

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

Методы и инструменты онлайн торговли

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

38.03.06 - Торговое дело

Направленность образовательной программы

Управление торговой и логистической деятельностью

Форма обучения

очная, очно-заочная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.08.01 Методы и инструменты онлайн торговли 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-1: Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ПК-1.1: ИД-1ПК-1 Составляет планы и обосновывает закупки ПК-1.2: ИД-2ПК-1 Осуществляет процедуры закупки	ПК-1.1: 31 (ИД-1ПК-1) Знать требования законодательства РФ и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок. У1 (ИД-1ПК-1) Уметь обосновывать закупки, оформлять закупочную документацию, подготавливать план закупок, вносить в него изменения с целью осуществления онлайн торговли. В1 (ИД-1ПК-1) Владеть навыками оформления закупочной документации, навыками документального оформления результатов оценки выполнения плана закупки с целью осуществления онлайн торговли. ПК-1.2: 32 (ИД-2ПК-1) Знать теоретические и правовые основы закупки товаров, работ, услуг. У2 (ИД-2ПК-1) Уметь проводить предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги, составлять закупочную документацию с целью осуществления онлайн	Кейс-задача Собеседование Тест	Зачёт: Контрольные вопросы Кейс-задача

		<p>торговли.</p> <p>В2 (ИД-2ПК-1) Владеть навыками составления плана закупок, подготовки закупочной документации, осуществления процедур закупок с целью осуществления онлайн торговли.</p>		
<p>ПК-9: Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги</p>	<p>ПК-9.1: ИД-1ПК-9 Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен</p> <p>ПК-9.2: ИД-2ПК-9 Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги</p> <p>ПК-9.3: ИД-3ПК-9 Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж</p>	<p>ПК-9.1:</p> <p>33 (ИД-1ПК-9) Знать принципы, методы управления затратами на основе использования информационных интеллектуальных технологий в онлайн торговле.</p> <p>У3 (ИД-1ПК-9) Уметь анализировать, рассчитывать затраты в онлайн торговле.</p> <p>В3 (ИД-1ПК-9) Владеть навыками анализа и определения затрат на товары, работы и услуги при формировании цен в онлайн торговле.</p> <p>ПК-9.2:</p> <p>34 (ИД-2ПК-9) Знать требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих прогнозирование и экспертизу цен с целью онлайн торговли.</p> <p>У4 (ИД-2ПК-9) Уметь анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги с целью онлайн торговли.</p> <p>В4 (ИД-2ПК-9) Владеть навыками систематизации, анализа и прогнозирования рыночных цен на товары, работы и услуги с целью онлайн торговли.</p> <p>ПК-9.3:</p> <p>35 (ИД-3ПК-9) Знать теоретические основы, методы и способы</p>	<p>Практическое задание</p> <p>Собеседование</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Практическое задание</p> <p>Контрольные вопросы</p>

		<p>ценообразования в торговой организации для онлайн торговли.</p> <p>У5 (ИД-ЗПК-9) Уметь применять экономические расчеты в сфере ценообразования, осуществлять анализ и формирование цен на товары (работы, услуги) для реализации онлайн торговли.</p> <p>В5 (ИД-ЗПК-9) Владеть навыками осуществления расчетов для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж в онлайн торговле.</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	16	16
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16	8
- КСР	1	1
самостоятельная работа	39	47
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			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лаборат орные работы),	Всего	

					часы					
	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. Теоретические основы онлайн торговли.	17	17	4	4	4	2	8	6	9	11
Тема 2. Онлайн индустрия в реализации онлайн торговли.	18	18	4	4	4	2	8	6	10	12
Тема 3. Инструментарий онлайн торговли.	18	18	4	4	4	2	8	6	10	12
Тема 4. Комплексное применение digital-инструментов и сервисов в онлайн торговле.	18	18	4	4	4	2	8	6	10	12
Аттестация	0	0								
КСР	1	1					1	1		
Итого	72	72	16	16	16	8	33	25	39	47

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Теоретические основы онлайн торговли.

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

Тема 2. Онлайн индустрия в реализации онлайн торговли.

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

Тема 3. Инструментарий онлайн торговли.

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

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

Яндекс.Директ — инструмент для контекстной и медийной рекламы. Яндекс.Метрика — инструмент для оценки посещаемости сайтов. Яндекс Wordstat - инструмент исследования поискового спроса. Google Analytics — сервис веб-аналитики. Google Ads — сервис для размещения контекстной рекламы в Google и на партнерских площадках. Click.ru — российский сервис для работы с контекстной и таргетированной рекламой. PromoPult.ru - платформа для привлечения клиентов из интернета. Плагины для работы с Google Analytics, инструменты настройки рекламы ВКонтакте. Сквозная аналитика в онлайн торговле. SmmBox - инструмент для создания контента социального сообщества. SpyWords - сервис анализа конкурентов и подбора ключевых слов. Netpeak Spider - десктопный инструмент для

регулярного SEO-аудита, быстрого поиска ошибок, системного анализа и парсинга сайтов. Microsoft Power BI — инструмент визуализации данных и бизнес-аналитики Microsoft.

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 "Методы и инструменты онлайн торговли (Кирюшин С.А.)" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10192>).

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 - Кейс-задача) для оценки сформированности компетенции ПК-1:

Кейс-задача № 1. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 17» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/404> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. В данной ситуации включение дополнительных показателей товара нарушает Закон о контрактной системе? Существует ли законодательное ограничение в Законе о контрактной системе по включению в закупку дополнительных показателей товара?

2. В чем состоит позиция заказчика в данной ситуации, связанная с необходимостью включения дополнительных показателей товара?

3. Какую роль играют сведения производителя о товаре в документации о закупке: это право или обязанность?

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 18» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/405> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Когда отклоняется заявка участника заказчиком? Приведите основания, раскройте их содержание.
2. Какая информация позволяет конкретизировать описание объекта закупки?
3. В данной ситуации информация участника насколько отвечала требованиям аукциона? Почему?
4. Охарактеризуйте обоснованность решения заказчика об отклонении заявки.

Кейс-задача № 3. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 19» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/406> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Раскройте основные характеристики оборота и регистрации лекарственных средств и препаратов в России.
2. Какая информация должна содержаться в регистрационном удостоверении лекарственного средства?
3. В чем основное назначение регистрационного удостоверения лекарственного средства при осуществлении закупок лекарственных средств?

Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задача)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность

Оценка	Критерии оценивания
	ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-1:

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

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-9:

1. Что представляет собой ценообразование интернет-магазина?
2. Каковы этические и неэтические методы продвижения в сети Интернет?
3. В чем сущность стратегии продвижения бренда в интернете?
4. Охарактеризуйте контекстную рекламу как инструмент онлайн торговли.
5. Что такое баннерная реклама?
6. Что позволяет анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги?
7. Какие используются экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж?
8. Каково влияние ценообразования на онлайн торговлю?

Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера
хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности непринципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-1:

1. В проведении электронного аукциона не допускаются изменения:
 - a. объекта закупки
 - b. объекта закупки и увеличение размера обеспечения заявок на участие в аукционе
 - c. объекта закупки и начальной (максимальной) цены контракта
 - d. объекта закупки и проекта контракта
2. Определите, что может формироваться при проведении двухэтапного конкурса:
 - a. протокол вскрытия заявок первого этапа
 - b. протокол вскрытия заявок второго этапа
 - c. протокол рассмотрения заявок
 - d. только протокол вскрытия заявок первого этапа
 - e. протокол рассмотрения первых частей заявки

3. Каким организациям или фондам не предоставляются преимущества при осуществлении закупок?

- a. организациям инвалидов
- b. социально-ориентированным некоммерческим организациям
- c. социальным фондам
- d. благотворительным фондам

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

1. Если торговая организация стремится завоевать определенную долю рынка, завоевав лидерское положение, то на какие издержки она сориентирована, по вашему мнению?

- a. постоянные
- b. переменные
- c. коммерческие
- d. основные

2. Как вы считаете, что составляет розничную цену импортируемой продукции?

- a. сборы за таможенное оформление
- b. таможенная пошлина
- c. таможенная стоимость
- d. контрактная цена
- e. НДС, взимаемый при таможенном оформлении
- f. НДС, взимаемый при выпуске продукции в свободное обращение
- g. торговая надбавка

3. Что, по вашему мнению, лежит в основе учета затратного подхода к ценообразованию?

- a. спрос, его ценовую эластичность
- b. расходы только на производство
- c. расходы на производство и реализацию
- d. расходы переменные и постоянные

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов

Оценка	Критерии оценивания
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-9:

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

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

Задача 2.

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

Задание: оценить целесообразность принятия предложения.

Задача 3.

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

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

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно,

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

5.2. 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 и 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-1

1. Электронная торговля и онлайн торговля. Определение электронной торговли.
2. Дистанционная торговля и онлайн торговля.
3. M-commerce. U-commerce.
4. Закупочная деятельность в онлайн торговле.
5. Нормативно-правовое регулирование закупочной деятельности.
6. Поисковая оптимизация сайта предприятия.
7. SEO как инструмент онлайн торговли.
8. Email-marketing как инструмент онлайн торговли.
9. CRM как инструмент поддержки онлайн торговли.
10. Партнерские программы.
11. SMM как инструмент онлайн торговли.
12. Сотрудничество со СМИ как инструмент поддержки онлайн торговли.
13. Вирусный маркетинг.
14. Контент-маркетинг.
15. Event marketing (событийный маркетинг), продвижение с помощью вебинаров, форумов, семинаров.
16. Яндекс.Директ — инструмент для контекстной и медийной рекламы.
17. Яндекс.Метрика — инструмент для оценки посещаемости сайтов.
18. Яндекс Wordstat - инструмент исследования поискового спроса.
19. Google Analytics — сервис веб-аналитики.
20. Google Ads — сервис для размещения контекстной рекламы в Google и на партнерских площадках.
21. Click.ru — российский сервис для работы с контекстной и таргетированной рекламой.
22. PromoPult.ru - платформа для привлечения клиентов из интернета.
23. Плагины для работы с Google Analytics, инструменты настройки рекламы ВКонтакте.
24. Сквозная аналитика в онлайн торговле.
25. SmmBox - инструмент для создания контента социального сообщества.
26. SpyWords - сервис анализа конкурентов и подбора ключевых слов.
27. Netpeak Spider - десктопный инструмент для регулярного SEO-аудита, быстрого поиска ошибок, системного анализа и парсинга сайтов.
28. Microsoft Power BI — инструмент визуализации данных и бизнес-аналитики Microsoft.

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-9

1. Электронная торговля и онлайн торговля. Определение электронной торговли.
2. Дистанционная торговля и онлайн торговля.
3. M-commerce. U-commerce.
4. Планирование продвижения бренда в интернете.
5. Стратегия продвижения бренда в интернете.
6. Выбор инструментов онлайн продвижения бренда и этапы оценки эффективности продвижения бренда в Интернете.
7. Матрица Росситера–Перси.
8. Ценообразование интернет-магазина.
9. Роль поисковых систем в онлайн торговле и продвижении сайтов.

10. Разработка, создание сайта предприятия.
11. Поисковая оптимизация сайта предприятия.
12. Онлайн реклама в онлайн торговле. Технология RTB.
13. Этичные и неэтичные методы продвижения в сети Интернет.
14. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: спам и обман поисковых систем.
15. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: накрутка цитируемости, счетчиков, посещаемости.
16. Неэтичные методы продвижения в сети Интернет: всплывающие окна, «черный» PR, тайпсквоттинг.
17. Контекстная реклама как инструмент онлайн торговли.
18. Баннерная реклама.
19. SEO как инструмент онлайн торговли.
20. Платные посты в популярных пабликах как инструмент онлайн торговли.
21. Таргетированная реклама как инструмент онлайн торговли.
22. Медийная реклама как инструмент онлайн торговли.
23. Количественное тестирование вариантов веб-страницы как инструмент онлайн торговли.
24. Ремаркетинг и ретаргетинг.
25. Видеомаркетинг.
26. Email-marketing как инструмент онлайн торговли.
27. CRM как инструмент поддержки онлайн торговли.
28. Партнерские программы.
29. SMM как инструмент онлайн торговли.
30. Стимулирование отзывов как инструмент поддержки онлайн торговли.
31. Работа с репутацией и лидерами мнений как инструмент поддержки онлайн торговли.
32. Сотрудничество со СМИ как инструмент поддержки онлайн торговли.
33. Вирусный маркетинг.
34. Контент-маркетинг.
35. Event marketing (событийный маркетинг), продвижение с помощью вебинаров, форумов, семинаров.
36. Яндекс.Директ — инструмент для контекстной и медийной рекламы.
37. Яндекс.Метрика — инструмент для оценки посещаемости сайтов.
38. Яндекс Wordstat - инструмент исследования поискового спроса.
39. Google Analytics — сервис веб-аналитики.
40. Google Ads — сервис для размещения контекстной рекламы в Google и на партнерских площадках.
41. Click.ru — российский сервис для работы с контекстной и таргетированной рекламой.
42. PromoPult.ru - платформа для привлечения клиентов из интернета.
43. Плагины для работы с Google Analytics, инструменты настройки рекламы ВКонтакте.
44. Сквозная аналитика в онлайн торговле.
45. SmmBox - инструмент для создания контента социального сообщества.
46. SpyWords - сервис анализа конкурентов и подбора ключевых слов.
47. Netpeak Spider - десктопный инструмент для регулярного SEO-аудита, быстрого поиска ошибок, системного анализа и парсинга сайтов.
48. Microsoft Power BI — инструмент визуализации данных и бизнес-аналитики Microsoft.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

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 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».

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задача) для оценки сформированности компетенции ПК-1

Кейс-задача № 1. Выполните «Задание 2» [Электронный ресурс] / Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : учебник и практикум для вузов // А. В. Кнутов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04912-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-i-kontraktami-454105#page/244> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задание для письменного ответа: оцените заявки и назовите участника конкурса, занявшего первое место.

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 16» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/403> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. В каком случае правомерно допустим односторонний отказ от государственного контракта?
2. Как вы считаете, исходя из условий кейса, будет ли исполнитель состоять в реестре недобросовестных поставщиков?

3. Если расторжение государственного контракта осуществлено, то, как будет далее реализована процедура закупки? Закупка будет возобновлена или закупка будет размещена снова с подобными критериями?

Кейс-задача № 3. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 17» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/404> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. В данной ситуации включение дополнительных показателей товара нарушает Закон о контрактной системе? Существует ли законодательное ограничение в Законе о контрактной системе по включению в закупку дополнительных показателей товара?

2. В чем состоит позиция заказчика в данной ситуации, связанная с необходимостью включения дополнительных показателей товара?

3. Какую роль играют сведения производителя о товаре в документации о закупке: это право или обязанность?

Кейс-задача № 4. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 18» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/405> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Когда отклоняется заявка участника заказчиком? Приведите основания, раскройте их содержание.

2. Какая информация позволяет конкретизировать описание объекта закупки?

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

4. Охарактеризуйте обоснованность решения заказчика об отклонении заявки.

Кейс-задача № 5. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 19» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/406> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

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

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

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

Кейс-задача № 6. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 20» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/407> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Какие критерии позволяют разместить закупку по лоту?

2. Если работа или услуга в составе лота подлежит лицензированию, то является ли это ограничением к объединению их в один лот?

3. Охарактеризуйте действия заказчика в данной ситуации. Есть ли нарушения со стороны заказчика в данной ситуации?

Кейс-задача № 7. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 21» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/407> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Являются ли объектом закупки работы на опасном производственном объекте? Почему? Ответ обоснуйте.

2. Охарактеризуйте правильность и правомерность объекта закупки в данной ситуации.

3. В связи с ненадлежащим состоянием объекта для производимых работ является ли правомерным и обоснованным выбор способа закупки в данной ситуации?

4. Охарактеризуйте обоснованность и правомерность решения заказчика о закупке у одного поставщика в данной ситуации.

Кейс-задача № 8. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 22» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/407> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: по подписке.

gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/409 (дата обращения: 12.01.2024). – Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Каким образом учитывается конкуренция предложений участников закупки по определению наиболее выгодных условий контракта?

2. Имеет ли место конкуренция между участниками закупки по предложениям относительно определения наиболее выгодных условий закупки в данной ситуации?

Кейс-задача № 9. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 23» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/410> (дата обращения: 12.01.2024). – Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Каким образом проводится открытый электронный конкурс в электронной коммерции? Каковы основные этапы электронного конкурса?

2. Что представляет собой методика оценки конкурсных заявок? Какую информацию должна включать в себя методика оценки конкурсных заявок в квалификационной документации?

3. Имеются ли в данной ситуации нарушения со стороны заказчика? Ответ обоснуйте.

Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задача)

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 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»

5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-9

Задача 1. Торговая компания реализует два вида изделий - «В» и «Д». Затраты на реализацию единицы товара «В» составляют 5 тыс. руб.; на реализацию товара «Д» - 2 тыс. руб.

Задание: определить прибыль и цену каждого вида товара, если их рентабельность одинакова и составляет 20% от себестоимости.

Задача 2.

Исходные данные (в руб./кг) приведены в табл. 1.

Таблица 1 – Исходные данные.

Цена товара в месте отправления	Место отправления	Транспортные расходы	Цена при поступлении в холодильник Москвы	Отпускная цена холодильника	Цена в магазине Москвы
20	Калининград	1	21	23	30
15	Владивосток	5	20	22	30

Задание: определить структуру розничной цены товара, реализуемого в магазине города Москвы, и выполнить ее анализ.

Задача 3.

Фирма реализует товар по цене 30 тыс. руб./т при объеме производства 1000 тонн. Поступает предложение о продаже дополнительно 200 т продукта по цене 22 тыс. руб./т. Прямые издержки составляют 20 тыс. руб./т, а суммарные косвенные (условно постоянные) затраты - 5000 тыс. руб. на весь объем производства.

Задание: оценить целесообразность принятия предложения.

Задача 4.

Компания будет использовать свои производственные мощности на 80% и выпускать 1000 ед. продукции. Полные затраты составляют 100 тыс. руб., рентабельность продукции - 20%.

Задание: определить интервал цены от безубыточности до рентабельности 20%.

Задача 5.

При цене товара 8000 руб./ед. фирма реализует 100 ед. товара, а при цене 10000 руб./ед. - 60 ед.

Прямые затраты реализации товара составят 4000 руб./ед., а косвенные затраты - 250000 руб. на весь объем реализации.

Задание: определить коэффициент эластичности спроса, выбрать вариант цены и обосновать выбор.

Задача 6.

Исходные данные: оптовая цена, включающая издержки производства и прибыль, составляет 1000 руб., ставка акциза - 30% к отпускной цене, налог на добавленную стоимость - 10%.

Задание: определить свободную отпускную цену на подакцизный товар, включая НДС, а также сумму акцизов и налога на добавленную стоимость.

Задача 7.

Регулируемая цена за единицу товара - 30 руб./ед.; торговая скидка (наценка) - 10%, НДС в регулируемой цене - 16,67%, ставка акциза - 80%.

Задание: определить величину акциза, НДС и оптовой цены в регулируемой розничной цене.

Задача 8. Организация производит ткани и имеет собственный фирменный магазин по продаже. Отпускная цена 1 м ткани составила 20 руб. (с учетом НДС), торговая наценка 15%.

Задача 9. Организация - производитель ткани настаивает, чтобы она продавалась по цене 25 руб., предлагая предприятия розничной торговли 10% скидку от розничной цены.

Задание: определить оптовую отпускную цену.

Задача 10. Отпускная цена предприятия с НДС 1м ткани составила 20 руб., снабженческо-сбытовая надбавка – 20%, торговая наценка – 15%. Определить розничную цену 1м ткани.

Задача 11. Торговая компания реализует стеновые панели. Данные о ценах и объемах продаж на протяжении квартала приведены в таблице.

Рассчитайте среднюю цену 1 м² стеновых панелей за 1 квартал.

Панели	Январь	Февраль	Март
Розничная цена 1 м ²	200	215	210
Объем продаж 1 м ²	1000	1100	1005

Задание: рассчитать среднюю цену 1 м² стеновых панелей за 1 квартал.

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

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 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».

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

Основная литература:

1. Электронная торговля : Учебник / Казанский государственный энергетический университет; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 3. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 150 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-04988-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875825&idb=0>.
2. Гаврилов Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник / Л. П. Гаврилов. - Москва : Юрайт, 2023. - 372 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15960-8. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=845599&idb=0>.
3. Грибанов Юрий Иванович. Цифровая трансформация бизнеса : Учебное пособие / Академия цифровой экономики; Пермский государственный национальный исследовательский университет. - 3. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 213 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-05500-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875787&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Липидус 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", 2023. - 479 с. - (Высшее образование). - Профессиональное образование. - ISBN 978-5-16-018513-2. - ISBN 978-5-16-106302-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=874224&idb=0>.

2. Прохорова Мария Вячеславовна. Организация работы интернет-магазина : Практическое пособие / Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского; Нижегородский государственный лингвистический университет им. Добролюбова. - 6. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 332 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-05311-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875421&idb=0>.
3. Интернет-маркетинг : учебник / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. - 2-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 335 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15098-8. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=846185&idb=0>.
4. Мамедова Наталья Александровна. Управление государственными и муниципальными закупками : Учебник и практикум для вузов / Мамедова Н. А., Байкова А. Н., Морозова О. Н. - 3-е изд. - Москва : Юрайт, 2020. - 421 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-12339-5 : 979.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=589647&idb=0>.
5. Кнутов Александр Владимирович. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : Учебник и практикум для вузов / Кнутов А. В. - Москва : Юрайт, 2020. - 316 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-04912-1 : 759.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=579938&idb=0>.

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

Программное обеспечение.

При освоении дисциплины применяется следующее программное обеспечение:

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

Интернет-ресурсы.

1. Яндекс Бизнес для предпринимателей [Электронный ресурс] - URL: <https://business.yandex.ru> - Загл. с экрана.
2. Яндекс. Рекламная сеть [Электронный ресурс] - URL: <https://partners.yandex.ru/> - Загл. с экрана.
3. AppMetrica [Электронный ресурс] / Платформа для аналитики и маркетинга приложений. - URL: <https://appmetrica.yandex.ru/about/> - Загл. с экрана.
4. Яндекс.Метрика [Электронный ресурс] / Инструмент для оценки посещаемости сайтов и анализа поведения пользователей - URL: <https://metrika.yandex.ru/promo?> - Загл. с экрана.
5. Google AdSense [Электронный ресурс] - URL: https://www.google.com/intl/ru_ru/adsense/start/ - Загл. с экрана.
6. Google Мой бизнес [Электронный ресурс] - URL: https://www.google.com/intl/ru_ru/business/ - Загл. с экрана.
7. Google Analytics [Электронный ресурс] - URL: <https://accounts.google.com/signin/v2/identifier?service=analytics&passive=1209600&continue=https%3A%2F%2Fanalytics.google.com%2Fanalytics%2Fweb%2F%23&followup=https%3A%2F%2Fanalytics.google.com%2Fanalytics%2Fweb%2F&flowName=GlifWebSignIn&flowEntry=ServiceLogin> - Загл. с экрана.
8. Google Реклама [Электронный ресурс] - URL: https://ads.google.com/intl/ru_ru/home/ - Загл. с экрана.

9. Microsoft Azure [Электронный ресурс] / Учетная запись Azure - URL:

<https://azure.microsoft.com/ru-ru/free/> - Загл. с экрана.

10. Microsoft Power BI [Электронный ресурс] / Инструмент визуализации данных и бизнес-аналитики Microsoft. - URL: <https://powerbi.microsoft.com/ru-ru/> - Загл. с экрана.

11. Google Looker Studio [Электронный ресурс] - URL: <https://lookerstudio.google.com/> - Загл. с экрана.

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 38.03.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Кирюшин Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент(ы): Анисимов П.К., коммерческий директор ООО «Андерс Лед»..

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

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