

## СИЛАБУС КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ «ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС»

<b>Лектор курсу</b>		Совершенна Ірина Олексіївна, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу		<b>Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу в Moodle</b>		e-mail: i.sovershenna@duikt.edu.ua; <a href="https://classroom.google.com/c/NzUwOTE1NzMzNTA5">https://classroom.google.com/c/NzUwOTE1NzMzNTA5</a>	
<b>Галузь знань</b>		07 «Управління і адміністрування»		<b>Освітній рівень</b>		бакалавр	
<b>Спеціальність</b>		075 «Маркетинг»		<b>Семестр</b>		4	
<b>Освітньо-професійна програма</b>		«Маркетинг»		<b>Тип дисципліни</b>		Основна освітня компонента ОПП	
<b>Обсяг:</b>	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:				
	4	120	Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка
			18	-	36	-	66

### АНОТАЦІЯ КУРСУ

#### Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	Основи інформаційних технологій. Інформаційні системи і технології в маркетингу. Маркетингова бізнес-аналітика. Digital-маркетинг.
Освітні компоненти для яких є базовою	Маркетингова товарна політика. Маркетинг у соціальних мережах (SMM-маркетинг) Електронні закупівлі. Міжнародний маркетинг. Управління продажем. Засади відкриття власного бізнесу. Маркетингова цінова політика.

<b>Мета курсу:</b>	надання студентам необхідних теоретичних знань з основ електронного бізнесу, загальних принципів побудови і управління сучасними системами електронної комерції, що сприяє формуванню інноваційного підприємницького маркетингового мислення, напрацюванню практичних навичок роботи у реальних системах електронної комерції, розв'язування реальних задач, які виникають під час експлуатації та модернізації існуючих систем електронної комерції.
--------------------	---

#### Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Спеціальні (фахові) компетентності (ПП)
<p><b>ЗК 3.</b> Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p><b>ЗК 4.</b> Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, генерувати нові ідеї.</p> <p><b>ЗК 5.</b> Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути наполегливим у досягненні поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p><b>ЗК 6.</b> Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p><b>ЗК 7.</b> Здатність застосовувати професійні знання у практичних ситуаціях, уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, приймати обґрунтовані рішення</p> <p><b>ЗК 8.</b> Здатність до проведення досліджень, пошуку, оброблення та аналізу інформації на достатньо високому рівні.</p>	<p><b>ПП 1.</b> Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу</p> <p><b>ПП 4.</b> Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими</p> <p><b>ПП 5.</b> Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу</p> <p><b>ПП 6.</b> Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності</p> <p><b>ПП 7.</b> Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів</p> <p><b>ПП 8.</b> Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності</p> <p><b>ПП 9.</b> Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності</p> <p><b>ПП 10.</b> Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності</p> <p><b>ПП 11.</b> Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p><b>ПП 12.</b> Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу</p>

ЗК 9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій, пакетів прикладних програм, економіко-математичних методів та моделей.	ПП13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос- функціональному розрізі
ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	ПП14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
	ПП16. Здатність застосовувати Інтернет технології та можливості сучасних інформаційно-комунікаційних засобів в процесі маркетингової діяльності

### Результати навчання відповідно до освітньо-професійної (програмні результати навчання – (ПРН)

ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
ПРН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
ПРН 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
ПРН 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.
ПРН 20. Здатність застосовувати Інтернет технології та можливості сучасних інформаційно-комунікаційних засобів в процесі маркетингової діяльності

## ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, оцінювання за тему	Вид заняття	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
<b>Розділ 1. ОСНОВИ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ</b>		
<p>Тема 1. Електронний ринок, поняття електронного бізнесу та електронної комерції. Історія розвитку електронної комерції</p> <p><b>Знати:</b> основні поняття електронного бізнесу і електронної комерції, переваги та недоліки ведення електронного бізнесу, особливості існуючих бізнес-моделей електронної комерції;</p> <p><b>Вміти:</b> проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії електронного бізнесу, визначати вимоги до систем електронної комерції на підприємствах.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК4, ЗК 6, ЗК8, ЗК9, ПП 1, ПП 4, ПП5, ПП6, ПП10, ПП14, ПП16</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН 7, ПРН16, ПРН20.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1 – 3, 10.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 7 балів</b></p>	Лекція 1 2 год.	Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів
	Практичне заняття 1 2 год.	Усне опитування, міні-повіді «Тенденції розвитку, майбутнє електронної комерції», «Топ-5 маркетплейсів України», «Топ-5 міжнародних маркетплейсів, де можуть торгувати українці», дискусія на тему «Мій досвід покупок і продаж в Інтернет», ситуаційні завдання у групах на тему «Як продати товар чи послугу в Інтернет», обговорення, навчальна дискусія, тести на здатність до ведення підприємницької діяльності, тести на визначення виду електронного бізнесу. Видача індивідуального завдання.
	Самостійна робота 8 год.	<p><b>Вивчити і описати:</b></p> <p>1. Правові засади електронної торгівлі в Україні. 2. Розвиток електронної торгівлі в Україні відповідно до вимог Єдиного цифрового ринку ЄС. Аспекти, які мають бути врегульовані в Україні.</p> <p><b>Підготовка доповідей-презентацій:</b></p> <p>«Тенденції розвитку, майбутнє електронної комерції», «ТОП-5 маркетплейсів України», «ТОП-5 міжнародних маркетплейсів, де можуть торгувати українці», «Мій досвід покупок і продаж в Інтернеті»</p>
Тема 2. Базові технології та основні принципи функціонування електронної	Лекція 2 2 год.	Лекція-візуалізація, пояснювально – ілюстративний матеріал, експрес-опитування студентів

<p><b>комерції. Розробка та програмування комерційного сайту</b></p> <p><b>Знати:</b> базові технології та основні принципи функціонування електронного бізнесу; види сайтів, основи розробки сайтів, основи функціонування CMS систем; особливості роботи віртуальних підприємств, інтернет - інкубаторів;</p> <p><b>Вміти:</b> приймати управлінські рішення щодо вибору CMS системи, з урахуванням специфіки діяльності підприємства та вміти вибирати хостинг і домен для сайту, створювати віртуальні підприємства.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК 3, ЗК 6, ЗК 7, ЗК 9, ПП 1, ПП 4, ПП 5, ПП 6, ПП 7, ПП 12, ПП 14, ПП 16</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН 16, ПРН 20</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1 - 4, 10.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 8 балів</b></p>	<p>Практичне заняття 2 2 год.</p>	<p>Усне опитування, міні-доповіді «Основні принципи функціонування електронної економіки та ЕБ», «Технології електронного бізнесу: ІТ-технології, мережеві, комунікаційні», кейси «Алібаба», «Амазон», обговорення кейсів, тестування.</p>
	<p>Практичне заняття 3 2 год.</p>	<p>Усне опитування, навчальна дискусія, доповіді з презентацією: «Що потрібно для створення сайту з «0»: алгоритм розробки», «Основні типи е-commerce-сайтів. Найкращі приклади сайтів для малого бізнесу», «Правильна структура сайту під SEO: приклади, рекомендації», «Приклади продаючих лендінгів», тестування.</p>
	<p>Практичне заняття 4 2 год.</p>	<p>Усне опитування, доповіді з презентаціями: «Сучасні системи управління сайтом (CMS): функції, види», «Рейтинг TOP-5 CMS для розробки сайту: переваги та недоліки», «Ключові критерії вибору CMS для сайту», «WordPress.org – найкраща CMS з відкритим кодом, WordPress.com – CMS для початківців», «Типи хостингів: як обрати», «Українські домени», навчальна дискусія, тестування</p>
	<p>Самостійна робота 8 год.</p>	<p><u>Описати і обґрунтувати:</u>  1. Структура комерційного сайту: основні види та правила їх розробки.  2. Особливості проектування структури комерційного сайту.  3. Правильна структура веб сайту під SEO.  4. Як створити лендінг - односторінковий сайт, що продає.  5. Рейтинг CMS для розробки сайту. Ключові критерії вибору CMS для сайту.  6. Хостинг і домен: як обрати».</p> <p><u>Підготовка міні-доповідей-презентацій:</u>  «Основні принципи функціонування електронної економіки та ЕБ», «Алгоритм розробки сайту», «Основні типи е-commerce-сайтів, найкращі приклади», «Правильна структура сайту під SEO: приклади, рекомендації», «Приклади продаючих лендінгів», «Рейтинг TOP-5 CMS для розробки сайту: переваги та недоліки», «WordPress.org і WordPress.com – CMS для початківців»,  Вирішення кейсів: «Алібаба», «Амазон».</p>
<p>Тема 3. <b>Платіжні системи в Інтернеті</b></p> <p><b>Знати:</b> платіжні системи в Інтернеті; класифікацію і загальні характеристики електронних систем взаєморозрахунків, українські системи електронних платежів</p> <p><b>Вміти:</b> виконувати ділові операції та угоди з використанням сучасних електронних засобів та прикладних програм побудови систем комерційної діяльності в мережі Інтернет, в т.ч. при створенні комерційних сайтів;</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК 9, ПП 1, ПП 4, ПП 5, ПП 14, ПП 16</p> <p><b>Результати</b> ПРН 7, ПРН 16, ПРН 20</p>	<p>Лекція 3 2 год.</p>	<p>Лекція-візуалізація, пояснювально – ілюстративний матеріал, експрес-опитування студентів</p>
	<p>Практичне заняття 5 2 год.</p>	<p>Усне опитування, доповіді з презентаціями «Популярні платіжні системи для Інтернет-магазинів в Україні», «Майбутнє цифрових грошей», «Відкритий банкінг: трансформація банківського сектору», кейс «Розвиток платіжної системи Alibaba», дискусія, тестування.</p>
	<p>Практичне заняття 6 2 год.</p>	<p>Усне опитування, доповіді з презентацією «Види шахрайства з платіжними картками», «Шахрайство з кредитними картами при здійсненні покупок в Інтернет», навчальна дискусія, тестування.</p>
	<p>Самостійна робота 8 год.</p>	<p><u>Описати і обґрунтувати:</u>  1. Способи оплати в Інтернет-магазинах.  2. Правила повернення товарів, придбаних в інтернет магазинах.  3. Електронні платіжні системи для сайтів та інтернет-магазинів в Україні: як обрати кращу?</p> <p><u>Підготовка доповідей-презентацій:</u>  «Популярні платіжні системи для Інтернет-магазину в Україні», «Схеми платежів через Інтернет із застосуванням кредитної та дебітової платіжних систем»,  «Майбутнє цифрових грошей в світі і Україні»,</p>

<p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1,3,7, 10. <b>Оцінювання за тему = 8 балів</b></p>		<p>«Відкритий банкінг: революційна трансформація банківського сектору», «Види шахрайства з платіжними картками», «Шахрайство з кредитними картками при здійсненні покупок в Інтернет» Вирішення кейсу «Розвиток платіжної системи Alibaba»</p>
<p>Тема 4. <b>Фінансові системи в Інтернеті.</b></p> <p><b>Знати:</b> особливості фінансових систем в Інтернеті; забезпечення розвитку та безпеки Інтернет-банкінгу, українських систем електронних платежів; особливості фінансових систем на ринку, види фінансових послуг в Інтернеті.</p> <p><b>Вміти:</b> проводити оплату за надання послуг в мережі Інтернет, в т.ч. інформаційно-комунікаційних послуг; інтегрувати модулі платіжних систем до комерційного сайту.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК4, ЗК8, ЗК9, ЗК14, ПП1, ПП4, ПП5, ПП14, ПП16 <b>Результати навчання:</b> ПРН7, ПРН16, ПРН20. <b>Рекомендовані джерела:</b> 1-3,5,7.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 7 балів</b></p>	<p>Лекція 4 2 год.</p>	<p>Лекція-візуалізація, пояснювально – ілюстративний матеріал, експрес-опитування студентів</p>
	<p>Практичне заняття 7 2 год.</p>	<p>Усне опитування, доповіді-презентації «Фінансові послуги в Інтернеті. Розвиток Інтернет-банкінгу», «Інтернет-трейдинг: торгівля акціями, валютами, облігаціями на фондовому або біржовому ринку», «Види криптовалют і як на них заробити: депозит, майнінг, стейкінг, відкриті продажі», «Криптогаманець: види і як створити»,</p>
	<p>Практичне заняття 8 2 год.</p>	<p>Усне опитування, доповіді-презентації «Ознаки шахрайства інвестиційних проектів в інтернеті», «Фінансова піраміда: види і принципи роботи. Як визначити шахраїв». Вирішення кейсу «Groupon».</p>
	<p>Самостійна робота 8 год.</p>	<p><b>Описати і обґрунтувати:</b> 1. Види фінансових послуг в Інтернет. 2. Види е-банкінгу. 3. Способи вкладення грошей в Інтернеті. 4. Види та способи заробітку на криптовалюті, податки на доходи від її продажу. 5. Купівля товарів та послуг за криптовалюту в Україні. <b>Підготовка доповідей-презентацій:</b> «Фінансові послуги в Інтернеті. Розвиток Інтернет-банкінгу», «Надійні способи вкладення грошей в Інтернеті», «Інтернет-трейдинг – торгівля акціями, валютами, облігаціями на фондовому або біржовому ринку», «Види і стратегії, платформи трейдингу», «Система Форекс-торгівлі». «Види криптовалют і як на них заробити: депозит, майнінг, стейкінг, відкриті продажі», «Криптогаманець: види і як створити». «Ознаки шахрайства інвестиційних проектів в інтернеті», «Фінансова піраміда: види і принципи роботи. Як визначити шахраїв». Кейс «Groupon».</p>
<p><b>Розділ 2. МАРКЕТИНГ В ЕЛЕКТРОННОМУ БІЗНЕСІ</b></p>		
<p>Тема 5. <b>Основи маркетингу в електронній комерції.</b></p> <p><b>Знати:</b> поняття, структури, принципи маркетингу в електронній комерції; види і особливості маркетингових досліджень в Інтернет; бізнес-моделі Інтернет-магазинів, особливості маркетингу комерційного сайту; види, показники ефективності інтернет-реклами;</p> <p><b>Вміти:</b> провести маркетингові інтернет-дослідження з використанням сучасних он-лайн інструментів;</p>	<p>Лекція 5 2 год.</p>	<p>Лекція-візуалізація, пояснювально – ілюстративний матеріал, експрес-опитування студентів</p>
	<p>Практичне заняття 9 2 год.</p>	<p>Усне опитування, навчальна дискусія, доповіді-презентації: «Internet-магазин як сайт. Юзабіліті сайту», «Українські Internet магазини-лідери». «Огляд Internet – аукціонів України», «Бізнес моделі, види, структура торгових Internet площадок», тестування.</p>
	<p>Практичне заняття 10 2 год.</p>	<p>Усне опитування, доповіді «Шлях клієнта на сайті, воронка продажів», «Поняття та види інтернет-реклами, показники ефективності реклами в інтернет», «Методи і способи заробітків в Інтернет: блоги, серфінг, анкети, обмін файлами, ігри, партнерські програми». Задачі на розрахунок конверсії.</p>
	<p>Самостійна робота 8 год.</p>	<p><b>Описати і обґрунтувати:</b> 1. Особливості маркетингу комерційного сайту. 2. Структура сайту Internet магазину. 3. Шлях клієнта на сайті, воронка продажів. 4. Юзабіліті сайту. 5. Поняття та види інтернет-реклами. <b>Підготовка доповідей-презентацій:</b></p>

<p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК5, ЗК6, ЗК7, ЗК8, ЗК9, ПП1, ПП4, ПП5, ПП6, ПП7, ПП12, ПП16</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН6, ПРН7, ПРН8, ПРН13.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1-4, 7, 10.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 7 балів</b></p>		<p>«Internet-магазин як сайт. Юзабіліті сайту»  «Українські Internet магазини-лідери»,  «Огляд Internet – аукціонів»,  «Бізнес моделі, види, структура торгових Internet площадок»,  «Шлях клієнта на сайті, воронка продажів»,  «Поняття та види інтернет-реклами, показники ефективності реклами в інтернет»,  «Інші методи і способи заробітків в Інтернет: Блоги. Серфінг. Анкети. Обмін файлами. Ігри. Партнерські програми».  Робота над індивідуальним завданням.</p>
<p><b>Тема 6. Послуги в електронній комерції.</b></p> <p><b>Знати:</b> види послуг в електронній комерції; особливості електронної банківської діяльності, брокерських послуг, аукціонів, електронної пошти, страхових електронних послуг; особливості дистанційного навчання;</p> <p><b>Вміти:</b> користуватися різними послугами електронного бізнесу та вміти вистроювати взаємодію між підприємством та представниками послуг електронного бізнесу.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК5, ЗК8, ЗК9, ПП1, ПП4, ПП5, ПП6, ПП16</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН7, ПРН8, ПРН13, ЗК14, ПРН20.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1-4,10.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 7 балів</b></p>	<p>Лекція 6 2 год.</p>	<p>Лекція-візуалізація, пояснювально – ілюстративний матеріал, експрес-опитування студентів</p>
	<p>Практичне заняття 11 2 год.</p>	<p>Усне опитування, доповіді:  «Особливості надання послуг в мережі Internet»,  «Види послуг в електронній комерції: туристичні, страхування, інтернет-трейдинг, навчання та ін.»,  «Організація надання банківських послуг через Internet»,</p>
	<p>Практичне заняття 12 2 год.</p>	<p>Усне опитування, доповіді:  «Сутність і принципи Інтернет-трейдингу. Типи рахунків при роботі на електронній біржі»,  «Ринок Forex: принцип роботи», «Електронний договір: нормативна база, укладення і підписання»</p>
	<p>Самостійна робота 8 год.</p>	<p><b>Описати і обґрунтувати:</b>  1. Види послуг в електронній комерції.  2. Сутність і принципи Інтернет-трейдингу.  3. Сутність і принципи Інтернет-банкінгу.  4. Принципи роботи ринку Forex.  5. Електронні договори: укладання, погодження, автоматизація.  <b>Підготовка доповідей-презентацій:</b>  «Особливості надання послуг в мережі Internet»,  «Види послуг в електронній комерції: туристичні послуги, страхування, інтернет-трейдинг та ін.».  «Сутність і принципи роботи Інтернет-трейдингу. Типи рахунків при роботі на електронній біржі».  Робота над індивідуальним завданням.</p>
<p><b>Тема 7. Реклама в Інтернеті.</b></p> <p><b>Знати:</b> поняття та види інтернет-реклами; основні показники ефективності реклами в інтернет; особливості реклами комерційного сайту;</p>	<p>Лекція 7 2 год.</p>	<p>Лекція-візуалізація, пояснювально – ілюстративний матеріал, експрес-опитування студентів</p>
	<p>Практичне заняття 13</p>	<p>Усне опитування, доповіді «Критерії вибору рекламних площадок». «Реєстрація сайту в Web-каталогах і індексація сайту пошуковими системами», «Реклама з використанням електронної пошти і списків розсилання», «Реклама з використанням служб телеконференцій і дощок оголошень», тематична дискусія, вирішення практичних задач на вибір рекламного майданчика.</p>
	<p>Практичне заняття 14</p>	<p>Усне опитування. Доповіді «Реклама в Google Ads. Як працює Google AdWords», тематична дискусія, вирішення практичних задач на вибір рекламного майданчика, тестування.</p>

<p><b>Вміти:</b> ефективно формувати маркетингову стратегію для підприємства в Інтернет; реалізовувати маркетингові заходи щодо просування продукту через власний сайт.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК5, ЗК8, ЗК9, ПП1, ПП4, ПП5, ПП6, ПП13, ПП14, ПП16</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН4, ПРН7, ПРН8, ПП12, ПРН13.</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1,- 3, 4, 10.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 8 балів</b></p>	Лекція 8 2 год.	Лекція-візуалізація, пояснювально – ілюстративний матеріал, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 15	Усне опитування, доповідь-презентація «Показники ефективності реклами в інтернет: кількість хітів і хостів, показники CTR, CTV, CPE», «Ключові показники ефективності рекламних кампаній в Google Ads», вирішення практичних задач на розрахунок показників ефективності реклами. Доповіді-презентації результатів виконання індивідуальних завдань.
	Самостійна робота 9 год.	<p><u>Описати і обґрунтувати:</u></p> <p>1. Поняття та види інтернет-реклами. 2. Основні показники ефективності реклами в інтернет. 3. Особливості маркетингового просування комерційного сайту. 4. Реєстрація сайту в Web-каталогах, індексація сайту пошуковими системами. 5. Реклама в Google Ads, ключові показники ефективності. 6. Показники ефективності реклами в інтернет: хіти, хости, CTR, CTV, CPE.</p> <p><u>Підготовка доповідей-презентацій:</u></p> <p>«Критерії вибору рекламних площадок», «Реєстрація сайту в Web-каталогах і індексація сайту пошуковими системами», «Реклама з використанням електронної пошти і списків розсилання», «Реклама з використанням служб телеконференцій і дощок оголошень», «Показники ефективності реклами в інтернет: кількість хітів і хостів, показники CTR, CTV, CPE», Робота над індивідуальним завданням.</p>
<p><b>Тема 8. Пошукова оптимізація. SEO оптимізація та оцінка ефективності.</b></p> <p><b>Знати:</b> сутність та види пошукової оптимізації; основні інструменти технічної та SEO оптимізації сайту; основні інструменти збору даних Google Analytics; методи оптимізації юзабіліті сайту; інструменти аналітичної візуалізації просування, у т.ч. Power BI</p> <p><b>Вміти:</b> налаштувати налаштування технічної та SEO оптимізації комерційного сайту; встановлювати на комерційний сайт Google Analytics; використовувати інструменти аналітичної візуалізації просування, у т.ч. Power BI.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК3, ЗК8, ЗК9, ЗК14, ПП1, ПП4, ПП5, ПП6, ПП7, ПП12, ПП13, ПП14, ПП16</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН7, ПРН8, ПРН16.</p>	Лекція 9 2 год.	Лекція-візуалізація, пояснювально – ілюстративний матеріал, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 16	Усне опитування, доповіді-презентації «Поняття та види пошукової оптимізації сайту (SEO)», «Методи просування сайту в Інтернет, чинники, що впливають на результат», «Основні інструменти технічної та SEO оптимізації сайту», вирішення практичних задач, доповіді з презентацією результатів виконання індивідуального завдання, тестування
	Практичне заняття 17	Усне опитування, доповіді-презентації: «SEO-аудит сайту», «Юзабіліті сайту: принципи оптимізації», «Google Analytics 4: переваги і відмінності від Universal Analytics. Як встановити код Google Аналітики на сайт», «Інструменти бізнес аналітики для візуалізації даних: Microsoft Power BI, Tableau, Looker Studio, QlikView та ін.», вирішення практичних задач, доповіді з презентацією результатів виконання індивідуального завдання
	Практичне заняття 18	Усне опитування, доповіді-презентації: «Як створити семантичне ядро для сайту (інтернет-магазину)», «Використання програм (KeywordPlanner, KeywordTool, Ahrefs Keywords Explorer, та ін.), сервісів по підборі ключових слів (Serpstat)», доповіді з презентацією результатів виконання індивідуального завдання.
	Самостійна робота 9 год.	<p><u>Описати і обґрунтувати:</u></p> <p>1. Поняття та види пошукової оптимізації.</p> <p>2. Інструменти технічної та SEO оптимізації комерційного сайту.</p> <p>3. Основні інструменти збору даних Google Analytics.</p> <p>4. Як встановити код Google Аналітики на сайт.</p> <p>5. Інструменти бізнес аналітики для візуалізації даних: Microsoft Power BI, Tableau та ін.</p> <p>6. Способи створення семантичного ядра для сайту, використання програм та сервісів з підбору ключових слів.</p> <p><u>Підготовка доповідей-презентацій:</u></p>

<p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1-4, 7-11.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 8 балів</b></p>	<p>«Поняття та види пошукової оптимізації сайту (SEO)», «Методи просування сайту в Інтернет, чинники, що впливають на результат», «Основні інструменти технічної та SEO оптимізації сайту», «SEO-аудит сайту», «Юзабіліті сайту: принципи оптимізації», «Google Analytics 4: переваги і відмінності від Universal Analytics. Як встановити код Google Аналітики на сайт», «Інструменти бізнес аналітики для візуалізації даних: Microsoft Power BI, Tableau, Looker Studio, QlikView та ін.», «Як створити семантичне ядро для сайту (інтернет-магазину)», «Використання програм (KeywordPlanner, KeywordTool, Ahrefs Keywords Explorer, та ін.), сервісів по підбору ключових слів (Serpstat)», робота над індивідуальним завданням.</p>
--	---

### **МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

- Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання практичних робіт: Googledocs, Googleanalytics, GoogleTrends – проведення та оцінка маркетингових досліджень; HohliBuilder, GoogleCharts, Vizualize-онлайн сервіси для створення інфографіки; Microsoft PowerPoint – візуалізація даних Microsoft Power BI – аналітика та візуалізація даних;
- Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран;

### **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

1. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: *навчально-методичний посібник*. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с. <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/669>

2. Виноградова О.В., Совершенна І.О., Ільницький Т.Р. *Методичні рекомендації для самостійної роботи з дисципліни “Електронний бізнес”*. Київ, ДУІКТ. 2025. 47 с. [https://duikt.edu.ua/uploads/1\\_457\\_76051532.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/1_457_76051532.pdf)

3. Виноградова О.В., Дрокіна Н.І. Електронний бізнес. *Навчальний посібник*, Київ: ДУТ, 2018. 292с. <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/669/view/1477>

4. Маркетинг у цифровому середовищі: підручник / Н. Є. Летуновська, Л. М. Хоменко, О. В. Люльов та ін. ; за заг. ред. Н. Є. Летуновської, Л. М. Хоменко. Суми : Сумський державний університет, 2021. 259 с. [https://duikt.edu.ua/uploads/1\\_63\\_97224885.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/1_63_97224885.pdf)

5. Борисова Т.М. Комплексний Інтернет-маркетинг: *Навч. посіб.* Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 272 с.

6. Vynogradova O., Sovershenna, I., Yesmakhanova, A., Ihnatenko O. (2024) Development trends of payment ecosystems as a key link of the e-commerce infrastructure. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2024. Vol. 3 No. 5, P. 45–54. URL: <https://doi.org/10.46299/j.isjmef.20240305.06>

7. Дрокіна Н.І., Совершенна І.О., Бур'ян С.О., (2022) Онтогенез інтернет-торгівлі у системі електронного бізнесу. *Маркетинг майбутнього: виклики та реалії : Матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції*. ДУТ. Київ, 2022. с.10-15. Режим доступу: [https://dut.edu.ua/uploads/p\\_2121\\_91947940.pdf](https://dut.edu.ua/uploads/p_2121_91947940.pdf)

8. Совершенна І.О., Сич Д.А. (2021) Концепція Інтернет-маркетингу 5.0: Споживач у цифровому середовищі. *Маркетинг майбутнього: виклики та реалії : Матеріали III Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції* ДУТ. Київ, 2021. С.14-16. URL: [https://dut.edu.ua/uploads/p\\_2099\\_75377653.pdf](https://dut.edu.ua/uploads/p_2099_75377653.pdf)

9. Совершенна І.О., Єсмаханова А.У., Одинокій А.Е. (2021) Особливості брендингу в Інтернет-середовищі. *Маркетинг майбутнього: виклики та реалії : Матеріали III Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції* . ДУТ. Київ, 2021. С.23-26. Режим доступу: [https://dut.edu.ua/uploads/p\\_2099\\_75377653.pdf](https://dut.edu.ua/uploads/p_2099_75377653.pdf)

10. *Закон України «Про електронну комерцію» № 1977-VIII від 23.03.2017 р. зі змінами № 440-IX від 14.01.2020 р.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>

11. Маркетер: <https://marketer.ua/>

### **ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)**

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо здобувач відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- За ініціативою викладача зміст даного курсу оновлюється щорічно, враховуючи зміни у законодавстві України, наукові досягнення за тематикою освітньої компоненти. Здобувачі також можуть долучатись до оновлення дисципліни шляхом подання пропозицій викладачу.

- Здобувачі мають право на перезарахування результатів навчання набутих у **неформальній та інформальній освіті** згідно «Положення про неформальну освіту Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій» [https://duikt.edu.ua/uploads/p\\_447\\_35048489.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_35048489.pdf)

#### Правила академічної доброчесності

- Здобувачі освіти у своїй навчальній діяльності зобов'язані дотримуватися цінностей, принципів і правил академічної доброчесності.
- Кожне навчальне завдання має бути виконане самостійно, крім випадків, коли його виконання передбачає участь декількох осіб або правилами виконання відповідних завдань дозволено отримання допомоги від інших осіб, використання допоміжних матеріалів та засобів, мережі Інтернет тощо.
- Кожен здобувач освіти у разі використання у своєму академічному творі результатів інтелектуального творіння інших авторів (текстів, ідей, розробок, тверджень, відомостей, думок тощо) зобов'язаний зробити посилання на відповідне джерело інформації.
- Навчальна робота може включати (повністю або частково) попередню навчальну роботу здобувача освіти лише у тому випадку, якщо це прямо дозволено умовами навчального завдання.
- В аудиторії здобувачі не допускаються до списування та обману – за порушення принципів академічної доброчесності викладач може накладати санкції: зниження балів, повернення роботи на доопрацювання, не допущення до захисту роботи та ін.

Здобувачі можуть ознайомитися із Кодексом академічної доброчесності Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій на сторінці сайту:

[https://duikt.edu.ua/uploads/p\\_447\\_96297052.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_96297052.pdf)

#### КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Поточна успішність складається з успішності (оцінка в балах) за роботу на практичних заняттях та активність під час лекцій. Отримані бали додаються до двох підсумкових завдань рубіжного контролю, можливе отримання додаткових балів (максимально 10 балів). Для отримання додаткових балів студент повинен надати копію друкованої публікації чи письмове повідомлення видавця, про прийняття до друку публікації. Тематика публікації повинна відповідати змісту дисципліни і тільки в цьому випадку додаткові бали будуть зараховані. При пред'явленні публікації студент звільняється від виконання практичної роботи, тема якої відповідає тематиці публікації, при цьому студенту зараховується додаткові бали замість балів за виконання суміжних за тематикою практичних робіт. Участь та перемога у фахових змаганнях, олімпіадах, вебінарах тощо має бути підтверджена сертифікатом або письмовим листом від організаторів події. Робота над власним проектом, що відповідає змісту дисципліни, має бути підтверджена презентацією проєкту. Максимальна кількість балів – 60 балів

Форми контролю / Види навчальної роботи	Оцінювання
<b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ:</b>	
<i>Робота на заняттях, у т.ч.</i>	
участь у експрес-опитуванні	за кожен правильну відповідь - 0,25 бали
доповідь з презентацією за тематикою самостійної роботи	за кожен презентацію (реферат) максимум - 2 бали (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді)
усне опитування, рішення практичних задач	за кожен правильну відповідь – 0,25 бали
участь у обговоренні ситуаційного завдання	за кожен правильну відповідь – 0,15 бали
участь у діловій грі, навчальній дискусії	за кожен участь - 0,25 бали
<b>Додаткова оцінка за видами діяльності за тематикою дисципліни</b>	
<i>Участь у вебінарах, тренінгах</i>	за кожен 0,1 кредити (3 год.) участі з отриманням сертифікату - 3 бали
<i>Тези доповіді за участю у конференції</i>	за кожен тези, які опубліковані - 3 бали
<i>Стаття у виданні в Україні</i>	за кожен статтю, яка опублікована - 5 балів
<i>Стаття у іноземному виданні</i>	за кожен статтю, яка опублікована - 8 балів
<b>ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ: екзамен</b>	Екзамен проходить у письмовій формі. Максимальна оцінка - 40 балів

Здобувачу, який має підсумкову оцінку за дисципліну від 35 до 59 балів, призначається додаткова сесія. Підсумкова оцінка до 34 балів є підставою для обов'язкового повторного вивчення курсу. Здобувач має право на два перескладання. При повторному перескладанні, екзамен приймає комісія, яка створюється директором ННІМП. Оцінка комісії є остаточною. Здобувач має право на опротестування результатів контролю (апеляцію). Правила подання та розгляду апеляції визначені внутрішніми документами ДУІКТ

#### ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка / запис в екзаменаційній відомості
90-100	Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає силабусу дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосується дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого силабусом, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в силабусі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.	Відмінно / <b>Зараховано (A)</b>
82-89	Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає силабусу дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	Добре / <b>Зараховано (B)</b>
75-81	Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає силабусу дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.	Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом силабусу дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	Добре / <b>Зараховано (C)</b>
67-74	Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений силабусом дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усунути за допомогою викладача.	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно / <b>Зараховано (D)</b>
60-66	Студент має певні знання, передбачені в силабусі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами	Середній Є мінімально допустимим у всіх складових силабусу дисципліни	Задовільно / <b>Зараховано (E)</b>
35-59	Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що силабус дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутня.	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни	Незадовільно з можливістю повторного складання) / <b>Не зараховано (FX) В залікову книжку не представляється</b>
0-34	Студент повністю не виконав вимог силабусу навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі екзамену	Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / <b>Не допущений (F) В залікову книжку не представляється</b>