

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: заместитель директора
Дата подписания: 13.01.2026 15:00:57
Уникальный программный ключ:
848621b05e7a2c59da67cc47a060a910fb948b62

Приложение 3
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.04. Управление электронным бизнесом

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Управление малым бизнесом

(наименование образовательной программы)

Бакалавр

(квалификация)

Очная форма обучения

(форма обучения)

Год набора – 2024

Донецк

Автор-составитель РПД:

Жукова А.О., канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Заведующий кафедрой:

Тарасова Е.В., канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента непроизводственной сферы

Рабочая программа дисциплины Б1.В.04. Управление электронным бизнесом одобрена на заседании кафедры менеджмента непроизводственной сферы Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 02 от «27» октября 2025 г.

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Основной целью освоения дисциплины «Управление электронным бизнесом» является: формирование у студентов целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях данного вида бизнеса, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.

1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1) получить теоретические знания об управлении электронным бизнесом;
- 2) сформировать навыки создания и ведения бизнеса в Интернете;
- 3) сформировать навыки применения инструментария технологий Digital-среды.

1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В
------------------------	------

1.3.1. Дисциплина "Управление электронным бизнесом" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:

Общий менеджмент

Основы научных исследований

Деловые коммуникации в малом предпринимательстве

1.3.2. Дисциплина "Управление электронным бизнесом" выступает опорой для следующих элементов:

Стратегический менеджмент

Инновационная деятельность в малом бизнесе

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПКс-5.3: Способен использовать современные методы и технические приемы бизнес-планирования, моделирования бизнес-процессов

Знать:

Уровень 1	современные методы и технические приемы бизнес-планирования;
------------------	--

Уровень 2	основы моделирования бизнес-процессов;
------------------	--

Уровень 3	современные методы и технические приемы бизнес-планирования и основы моделирования бизнес-процессов.
------------------	--

Уметь:

Уровень 1	использовать современные методы и технические приемы бизнес-планирования;
------------------	---

Уровень 2	использовать методы моделирования бизнес-процессов;
------------------	---

Уровень 3	использовать современные методы и технические приемы бизнес-планирования и методы моделирования бизнес-процессов.
------------------	---

Владеть:

Уровень 1	навыками использования современных методов бизнес-планирования;
------------------	---

Уровень 2	навыками моделирования бизнес-процессов;
------------------	--

Уровень 3	навыками использования современных методов бизнес-планирования и навыками моделирования бизнес-процессов.
------------------	---

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПКс-1.7: Способен разрабатывать инвестиционные проекты, используя современные модели развития в управлении электронным бизнесом

Знать:

Уровень 1	способы разработки инвестиционных проектов;
------------------	---

Уровень 2	современные модели развития в управлении электронным бизнесом;
------------------	--

Уровень 3	способы разработки инвестиционных проектов и современные модели развития в управлении электронным бизнесом.
------------------	---

Уметь:

Уровень 1	использовать современные методы развития в управлении электронным бизнесом;
------------------	---

Уровень 2	разрабатывать инвестиционные проекты;
Уровень 3	использовать современные методы развития в управлении электронным бизнесом и разрабатывать инвестиционные проекты.
Владеть:	
Уровень 1	навыками использования современных моделей развития в управлении электронным бизнесом;
Уровень 2	навыками разработки инвестиционных проектов;
Уровень 3	навыками использования современных моделей развития в управлении электронным бизнесом и навыками разработки инвестиционных проектов.

В результате освоения дисциплины "Управление электронным бизнесом" обучающийся

3.1	Знать:
	программные средства и информационные технологии и современные инструменты и технологии, используемые в предпринимательской деятельности; задачи профессиональной деятельности и информационно-коммуникационные технологии; основы организации документооборота и способы обработки информации; основы финансовой отчетности и методы и способы финансового учета;
	основные преимущества ведения бизнеса с помощью Internet; современные технические средства и информационные технологии; характеристики электронной коммерции; основные стратегии развития электронной коммерции; основные модели систем электронной коммерции; основные инструменты ведения электронной коммерции;
	основные концепции построения систем электронной коммерции.
3.2	Уметь:
	применять современные инструменты, программные средства и информационные технологии, используемые в предпринимательской деятельности; решать стандартные руководить проведением экономических исследований и использовать передовые информационные исследования; задачи профессиональной деятельности и применять информационно-коммуникационные технологии; внедрять технические средства обработки информации и проводить организацию документооборота; анализировать финансовую, нормативную и экономико-технологическую информацию в области электронной коммерции; составлять финансовую отчетность и использовать современные методы обработки деловой информации; осуществлять покупки в Интернет с использованием различных видов электронных платежных систем и пользоваться финансовыми услугами;
	использовать инструментарий создания и использования систем электронной коммерции; поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг.
3.3	Владеть:
	навыками проведения экономических исследований и навыками исследования производственно-хозяйственной деятельности; основы экономических исследований и производственно-хозяйственной деятельности компании; навыками организации документооборота и внедрения технических средств обработки информации; современными инструментами, программными средствами и информационными технологиями в предпринимательской деятельности; навыками задач профессиональной деятельности и навыками применения информационно-коммуникационных технологий; навыками поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг; навыками решения аналитических и исследовательских задач и использования современных информационных технологий; основами финансовой отчетности и навыками обработки деловой информации; механизмом рекламирования товаров и услуг в электронной среде; способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина;
	навыками создания интернет-магазина, электронного каталога товаров, способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина

1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента

осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом.	По дисциплине
"Управление электронным бизнесом" видом промежуточной аттестации является Экзамен	

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Управление электронным бизнесом" составляет 4 зачётные единицы, 144 часов.

Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Теоретические основы управления электронным бизнесом						
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Лек/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1Л3 .2 Э1	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Сем зан/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Cр/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э2	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Лек/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э4	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Сем зан/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э4	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Cр/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э3 Э4	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Лек/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э5	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Сем зан/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э5	0	

Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернета /Cр/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э5	0	
Тема 1.4. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Лек/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э4 Э5	0	
Тема 1.4. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Сем зан/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э4 Э5	0	
Тема 1.4. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Cр/	7	5	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э4 Э5	0	
Тема 1.5. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Лек/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1	0	
Тема 1.5. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Сем зан/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1	0	
Тема 1.5. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Cр/	7	6	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1	0	
Тема 1.6. Безопасность в системах электронного бизнеса /Лек/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э4 Э5	0	
Тема 1.6. Безопасность в системах электронного бизнеса /Сем зан/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э4 Э5	0	
Тема 1.6. Безопасность в системах электронного бизнеса /Cр/	7	6	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э5	0	
Раздел 2. Разработка бизнес-плана интернет-магазина						
Тема 2.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Лек/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1	0	

				Л2.2Л3.2 Э1 Э6 Э7		
Тема 2.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Сем зан/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э6	0	
Тема 2.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Ср/	7	8	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э6	0	
Тема 2.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Лек/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 2.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Сем зан/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 2.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Ср/	7	8	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Лек/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Сем зан/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.3 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Ср/	7	9	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э2 Э3 Э4	0	
Раздел 3. Особенности электронного и бизнеса и современные направления развития						
Тема 3.1 Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса /Лек/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2Л3.2 Э2	0	
Тема 3.1 Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса /Сем зан/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.4Л2.2Л3 .3 Э1	0	

Тема 3.1 Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса /Ср/	7	3	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.3Л2.2Л3 .1 Л3.2 Л3.3 Э3 Э5 Э7	0	
Тема 3.2. Цифровая экономика и индустрия 4.0: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции /Лек/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3 .2 Э3 Э4	0	
Тема 3.2. Цифровая экономика и индустрия 4.0: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции /Сем зан/	7	2	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.2 Л1.3Л2.2Л3 .3 Э4 Э5 Э6	0	
Тема 3.2. Цифровая экономика и индустрия 4.0: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции /Ср/	7	4	ПКс-1.7 ПКс-5.3	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3 .1 Л3.2 Л3.3 Э1 Э3 Э5	0	
консультация /Конс/	7	2			0	
/КЭ/	7	2			0	
/Каттэк/	7	9			0	
/СРЭк/	7	18			0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины "Управление электронным бизнесом" используются:

- образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (С3), самостоятельная работа студентов (СРС) по выполнению различных видов заданий;
- интерактивные образовательные технологии: лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «PowerPoint». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература

1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Сковиков, А. Г.	Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция: учебное пособие для вузов (260 с.)	Санкт-Петербург : Лань, 2022
Л1.2	Сковиков, А. Г.	Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция: учебное пособие для вузов (260 с.)	Санкт-Петербург : Лань, 2022
Л1.3	А. А. Кудряшов.	Электронный бизнес : учебное пособие: Учебное пособие (175 с.)	Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017
Л1.4	Филипюк А.О.	Управление электронным бизнесом: Управление электронным бизнесом: конспект лекций для обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Менеджмент непроизводственной сферы) очной формы обучения (41)	Донецк: ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022

2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Лоскутова, В. В.	Рекламная деятельность : учебное пособие (197 с.)	Донецк : ГОУ ВПО "ДонАУИГС", 2020
Л2.2	М. А. Медведева, М. А. Медведев, С. С. Парушева, К. Ц. Несторов ; под редакцией Д. Б. Берг.	Электронный бизнес. Часть 2: Учебное пособие (132 с.)	Уральский университет, 2017

3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Жукова А.О., Белобородова Ю.К.	Управление электронным бизнесом: Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (27 с.)	Донецк: ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.2	Жукова А.О., Белобородова Ю.К.	Управление электронным бизнесом: Конспект лекций для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление электронным бизнесом») очной формы обучения (124 с.)	Донецк: ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.3	Жукова А.О., Белобородова Ю.К.	Управление электронным бизнесом: Методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (45 с.)	Донецк: ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024

4.2. Перечень ресурсов

информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. – 2-е изд., доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 433 с.	https://www.biblio-online.ru/book/elektronnaya-kommerciya-413630
Э2	Business Online – журнал по электронной коммерции. Новости, статьи	http://www.ibo.ru/
Э3	iBusiness – журнал о новых технологиях современного бизнеса	http://www.businesspress.ru/newspaper/
Э4	Белоусов А. Обучающий курс по электронной коммерции	http://e-commerce.com.ua
Э5	Мир электронной коммерции (eCOMMERCE WORLD) – онлайн версия журнала	http://www.intranetoffice.ru/.
Э6	Мультивалютный электронный кошелек для проведения безопасных, удобных и доступных платежей и переводов	http://www.emoney.com
Э7	Руководство по принятию Типового закона об электронной торговле Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли	http://www.kongord.ru/Index/Prison/resolutn.htm

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

- Libre Office (лицензия Mozilla Public License v2.0.)
- 7-Zip (лицензия GNU Lesser General Public License)
- AIMP (лицензия LGPL v.2.1)
- STDU Viewer (freeware for private non-commercial or educational use)
- GIMP (лицензия GNU General Public License)
- Inkscape (лицензия GNU General Public License).

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

База данных Ассоциации менеджеров России www.amr.ru

Портал профессионального сообщества менеджеров www.e-executive.ru

Портал профессионального сообщества менеджеров www.grebennikov.ru

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий:

рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения,

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

1. World Wide Web - популярная информационная технология.
2. Этапы становления и развития электронной коммерции.
3. Этапы становления бизнес-структурь в Интернет и
4. Финансовые потоки в электронной коммерции
5. Платежная Интернет-система, преимущества и недостатки
6. Взаимосвязи в электронном бизнесе
7. Оценка эффективности веб-сайта фирмы
8. Этапы разработки веб-сайта
9. Ценовые модели размещения рекламы
10. Инструменты интернет-рекламы
11. Классификация торговых интернет-систем
12. Интернет-магазин
13. Интернет-площадки
14. Интернет-аукционы
15. Виды и источники угроз в электронной коммерции
16. Риски в электронной коммерции
17. Определение CRM – системы
18. Архитектура CRM-системы
19. Классификация CRM-систем
20. Эффект от внедрения CRM-системы

21. Понятие бизнес-плана, структура, особенности
22. Факторы, которые необходимо учесть при открытии Интернет-магазина
23. Порядок разработки бизнеса-плана
24. Особенности маркетинговых исследований в сети Интернет
25. Основные ошибки реализации маркетинговой стратегии в электронной коммерции
26. Подбор маркетинговых инструментов в направлении повышения конкурентоспособности собственного Интернет магазина (сайта)
27. Понятие digital-стратегии
28. Особенности продвижения в digital-среде
29. Стратегии и виды коммуникации в digital
30. Виды и особенности продвижения в digital
31. Виды рисков при разработке бизнес-плана интернет-магазина
32. Составляющие элементы бизнес-модели: их характеристика.
33. Партнерская программа – понятие, особенности выбора
34. Основные цели и задачи курса «Электронная коммерция»
35. Дайте определение понятиям Интернет, HTTP протокол, протокол.
36. Какие возможности представляются для предпринимателя, менеджера в сети Интернет
37. Как могут быть сформированы стратегические и деловые отношения в электронном бизнесе?
38. Что такое гипертекст и гиперссылки?
39. Кто представляет в Интернете категорию Киберсант.
40. Какова основная структура прироста прибыли компаний от использования Интернета.
41. Какие основные направления получения прибыли существуют в Интернете.
42. Партнерские программы - их суть и значение для начала бизнеса в сети Интернет.
43. Что представляет собой бизнес-структура в Интернете.
44. Рассмотреть и определить главный принцип бизнес-системы в предпринимательской деятельности.
45. Четыре основных направления электронной коммерции.
46. Основные минимальные ограничения в инвестировании Интернет бизнес-структуры. Основные постоянные расходы.
47. С чего начинается бизнес в Интернете, первые этапы, шаги.
48. Основные методы сбыта, их преимущества и недостатки.
49. Структура раздела «План производства» создания интернет-магазина
50. Последовательность изложения материала в разделе «Организационный план» при подготовке бизнес-плана интернет-магазина
51. Сущность и цели календарного плана.
52. Структура и содержание раздела «Финансовый план»
53. Сущность расчета точки безубыточности
54. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов, их преимущества и недостатки.
55. Сущность метода NPV
56. Сущность метода IRR
57. Количественный и качественный анализ риска.
58. Основные типы рисков, присущие проекту.
59. Организационные средства по профилактике и нейтрализации рисков.
60. Понятие «электронный бизнес», сущность и характеристика.
61. Основные элементы электронной коммерции.
62. Отличия электронного бизнеса от электронной коммерции.
63. Продвижения продукта в социальных сетях.
64. Понятие «социальные сети», особенности развития.
65. Основные принципы функционирования электронной экономики.
66. Преимущества и недостатки электронной коммерции с позиции потребителя.
67. Преимущества и недостатки электронной коммерции с позиции продавца.
68. Инструменты электронной коммерции.
69. Направления электронной коммерции.
70. Мобильная коммерция.
71. Виртуальное предприятие.
72. Преимущества и недостатки мобильной коммерции.
73. Структура веб-сайта интернет-магазина.
74. Способы оплаты товаров в интернет-магазине.
75. Виды электронных систем взаиморасчетов.
76. Преимущества и недостатки использования электронных систем взаиморасчетов.
77. Виды электронных платежных систем.
78. Понятие и структура интернет-маркетинга.

79. Виды интернет-рекламы.

80. Преимущества и недостатки электронной рекламы.

5.2. Темы письменных работ

Тематика курсовых работ

1. Мобильные телекоммуникации в электронной коммерции и бизнесе
2. Разработка концепции туристической компании в Интернете
3. Разработка концепции интернет-сервиса в сфере финансовых услуг
4. Платежная среда электронной коммерции
5. Брендинг в сети Интернет
6. Разработка концепции интернет-сервиса как основа связи с общественностью (PR) в Интернете
7. Сайтпромоутинг
8. Интернет-реклама
9. Маркетинговые исследования в Интернете
10. Государственные торгово-закупочные площадки
11. Оптимизация и продвижение сайтов
12. Правовое регулирование электронной коммерции
13. Вирусный маркетинг
14. Корпоративный web-сайт как мощный инструмент создания благоприятного имиджа в сети Интернет
15. Специфика организации PR-кампании в сети Интернет (на примере...)
16. Инновационные формы продаж в электронной коммерции
17. Обоснование организации интернет-магазина в сфере (на примере...)
18. Дропшиппинг как базовая форма электронной коммерции
19. PR в сети Интернет: основные этапы планирования и организации PR-кампании (на примере...)
20. SEO – как основа оптимизации сайта
21. Официальные сайты государственных органов: существующие проблемы и перспективы развития (на примере)
22. Разработка концептуальных основ развития Интернет-сайта (на примере.....)
23. Разработка партнерской программы с целью повышения объемов продаж интернет-магазина
24. SMM – теория и практика
25. Разработка рекомендаций по Digital-стратегии организации сферы услуг (на примере)
26. Социальные сети как основа продвижения товаров и услуг в сети Интернет
27. Методические аспекты проектирования корпоративных сайтов с системе PR
28. Персональный сайт и блог как основные способы PR коммуникаций (на примере ...)

5.3. Фонд оценочных средств

Комплект оценочных материалов по дисциплине разработан в соответствии с локальным нормативным актом Донецкого филиала РАНХиГС.

Комплект оценочных материалов в полном объеме представлен в виде приложения ОПОП по данной образовательной программе.

5.4. Перечень видов оценочных средств

- устный опрос;
- реферат;
- доклад;
- тестовые задания;
- ситуационные задачи.

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТИЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.

2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в Донецком филиале РАНХиГС.

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением

сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины оказывают методическую помощь

при самостоятельном изучении дисциплины. Рекомендуется такая последовательность: ознакомиться с

содержанием рабочей программы учебной дисциплины; изучить и законспектировать соответствующие темы

рекомендуемой литературы. Кроме того, целесообразно ознакомиться с новыми статьями специальных журналов и сборников.

Учитывая тот факт, что изучение дисциплины предусматривает кропотливую работу и содержательное обсуждение вопросов на семинарских занятиях, именно во время самостоятельной работы студент углубляет понимание проблем, активизирует самостоятельный поиск, систематизирует накопленный опыт аналитико-синтетической работы, закладывает основы качественной подготовки докладов, сообщений, рефератов, как по собственным интересам, так и по заданию преподавателя.

Обязательной формой индивидуальной работы является подготовка студентом 3 рефератов или презентаций (по одному из трех разделов, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины), согласно перечню тем индивидуальных работ, с последующим докладом на семинаре.

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к семинарским занятиям

При подготовке к семинарским занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. В ходе подготовки к практическим занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течение семинарского занятия обучающемуся необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

Рекомендации по работе с литературой. Теоретический материал дисциплины становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие вопросы (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф, какие новые понятия введены, каков их смысл, что даст это на практике?