

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

Рынки ИКТ и организация продаж

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

38.03.05 - Бизнес-информатика

Направленность образовательной программы

Аналитические методы и информационные технологии поддержки принятия
решений в экономике и бизнесе

Форма обучения

очная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.О.31 Рынки ИКТ и организация продаж относится к обязательной части 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 |
| ОПК-2: Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом; | ОПК-2.1: Осуществляет исследование и анализ рынка информационных систем и ИКТ для управления бизнесом и организации продаж ОПК-2.2: Осуществляет выбор оптимальных информационных систем для решения прикладных задач управления бизнесом | ОПК-2.1: Знать: методы исследования рынка информационных систем и ИКТ для управления бизнесом и организации продаж Уметь: анализировать рынок ИС и ИКТ Владеть: навыками анализа ИС и ИКТ для управления бизнесом ОПК-2.2: Знать: современный рынок информационных систем и ИКТ для решения прикладных задач управления бизнесом Уметь: осуществлять выбор оптимальных информационных систем и применять их для решения практических прикладных задач при ведении и управлении бизнесом Владеть: навыками определения наиболее оптимальных ИКТ для управления бизнесом | Практическое задание | Зачёт: Практическое задание Контрольные вопросы |
| ПК-14: Способен находить и использовать лучшие практики продвижения инновационных программно- | ПК-14.1: Осуществляет поиск и анализ современных практик продвижения товаров и услуг ПК-14.2: Применяет современные методы продвижения | ПК-14.1: Знать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг Уметь находить и использовать лучшие | Практическое задание | Зачёт: Практическое задание |

| | | | | |
|----------------------------------|---|---|--|--|
| информационных продуктов и услуг | инновационных программно-информационных продуктов и услуг | <p>практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p> <p>Владеть навыками использования лучших практик продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p> <p>ПК-14.2:</p> <p>Знать: современные методы продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p> <p>Уметь: Решать поставленные задачи в сфере ведения и продвижения бизнеса в сети Интернет</p> <p>Владеть: навыками по созданию и продвижению элементов бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ</p> | | |
|----------------------------------|---|---|--|--|

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

| | |
|--|--------------|
| | очная |
| Общая трудоемкость, з.е. | 3 |
| Часов по учебному плану | 108 |
| в том числе | |
| аудиторные занятия (контактная работа): | |
| - занятия лекционного типа | 32 |
| - занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы) | 32 |
| - КСР | 1 |
| самостоятельная работа | 43 |
| Промежуточная аттестация | 0 |
| | Зачёт |

3.2. Содержание дисциплины

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

| Наименование разделов и тем дисциплины | Всего (часы) | в том числе | |
|--|--------------|--|------------------------|
| | | Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), | Самостоятельная работа |

| | | часы из них | | | обучающегося, часы |
|--|-------------|--------------------------|--|-------------|--------------------|
| | | Занятия лекционного типа | Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы | Всего | |
| | О Ф О | О Ф О | О Ф О | О Ф О | О Ф О |
| Тема 1. Рынки ИКТ. | 12 | 2 | 2 | 4 | 8 |
| Тема 2. Интернет-представитель-ство бизнеса. | 24 | 8 | 8 | 16 | 8 |
| Тема 3. Сервисы графического дизайна | 14 | 4 | 4 | 8 | 6 |
| Тема 4. Конструкторы сайтов. SEO-оптимизация и продвижение сайта | 18 | 6 | 6 | 12 | 6 |
| Тема 5. Организация продаж и продвижение в социальных сетях | 24 | 8 | 8 | 16 | 8 |
| Тема 6. CRM-системы. | 15 | 4 | 4 | 8 | 7 |
| Аттестация | 0 | | | | |
| КСР | 1 | | | 1 | |
| Итого | 108 | 32 | 32 | 65 | 43 |

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Рынки ИКТ.

Обзор мирового и российского рынка ИКТ. Тенденции развития мирового и российского рынка ИТ. Интернет вещей. Облачные технологии

Тема 2. Интернет-представительство бизнеса.

Анализ конверсионных элементов сайта и посадочной страницы. Организация продаж через сайты. Конструктор сайта Tilda.

Тема 3. Сервисы графического дизайна

Figma, Wilda, SUPA, Crello. Создание логотипов, создание промоизображений

Тема 4. Конструкторы сайтов. SEO-оптимизация и продвижение сайта

SEO-оптимизация и продвижение сайта. Продвижение и SEO-оптимизация сайтов. Сервисы поисковых систем. Сбор семантического ядра сайта.

Тема 5. Организация продаж и продвижение в социальных сетях

Ведение и продвижение бизнеса в соцсетях. Настройка страниц соцсетей. Организация продаж в соцсетях. Продвижение бизнеса в соцсетях. Таргетированная реклама. Организация рекламной кампании. Настройки рекламного кабинета.

Тема 6. CRM-системы.

Управление взаимоотношениями с клиентами. Обзор систем класса CRM. Функционал CRM систем

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 "Рынки ИКТ и организация продаж (Камскова И.Д.)" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4305>).

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 - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ОПК-2:


1. Создать таблицу для анализа объемов и темпов роста рынка ИКТ следующей структуры

Объем и темп роста мирового ИКТ-рынка за период _____

| Сектор ИКТ | Объем рынка 20__ | Объем рынка 20__ | Рост 20__/20__, % | Объем рынка 20__ | Рост 20__/20__, % |
|-----------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|
| Оборудование | | | | | |
| Программное обеспечение | | | | | |
| ИТ-услуги | | | | | |
| ИТ-продукты | | | | | |
| Телекоммуникационные услуги | | | | | |
| Итого: | | | | | |

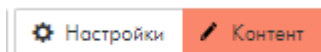
1. Использовать результаты исследования аналитических агентств Gartner, IDC, Alpari, сайты www.rbc.ru, www.cnews.ru для российского рынка ИКТ
2. Если показатели разных исследований будут различны, возьмите среднее значение.
3. Рассчитайте темпы роста в % по формуле (Объем текущего года – объем предыдущего года)/объем предыдущего года * 100%
4. Сделайте выводы

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-14:

1. Зарегистрироваться на сайте Тильда
2. Ввести имя нашего первого сайта – Пробный сайт
3. Перейти в личный кабинет
4. Круглая розовая иконка в правом нижнем углу -  - чат-справка
5. Перейдите в раздел Мои сайты и щелкните по названию своего первого сайта.
6. Справа существует кнопка Настроить, которая позволяет делать настройки вашего сайта. Нажмите ее и введите настройки. Продумайте, на какую тему вы хотите сделать сайт (рекомендуется выбрать проект, создаваемый на предыдущем предмете). Введите свое название сайта, введите описание сайта – по нему будет осуществляться поиск сайта в поисковых системах. Введите любой субдомен (замечание – никогда не использовать


слово tilde, за это штрафуют). Нажимаем сохранить изменения и проверяем, не занят ли субдомен.

7. Команда Шрифты и цвета устанавливают шрифты и цвета для вашего сайта. Если на сайте несколько страниц, то шрифты и цвета для них будут одинаковые, установленные в разделе Шрифты и цвета. По умолчанию вы можете использовать предустановленные в Тильде шрифты. Замечания по некоторым:
8. Выберите шрифты для HEADING FONT FAMILY NAME (заголовков) и BODY TEXT FONT FAMILY NAME. Размер, цвет и насыщенность пока не меняем
9. Изучите другие вкладки и сохраните изменения.
10. Создаем первую страницу вашего сайта – нажимаем кнопку Создать новую страницу.
11. Страницу можно создать из существующих шаблонов. Для этого изучите группировку шаблонов (можно воспользоваться поиском и задать ключевое слово) и в нужной группе изучите представленные шаблоны. Это поможет вам сориентироваться в создаваемой структуре своего сайта, а также оценить, подходит ли данный шаблон для вашего проекта. Выберите понравившейся шаблон и нажмите на кнопку Создать страницу.
12. Вернитесь на главную страницу вашего кабинета (название сайта) или на любую созданную страницу сайта, используйте переходы в верхнем левом углу.
13. Так как мы создали только одну страницу, она по умолчанию стала Главной страницей сайта, если по ней щелкнуть, но ничего не отобразится. Для отображения страницы сайта нажмите на кнопку Опубликовать. После этого страницу можно просмотреть.
14. Эта страница нам не нужна, удалите ее. Удаленные страницы помещаются в корзину (хранится 7 дней, потом удаляется из корзины)).
15. Создаем простую страницу – визитку вашей фирмы (кнопка Создать новую страницу - Пустая страница).
16. Появляются меню со стандартными блоками Тильда
17. Добавим на страницу обложку, которая будет занимать весь экран. Нажимаем кнопку Обложка. Но лучше нажать кнопку Все блоки – Обложка и выбрать наиболее подходящую обложку из предложенной библиотеки.
18. Чтобы просмотреть, как выглядит наша обложка, нажмите кнопку Предпросмотр
19. Слева внизу появится кнопка Вернуться к редактированию. Нажмите ее.
20. Поменяем содержимое блока под наши потребности: изменим изображение и текст. В



верхнем левом углу есть две кнопки . Контент отвечает за содержимое на странице (текст, изображение и пр.), а Настройки – изменяют внешний вид. Нажмите кнопку Контент и введите свой Надзаголовок, Заголовок.

21. В Описании введите текст, который содержит ссылку на ваш проект ВК. Для этого выделяем нужное слово (фразу) в описании, в появившемся меню нажмите кнопку

Ссылка  и в поле Укажите ссылку введите ссылку на страницу ВК с вашим проектом. При необходимости отредактируйте поле Текст. Обязательно включите параметр Открыть ссылку в новой вкладке (иначе человек может потерять ваш сайт). Нажмите Применить

22. Замените изображение. Оптимальный размер фонового изображения 1680x900px. Не забывайте Сохранить.
23. Посмотрите, как выглядит ваша страница. При необходимости поменяйте формат абзацев, начертание шрифта и т.п. Сделайте шрифт ссылки Подчеркивание.
24. Зайдите в Настройки и поменяйте выравнивание теста.
25. Поменяйте эффект при скролле: посмотрите, чем отличается эффект С фиксацией и Параллакс.
26. Что сделать изображение ярче или темнее, поработайте с в настройках с фильтром: Цвет фильтра в начале, Цвет фильтра в конце.
27. Если у вас текст расположен в блоке, то команда Цвет фона относится как раз к этому блоку.
28. Поменяйте цвет шрифта в разделе Типографика
29. Поставьте маркер на ссылку и выберите команду редактировать. Сделайте шрифт ссылки синим. Скопируйте номер цвета и сделайте точно таким же цветом линию подчеркивания. Сделайте шрифт ссылки полужирным.
30. После редактирования нажмите кнопку Опубликовать. Введите адрес страницы, которое будет сохранено в адресе страницы. Нажать Сохранить и продолжить.
31. Посмотрите страницу.
32. Вернитесь к редактированию страницы. В верхнем меню нажмите кнопку Настройки (данной страницы) и введите Заголовок и Описание страницы. Адрес страницы мы уже ввели в п.32.
33. Чтобы страница стала главной страницей сайта, в правом верхнем углу нажимаем кнопку Еще- Настройки сайта – Главная страница и выбираем нужную страницу.

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

| Оценка | Критерии оценивания |
|-------------------|---|
| превосходно | Продemonстрированы все основные умения. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов. Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач |
| отлично | Продemonстрированы все основные умения, выполнены все задания в полном объеме с отдельными несущественным недочетами. Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов |
| очень хорошо | Продemonстрированы все основные умения. Выполнены все задания в полном объеме, но с недочетами. Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов |
| хорошо | Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами |
| удовлетворительно | Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания но не в полном объеме. Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми |

| Оценка | Критерии оценивания |
|---------------------|---|
| | недочетами |
| неудовлетворительно | При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки. При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. |
| плохо | Отсутствие минимальных умений. Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа. |

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 | Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме | Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами | Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами. | Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме | Продemonстрированы 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 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 - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-14

Задание 1.

1. Подключить к своему рабочему сообществу в ВК приложение Senler. Сделать его доступным из меню сообщества. Установить картинку пункта меню с Сенлером в соответствии со стилем оформления.
2. Настроить подписную страницу Senler (баннер, заголовок, текст призыва на рассылку, кнопка подписки)

3. Настроить автоматическую рассылку сообщений при подписке на рассылку.
4. Отправить в качестве ответа на задание ссылку на ваше сообщество

Задание 2.

1. Для своего сообщества ВК продумать рекламную кампанию
2. Создать два рекламных объявления объявление в рекламном кабинете,
3. Настроить рекламный кабинет для таргетированной рекламы.
4. Описать стратегию продвижения.

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

| Оценка | Критерии оценивания |
|------------|---|
| зачтено | Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами и незначительными ошибками. Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами и незначительными ошибками. Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. |
| не зачтено | При решении стандартных задач не продemonстрированы основные умения. При решении стандартных задач не продemonстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки. Уровень знаний ниже минимальных требований. |

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

| |
|---|
| 1. Тенденции развития мирового рынка ИКТ. |
| 1. Тенденции развития российского рынка ИКТ. |
| 1. Этапы развития рынка ИКТ |
| 1. Сегментация рынка ИКТ |
| 1. Облачные технологии |
| 1. Сервисы облачных технологий |
| 1. Маркетинговый анализ рынка в целях покупок ИКТ |
| 1. Управление взаимоотношениями с клиентами и формирование лояльности |
| 1. Системы класса CRM |

| |
|---|
| |
| 1. Основные каналы организации продаж в интернете. |
| 1. Преимущества и недостатки каналы организации продаж в интернете. |
| 1. Социальные сети – канал ведения и продвижения бизнеса. |
| 1. Основные потребности ведения бизнеса в соцсетях. |
| 1. Преимущества работы в соцсетях и мессенджерах. |
| 1. Создание продающего оформления страницы соцсети |
| 1. Графические сервисы для создания изображений |
| 1. Анализ страницы сообщества соцсети |
| 1. Проведение аудита страницы сообщества соцсети |
| 1. Рекламный кабинет ВК. |
| 1. Настройка рекламного кабинета ВК. |
| 1. Организация рекламной кампании ВК. |
| 1. Таргетированная реклама |
| 1. Платформы создания сайтов |
| 1. Landing Page – посадочные страницы |
| 1. Конверсионные элементы сайтов и посадочных страниц |
| 1. Продвижение сайтов |
| 1. SEO-оптимизация сайтов |
| 1. Сервисы поисковых систем. |
| 1. Сбор семантического ядра сайта. |

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

| Оценка | Критерии оценивания |
|---------|---|
| зачтено | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько |

| Оценка | Критерии оценивания |
|------------|--|
| | негрубых ошибок |
| не зачтено | Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа. Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки. |

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

Основная литература:

1. Наумов Владимир Николаевич. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : Учебник / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 404 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-012042-3. - ISBN 978-5-16-104715-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=770954&idb=0>.
2. Лапидус 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", 2021. - 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=769108&idb=0>.
3. Цупин Владимир Андреевич. Управление контентом. Практикум : Учебное пособие / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 211 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-016493-9. - ISBN 978-5-16-106709-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=770835&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Нефедов И. Ю. Информационный менеджмент : учебное пособие. Ч. 2. Информационный менеджмент. Часть 2 / Нефедов И. Ю., Яковлева А. О. - Москва : РТУ МИРЭА, 2023. - 87 с. - Книга из коллекции РТУ МИРЭА - Экономика и менеджмент. - ISBN 978-5-7339-1700-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=864679&idb=0>.

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

- 1) <https://www.figma.com> - сервис Web-дизайна Figma
- 2) <https://www.tilda.com> – конструктор сайтов Tilda
- 3) <https://beget.com/ru> – хостинг, регистрация доменов
- 4) <https://wordpress.com/ru> - платформа WordPress
- 5) <https://epicmarketing.ru> – энциклопедия интернет-маркетинга
- 6) <http://www.vk.com> – социальная сеть ВКонтакте
- 7) www.rbc.ru - новости для в России и мире
- 8) www.cnews.ru - интернет издание о высоких технологиях
- 9) www.carrotquest.io – инструменты для увеличения продаж на сайтах

- 10) sales-generator.ru – генератор продаж – агентство интернет-маркетинга
- 11) envybox.io – сервисы для сайта, повышающие конверсию
- 12) www.insales.ru – платформа Insales – конструктор интернет-магазинов
- 13) timeweb.com – хостинг-провайдер
- 14) oneretarget.com – автоматизация рекламы
- 15) skillbox.ru - онлайн-университет востребованных профессий
- 16) 4brain.ru – интеллектуальный клуб 21 века: обучайтесь онлайн навыкам XXI века

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

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

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.03.05 - Бизнес-информатика.

Автор(ы): Камскова Инна Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент.

Заведующий кафедрой: Кузнецов Юрий Алексеевич, доктор физико-математических наук.

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