Контакты](#)

[multitech.pro](#) ▼ реклама

Купить видеорегистратор в Нижнем! Поможем подобрать! Доставим д
Закажите!

Качественное оборудование · Доступные цены · Доставка до двери

[Контактная информация](#) · +7 (831) 219-98-81 · пн-пт 9:00-18:00 · Нижн



Топ 5 видеорегистраторов в Нижнем – Новгороде год!

[С радаром](#) [С 2 камерами](#) [В зеркале](#) [Магазин регистраторов в Ниж](#)

[4135552.ru](#) > [Антирадар-НН](#) ▼ реклама

Видеорегистратор в Нижнем Новгороде 80 моделей в наличии беспла

Оригинальная продукция · Официальный дилер · Помощь и консульта

[Контактная информация](#) · +7 (831) 413-55-52 · пн 9:00-19:00, вт 9:15-19



Магазин на Маркете · Нижний Новгород

Рис. 1.3 Фрагмент рекламных объявлений из зоны спецразмещения.

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

- 5) Просмотрел прайс-лист видеорегистраторов, устанавливаемых на зеркала заднего вида, и последовательно кликнул и просмотрел две карточки товара (совершил два целевых действия, т.к. при настройке Яндекс.Метрики и Google-аналитики [4, 5] просмотр карточки был определен как целевое действие);
- 6) Позвонил по указанному на сайте номеру телефона менеджеру по продажам, который ответил на вопросы о характеристиках видеорегистраторов, о сроках их доставки и последующем послепродажном обслуживании, включая «пожизненное» бесплатное обновление программного обеспечения и баз данных gprs-камер;
- 7) Кликнул на красную кнопку «Купить», и поместил в корзину информацию о покупаемом видеорегистраторе и бесплатной доставке;
- 8) Кликнул на кнопку «Вперед», ввел контактные данные, включая адрес доставки, и тем самым оформил заказ на покупку с бесплатной доставкой;
- 9) Прочитал письмо, отправленное продавцом по электронной почте, о сделанном заказе;
- 10) Оплатил покупку по карточке;
- 11) Через сутки, подписав соответствующую товарную накладную, принял видеорегистратор, прошедший бесплатное предпродажное обслуживание: а) комплексную проверку, исключающую приобретение бракованного устройства; б) настройку, позволяющую оптимизировать количество ложных срабатываний и фиксацию нарушений; в) обновление программного обеспечения и баз данных для gprs-камеры (этот вид обслуживания производится магазином бесплатно в течение всего периода эксплуатации устройства).

Требуется дать ответы на следующие вопросы:

1. Какие, на ваш взгляд, факторы повлияли на поведение покупателя 1? (Ведь именно эти факторы должен в первую очередь принимать во внимание Продавец при создании интернет-технологий и их последующем использовании).
2. Какие процессы были выполнены и запущены Продавцом, чтобы обеспечить покупателю 1 возможность выполнения процесса **П1-11(Рекл)**?

Кейс-задача 2

Кейс-задача 2 Наберите в поисковой строке Яндекса или произнесите фразу «Купить CRM-систему» (на мобильном 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 компаний, которые работают с CRM-системой)

2.5. Подготовьте в электронном виде отчет в срок до

Критерии оценивания (оценочное средство - Задания)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно» или «плохо»

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Задачи) для оценки сформированности компетенции УК-2:

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 площадь
культурной жизни **Москвы**.
9 Москва, Вернадского просп., 7 - м. Университет · +7 (495) 930-03-00

Практическое задание 2

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

Практическое задание 3

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

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

Дайте ответы на вопросы:

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

Практическое задание 4

А) Изложите ваши предложения по проекту минус-слов для представленного ниже проекта семантического ядра проекта

Дополнительного Профессионального Образования (ДПО) ННГУ «Налоговое консультирование» (учёт, налоги, п

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/у каких показателей стандартных отчетов Яндекс.Метрики это приведет?

Критерии оценивания (оценочное средство - Задачи)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно» или «плохо»

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Проектная работа) для оценки сформированности компетенции УК-2:

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

Содержание

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

Коллективный проект 2 «Создание сайта»

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

Приведите обоснование выбора конструктора.

Коллективный проект 3 «Создание проекта рекламной кампании»

Создайте рекламную кампанию в среде Яндекс.Бизнес.

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

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

Критерии оценивания (оценочное средство - Проектная работа)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина,

Оценка	Критерии оценивания
	сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно» или «плохо»

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-2:

- 1) Поисковая выдача сервисов Яндекс и Google, два источника трафиков на бизнес-сайты. Показатели аналитики поисковой контекстной рекламы.
- 2) Исследование бизнес-процессов вида 1, осуществляемых реальными и потенциальными покупателями на основе поисковых запросов.
- 3) Исследование бизнес-процессов вида 2 (интернет-продвижения и сбыта), осуществляемых продавцами и партнёрами. Сайт компании «Антирадар-НН», как инструмент совершенствования бизнес-процессов покупки.
- 4) Создание бизнес-сайтов.
- 5) Внутренние и внешние инструменты веб-аналитики.
- 6) Показатели веб-аналитики процессов покупки, продвижения, сбыта, вычисляемые на основе сервисов Яндекс.Метрика и Google Analytics. Ассоциированные конверсии.
- 7) Веб-аналитика: установление целей, вычисление конверсий достижения целей посетителями бизнес-сайта, конверсий визита в целевые визиты.
- 8) Веб-аналитика: многоуровневые воронки продвижения и продаж, их анализ и модернизация бизнес-сайта.
- 9) Яндекс.Метрика: стандартные отчеты вида «Источники, сводка»
- 10) Яндекс.Метрика: стандартные отчеты вида «Поисковые системы», «Рекламные системы»
- 11) Многоуровневые воронки продаж и построение пользовательских отчетов веб-аналитики
- 12) Понятие и виды таргетинга, классификация видов интернет-рекламы
- 13) Виды контекстной рекламы, связанные с ее размещением. Реклама в Яндекс.Директ
- 14) Создание рекламных компаний в Яндекс.Бизнес и анализ результатов выполнения
- 14) РСЯ в Яндекс.Директе с позиций партнеров

15) Цели рекламных кампаний и показатели их эффективности. Управление рекламной кампанией на основе вычисления ключевых показателей эффективности рекламных объявлений (задание с резервированием авиабилетов)

Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно» или «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	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	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,	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов

				с недочетами		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 - Проект) для оценки сформированности компетенции УК-2

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

Содержание

1. Описание бизнес-идеи (Start-Up) для регистрации и открытия ЮЛ или ИП).

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

Коллективный проект 2 «Создание сайта»

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

Коллективный проект 3 «Создание проекта рекламной кампании»

Создайте рекламную кампанию в среде Яндекс.Бизнес.

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

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

Критерии оценивания (оценочное средство - Проект)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно» или «плохо»

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-2

Вопрос

- 1) Поисковая выдача сервисов Яндекс и Google, два источника трафиков на бизнес-сайты. Показатели веб-аналитики поисковой контекстной рекламы.
- 2) Исследование бизнес-процессов вида 1, осуществляемых реальными и потенциальными покупателями на основе поисковых запросов.
- 3) Исследование бизнес-процессов вида 2 (интернет-продвижения и сбыта), осуществляемых продавцами и их партнёрами. Сайт компании «Антирадар-НН», как инструмент совершенствования бизнес-процессов покупателей.
- 4) Создание бизнес-сайтов.
- 5) Внутренние и внешние инструменты веб-аналитики.
- 6) Показатели веб-аналитики процессов покупки, продвижения, сбыта, вычисляемые на основе сервисов Яндекс.Метрика и Google Analytics. Ассоциированные конверсии.
- 7) Веб-аналитика: установление целей, вычисление конверсий достижения целей посетителями бизнес-сайтов.
- 8) Веб-аналитика: многоуровневые воронки продвижения и продаж, их анализ и модернизация бизнес-сайтов.
- 9) Яндекс.Метрика: стандартные отчеты вида «Источники, сводка»
- 10) Яндекс.Метрика: стандартные отчеты вида «Поисковые системы», «Рекламные системы»
- 11) Многоуровневые воронки продаж и построение пользовательских отчетов веб-аналитики
- 12) Понятие и виды таргетинга, классификация видов интернет-рекламы
- 13) Виды контекстной рекламы, связанные с ее размещением. Реклама в Яндекс.Директ
- 14) РСЯ в Яндекс.Директе с позиций партнеров
- 15) Цели рекламных кампаний и показатели их эффективности. Управление рекламной кампанией на основе вычисления ключевых показателей эффективности рекламных объявлений (задание резервированием авиабилетов)
- 16) Воронки продвижения и продаж для трафиков различных видов

17)	Документационное обеспечение розничной купли-продажи в компании
18)	Документационное обеспечение купли-продажи в компании на основании договоров поставки Первичные документы.
19)	Семантическое ядро сайта, поисковой контекстной рекламы, отдельного РО. Поисковая оптимизация сайта
20)	Сервис Яндекс.Вордстат, история запросов и и сезонные колебания
21)	Операторы сервиса Яндекс.Вордстат
22)	Использование Яндекс.Вордстат для создания семантического ядра сайта/страницы
23)	Виды электронных подписей. Порядок их получения и использования
24)	Операторы фискальных данных и электронного документооборота (B2B и B2G)
25)	Передача налоговой отчетности в ИФНС с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи
26)	Глобальная навигационная спутниковая система ГЛОНАСС. Геоинформационные системы
27)	Зоны продуктивности земельного участка и методы их определения.
28)	Точное земледелие и системы параллельного вождения
29)	Цифровизация агрохолдинга в сфере растениеводства
30)	Современные бизнес-модели компаний сферы интернет-услуг.
31)	Защита отдельных проектных решений отчета по практическому обучению.

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»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно» или «плохо»

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

Основная литература:

1. Лapidус Лариса Владимировна. Цифровая экономика: Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : Учебник / Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, экономический факультет. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 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=832704&idb=0>.
2. Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса : Учебное пособие; Учебное пособие. - 2. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 260 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-017592-8. - ISBN 978-5-16-110135-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=832573&idb=0>.
3. Цзэн Мин. Как Alibaba использует искусственный интеллект в бизнесе: Сетевое взаимодействие и анализ данных : Практическое пособие / Школа предпринимательства Хуань. - Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2022. - 360 с. - Дополнительное образование взрослых. - ISBN 978-5-9614-3322-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=836547&idb=0>.
4. Маркова Вера Дмитриевна. Цифровая экономика : Учебник; Учебник / Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 186 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-013859-6. - ISBN 978-5-16-106539-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834821&idb=0>.
5. Аренков Игорь Анатольевич. Управление бизнесом в цифровой экономике: вызовы и решения : Монография / Санкт-Петербургский государственный университет. - СПб : Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2019. - 360 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-288-05966-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=768866&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Востоков Е. В. Сетевая экономика : учебное пособие / Востоков Е. В. - Санкт-Петербург : СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2020. - 108 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича - Экономика и менеджмент., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=780101&idb=0>.
2. Столяров Д. Ю. Сетевая экономика : учебное пособие для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.01 «экономика», профиль «экономика и управление предприятием (организацией)» / Столяров Д. Ю., Столярова И. Ю., Сыркова И. С. - Сочи : СГУ, 2019. - 106 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции СГУ - Экономика и менеджмент., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=710015&idb=0>.
3. Кетько Н. В. Электронный бизнес : учебное пособие / Кетько Н. В., Копылов А. В., Скитер Н. Н. - Волгоград : ВолгГТУ, 2020. - 80 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции ВолгГТУ - Экономика и менеджмент. - ISBN 978-5-9948-3612-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=732876&idb=0>.
4. Сковиков А. Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция / Сковиков А. Г. - 3-е изд., стер. - Санкт-Петербург : Лань, 2022. - 260 с. - Библиогр.: доступна в карточке книги, на сайте ЭБС Лань. - Книга из коллекции Лань - Информатика. - ISBN 978-5-8114-9249-7.,

<https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=782724&idb=0>.

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

Интернет-сервис «Создай свой бизнес». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

https://www.nalog.ru/create_business/.

Интернет-сервис автоматизации и оптимизации бизнес-процессов компании «Битрикс24».

[электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.bitrix24.ru/>.

Интернет-сервис «Mail.Ru для бизнеса». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

<https://biz.mail.ru/>.

Интернет-сервис «Яндекс.Деньги». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

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

Создать сайт бесплатно. Конструктор сайтов Tilda Publishing

Интернет-сервис «Яндекс.Директ». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

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

Интернет-сервис «Яндекс.Метрика». [электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

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

Я.Бизнес — сервис для предпринимателей. Автоматическая реклама и полезные инструменты от Яндекс.Бизнес ([yandex.ru](https://yandex.ru/business/))

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

Системы параллельного вождения - АвтоГРАФ (glonassgps.com)

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами, специализированным оборудованием: Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: экран либо, проектор, компьютер.

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

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 38.03.02 - Менеджмент.

Автор(ы): Полушин Алексей Александрович.

Рецензент(ы): Визгунов Александр Николаевич, кандидат экономических наук.

Заведующий кафедрой: Трифонов Юрий Васильевич, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.12.2023, протокол № 6.

