

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 02.03.2025 17:58:51

Уникальный программный ключ:

b066544bae1e449cd8bf6392f7324a676a2711f

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

**КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

Л. В. Крылова

(подпись)

« 28 »

2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
Б.1. В.12 ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ**

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 «Экономика и управление»

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Профиль: «Маркетинг»

Факультет маркетинга и торгового дела

Курс, форма обучения:

очная форма обучения 3 курс

очно-заочная форма обучения 4 курс

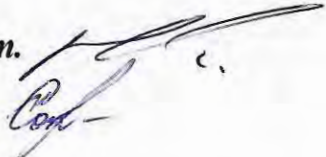
Рабочая программа адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

**Донецк  
2024**

Рабочая программа учебной дисциплины «Интернет-маркетинг» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль: Маркетинг, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

- в 2024 г. - для очной формы обучения.
- в 2024 г. - для очно-заочной формы обучения.

Разработчик: Махносов Д.В., канд. экон., наук., доцент.  
Сошенко И.В., канд. экон., наук., доцент.



Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела  
Протокол от «20» 02 2024 года № 15

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела

 (подпись)  (фамилия и инициалы)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

 (подпись) Д.В. Махносов  
(инициалы, фамилия)

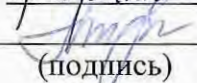


Дата «27» 02 2024 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «18» февраля 2024 года № 7

Председатель  (подпись) Л.В. Крылова  
(инициалы, фамилия)

© Махносов Д.В., Сошенко И.В. 2024 год

© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2024 год

## 1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 2	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.03.01 Экономика		
Модулей – 1	Профиль: Маркетинг	<b>Год подготовки</b>	
Смысловых модулей – 3		3-й	4-й
Общее количество часов – 72		<b>Семестр</b>	
		6-й	7-й
Количество часов в неделю для очной формы обучения:  аудиторных – 1,89 самостоятельной работы обучающегося – 2,05	Программа высшего образования – программа бакалавриата	<b>Лекции</b>	
		18 час.	16 час.
		<b>Практические, семинарские занятия</b>	
		16 час.	14 час.
		<b>Лабораторные занятия</b>	
		0 час.	0 час.
		<b>Самостоятельная работа</b>	
		36,85 час.	40,15 час.
		<b>Индивидуальные задания*:</b>	
		3ТМК	3АПР
<b>Форма промежуточной аттестации: (зачет, зачет с оценкой, экзамен)</b>			
зачет	зачет		

\* для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, 2ТМК), при наличии – курсовая работа/проект (КР/КП)

для очно-заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/проект (КР/КП)

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 34/36,85

для очно-заочной формы обучения – 30/40,15

## **2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Цель учебной дисциплины:** формирование у обучающихся понимания и практического умения внедрения инструментов Интернет-маркетинга, использования концепции Интернет-маркетинга, принципов интеграции Интернет-маркетинга с инновационными процессами, предоставление теоретических и практических знаний относительно деятельности маркетолога в Интернет среде, выполнение деловых операций с использованием электронных средств.

**Задачи учебной дисциплины:** на основе теоретических знаний научиться использовать возможности Интернет-маркетинга; уметь использовать службы Интернет и специализированных программ для нужд маркетинга; предоставить теоретические и практические знания из принципов Интернет-маркетинга; выучить типы Интернет-рекламы, методы оценки её эффективности.

## **3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО**

Учебная дисциплина Б.1.В.12 «Интернет-маркетинг» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг.

Изучение дисциплины «Интернет-маркетинг» помогает обучающимся в выполнении задач:

- *профессиональной деятельности:*

Подготовка заданий и разработка методических и нормативных документов, а также предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ; составление всех видов планов предприятий, учреждений и организаций различных форм собственности, в том числе планов международного сотрудничества и развития внешних связей; разработка стратегии предприятия на различных рынках, в том числе внешнеэкономической; разработка оптимальной структуры управления на предприятии; разработка мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта продукции на внешнем и внутреннем рынках.

- *маркетинговой деятельности:*

проведение информационно-аналитической работы в области Интернет-маркетинга с целью разработки адекватных маркетинговых решений в области товарной, ценовой, коммуникационной политики; анализ и оценка поведения потребителей и маркетинговых инструментов воздействия на него в среде Интернет при формировании потребительского спроса с учетом социальной направленности и экологических параметров их спроса и предложения; организация, проведение и оценка результативности маркетинговых исследований в области предложения товаров и услуг, ценообразования, коммуникаций; разработка и реализация эффективного комплекса маркетинга для обеспечения конкурентоспособности товаров и услуг предприятия во внешней среде; учебных дисциплин профессионального цикла, свободного выбора обучающегося.

При ее освоении используется знания следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Информационные технологии и системы в экономике», «Маркетинг».

«Входные» требования к знаниям и умениям обучающихся:

- умение самостоятельно интегрировать ранее полученные знания по разным учебным предметам для решения познавательных задач;
- владение комплексом рыночных инструментов;
- применять основные методы исследования рынка;
- разрабатывать маркетинговые мероприятия в Интернет-среде;
- уметь осуществлять маркетинговую деятельность с применением современных Интернет-технологий.

#### 4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы **компетенции и индикаторы их достижения**:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик	ИДК-1 <sub>ПК-2</sub> Знает нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики ИДК-2 <sub>ПК-2</sub> Умеет проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга ИДК-3 <sub>ПК-2</sub> Владеет навыками формирования предложений по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик организации

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

##### **знать:**

- теоретические основы Интернет-маркетинга;
- разновидности и определения on-line рекламы;
- принцип использования международных электронных платежных систем;
- основы безопасности ведения электронных транзакций;
- требования к созданию и типы сайтов;
- методики оптимизации контента сайтов электронной коммерции;
- методики оценки юзабилити сайтов;
- методики продвижения коммерческих сайтов в выдачах поисковых систем.

##### **уметь:**

- проводить маркетинговый анализ в среде Интернет;
- проводить опрос в сети Интернет;
- проводить поиск маркетинговой информации с помощью инструментов Интернет;
- использовать рекламные возможности Интернет.

##### **владеть:**

- культурой мышления;
- способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;
- владеть методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной деятельностью предприятий в среде Интернет.

#### 5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

##### **Смысловой модуль 1. Использование маркетинговых возможностей Интернет.**

**Тема 1.** Актуальность Интернет-маркетинга.

**Тема 2.** Классификация аудитории Интернет.

**Тема 3.** Модели электронной коммерции. Развитие информационного общества и электронной коммерции в мире.

##### **Смысловой модуль 2. Интернет как источник маркетинговой информации.**

**Тема 4.** Поиск маркетинговой информации в интернет.

**Тема 5.** Стратегических решения в Интернет-маркетинге.

**Тема 6.** Функциональные элементы и юзабилити сайтов ПЭК. SEO - оптимизация контента сайтов.

**Смысловой модуль 3. Продвижение товаров в сети Интернет**

Тема 7. Товарная политика в Интернет.

Тема 8. Ценовая политика в Интернет.

Тема 9. Реклама в Интернет.

**6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л <sup>1</sup>	п <sup>2</sup>	лаб <sup>3</sup>	инд <sup>4</sup>	СРС <sup>5</sup>		л	п	лаб	инд	СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Модуль 1. Интернет-маркетинг</b>												
<b>Смысловой модуль 1. Использование маркетинговых возможностей Интернет</b>												
Тема 1 Актуальность интернет-маркетинга	7,43	2	1			4,43	7	1	1			5
Тема 2 Классификация аудитории Интернет	7,42	2	1			4,42	7	1	1			5
Тема 3. Модели электронной коммерции. Развитие информационного общества и электронной коммерции в мире	8	2	2			4	8	2	2			4
<i>Итого по смысловому модулю 1</i>	22,85	6	4			12,85	22	4	4			14
<b>Смысловой модуль 2. Интернет как источник маркетинговой информации</b>												
Тема 4 Поиск маркетинговой информации в интернет	8	2	2			4	8	2	2			4
Тема 5 Стратегических решения в интернет-маркетинге	8	2	2			4	8	2	2			4
Тема 6 Функциональные элементы и юзабилити сайтов ПЭК. SEO - оптимизация контента сайтов	8	2	2			4	8,15	2	2			4,15



<i>Итого по смысловому модулю 2</i>	24	6	6			12	24,15	6	6			12,15
<b>Смысловой модуль 3. Продвижение товаров в сети Интернет</b>												
Тема 7 Товарная политика в Интернет	8	2	2			4	8	2	1			5
Тема 8 Ценовая политика в Интернет	8	2	2			4	8	2	1			5
Тема 9 Реклама в Интернет	8	2	2			4	8	2	2			4
<i>Итого по смысловому модулю 3</i>	24	6	6			12	24	6	4			14
<b><i>Всего по смысловым модулям</i></b>	<b>70,85</b>	<b>18</b>	<b>16</b>			<b>36,85</b>	<b>70,15</b>	<b>16</b>	<b>14</b>			<b>40,15</b>
<b><i>Катт</i></b>	<b>0,9</b>						<b>1,6</b>					
<b><i>СРЭК</i></b>	-						-					
<b><i>ИК</i></b>	-						-					
<b><i>КЭ</i></b>	-						-					
<b><i>Каттэк</i></b>	<b>0,25</b>						<b>0,25</b>					
<b><i>Контроль</i></b>	-						-					
<b>Всего часов</b>	<b>72</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	-		<b>36,85</b>	<b>72</b>	<b>16</b>	<b>14</b>			<b>40,15</b>

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;

3. лаб – лабораторные занятия;

4. инд – индивидуальные занятия;

5. СРС – самостоятельная работа.

### 7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Актуальность интернет-маркетинга	1	1
2	Классификация аудитории Интернет	1	1
3	Модели электронной коммерции. Развитие информационного общества и электронной коммерции в мире.	2	2
4	Поиск маркетинговой информации в интернет	2	2
5	Стратегических решения в интернет-маркетинге	2	2
6	Функциональные элементы и юзабилити сайтов ПЭК. SEO - оптимизация контента сайтов	2	2
7	Товарная политика в Интернет	2	1
8	Ценовая политика в Интернет	2	1
9	Реклама в Интернет	2	2
<b>Всего:</b>		<b>16</b>	<b>14</b>

### 8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
Не предусмотрено учебным планом			

## 9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Актуальность интернет-маркетинга	4,43	5
2	Классификация аудитории Интернет	4,42	5
3	Модели электронной коммерции. Развитие информационного общества и электронной коммерции в мире.	4	4
4	Поиск маркетинговой информации в интернет	4	4
5	Стратегических решения в интернет-маркетинге	4	4
6	Функциональные элементы и юзабилити сайтов ПЭК. SEO - оптимизация контента сайтов	4	4,15
7	Товарная политика в Интернет	4	5
8	Ценовая политика в Интернет	4	5
9	Реклама в Интернет	4	4
<b>Всего:</b>		<b>36,85</b>	<b>40,15</b>

## 10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.

2) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;



- экзамен проводится в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- 1) для слепых и слабовидящих:
  - в печатной форме увеличенным шрифтом;
  - в форме электронного документа;
  - в форме аудиофайла.
- 2) для глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.
- 3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа;
  - в форме аудиофайла.

## **11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ**

### ***Вопросы к аудиторным письменным работам и текущего модульного контроля***

#### ***Смысловой модуль 1. Использование маркетинговых возможностей Интернет***

1. Объясните, в чем заключается революционность появления в жизни современного общества Интернет.
2. Охарактеризуйте историю создания Интернет и движущие факторы его развития.
3. Назовите основные причины и факторы способствующие формированию глобальной гипермедийной информационной системы.
4. Дайте сравнительную характеристику основным тенденциям развития и движущим силам в традиционной и виртуальной экономике.
5. Назовите главные преимущества Интернет в сравнении с традиционной экономикой для ведения бизнеса и эффективного маркетинга.
6. Назовите опорные элементы функционирования маркетинговой деятельности виртуальных предприятий и организаций.
7. Преимущества и недостатки Интернет-маркетинга.
8. Классификация аудитории Интернет.
9. Назовите мотивации покупок через Интернет.
10. Какие группы материальных товаров имеют наибольшую приспособленность для продажи в Интернет?
11. Специфика реализации товаров в сети Интернет (преимущества и ограничения).
12. Перечислите категории сервиса и поддержки товаров в Интернете, которые значительно повышают их потребительскую ценность.
13. Дайте характеристику нематериальным товарам в Интернет.

14. Сравните характеристики материальных и нематериальных товаров, которые продаются через Интернет.
15. Перечислите особенности информационных товаров.
16. Какие методы удержания пользователя и потенциального покупателя на web-сайте?

#### *Смысловой модуль 2. Интернет как источник маркетинговой информации*

1. Дайте характеристику основным источникам вторичной информации в Интернет.
2. Назовите главные поисковые системы и их особенности использования при решении маркетинговых заданий.
3. Объясните понятие «ядро аудитории».
4. Сформулируйте основные правила создания анкеты в Интернет.
5. Перечислите основные разделы маркетингового анализа web-сайта коммерческих организаций.
6. Охарактеризуйте этапы создания фирменного web-сайта.
7. Понятие виртуального предприятия.
8. Дайте определение понятия «посещаемость».
9. Объяснит показатель «средняя стоимость уникального пользователя».
10. Основные источники маркетинговой информации в Интернет, их особенности и характеристика.
11. Дать описание CRM -систем, а также программных продуктов по их поддержке.
12. Сформулируйте понятие «маркетинговая стратегия» в контексте Интернет-маркетинга.
13. Что такое «сетевая готовность предприятия» ?
14. Какие возможности дает использование в деятельности виртуального предприятия «матрицы стоимости Интернет-бизнеса».
15. Каким образом опыт выработки специфических стратегических решений в области Интернет-маркетинга может быть использован отечественными предпринимателями?
16. Назовите стратегические решения чаще всего используемые отечественными предпринимателями для ведения бизнеса в Интернет.

#### *Смысловой модуль 3. Продвижение товаров в сети Интернет*

1. Охарактеризуйте методы оценки эффективности рекламы в Интернет.
  2. Охарактеризуйте подходы к оценке стоимости размещения рекламы в Интернет.
  3. Объясните на примере особенности партнерских программ.
  4. Охарактеризуйте стадии взаимодействия Интернет-пользователей с рекламной информацией.
  5. Реклама в Интернет (виды, преимущества, недостатки).
  6. Основные методы оценки эффективности рекламной деятельности в Интернет.
  7. Назовите факторы, которые влияют на ценообразование в Интернет.
  8. Охарактеризуйте типы онлайн-аукционов и тенденции их развития.
  9. Что такое онлайн-арендные рынки?
  10. «управление доходом»?
- В чем заключается суть такого инструмента маркетингового ценообразования, как
11. Какие виды неопределенности влияют на формирование цены в Интернет-маркетинге?
  12. Охарактеризуйте онлайн-аукционы и их особенности.
  13. Объясните тенденции развития мировой аудитории пользователей и показатели её характеризующие.
  14. Назовите особенности маркетинговой коммуникационной политики в Интернет.
  15. Платежи в системе Интернет, основные виды платежных систем.
  16. Перечислите основные виды интернет - рекламы, особенности размещения.

## 12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Глотова, Д. В. Электронная коммерция [ Электронный ресурс ] : опорный конспект лекций для студентов очной и заочной форм обучения направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Маркетинг» / Д. В. Глотова ; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского", Каф. информационных систем и технологий управления . — Донецк : ДонНУЭТ, 2020 . — Локал. компьютер. сеть ФГБОУ ВО "ДОННУЭТ".

2. Махносов Д.В. Интернет-маркетинг : методические рекомендации и указания для практических, семинарских занятий и проведения самостоятельных работ для обучающихся направления подготовки 38.03.06 Торговое дело (Профиль: Электронная коммерция), 38.03.06 Торговое дело (профиль: Электронная коммерция), 38.03.01 Экономика (профиль: Маркетинг, Рекламный бизнес, Цифровая аналитика и контроль), очной и заочной форм обучения / Д.В. Махносов, И.В. Сошенко – Донецк : ДОННУЭТ, 2024. – 78 с. — Локал. компьютер. сеть ФГБОУ ВО "ДОННУЭТ".

3. Дистанционный курс в системе MOODLE.

## 13. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Система оценивания по учебной дисциплине, изучаемой в очной форме обучения\*

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- дискуссия, собеседование (темы 1-9)	5	45
- доклад (темы 1-9)	5	15
- тестирование (темы смыслового модуля 1)	4	4
- тестирование (темы смыслового модуля 2,3)	6	12
- текущий модульный контроль	8	24
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>		<i>100</i>

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине на очно-заочной форме обучения

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- дискуссия, собеседование (темы 1-9)	5	45
- тестирование (темы смыслового модуля 1)	5	5
- тестирование (темы смыслового модуля 2,3)	7	14
- контрольная работа	12	36
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>		<i>100</i>

*Перечень вопросов к зачету:*

1. Объясните, в чем заключается революционность появления в жизни современного общества Интернет.
2. Охарактеризуйте историю создания Интернет и движущие факторы его развития.
3. Назовите основные причины и факторы способствующие формированию глобальной гипермедийной информационной системы.

4. Дайте сравнительную характеристику основным тенденциям развития и движущим силам в традиционной и виртуальной экономике.
5. Назовите главные преимущества Интернет в сравнении с традиционной экономикой для ведения бизнеса и эффективного маркетинга.
6. Назовите опорные элементы функционирования маркетинговой деятельности виртуальных предприятий и организаций.
7. Дайте характеристику основным источникам вторичной информации в Интернет.
8. Платежи в системе Интернет, основные виды платежных систем.
9. Назовите главные поисковые системы и их особенности использования при решении маркетинговых заданий.
10. Объясните понятие «ядро аудитории».
11. Объясните тенденции развития мировой аудитории пользователей и показатели её характеризующие.
12. Сформулируйте основные правила создания анкеты в Интернет.
13. Перечислите основные разделы маркетингового анализа web-сайта коммерческих организаций.
14. Перечислите основные виды интернет - рекламы, особенности размещения.
15. Сформулируйте понятие «маркетинговая стратегия» в контексте Интернет-маркетинга.
16. Что такое «сетевая готовность предприятия» ?
17. Какие возможности дает использование в деятельности виртуального предприятия «матрицы стоимости Интернет-бизнеса».
18. Каким образом опыт выработки специфических стратегических решений в области Интернет-маркетинга может быть использован отечественными предпринимателями?
19. Назовите стратегические решения чаще всего используемые отечественными предпринимателями для ведения бизнеса в Интернет.
20. Назовите мотивации покупок через Интернет.
21. Какие группы материальных товаров имеют наибольшую приспособленность для продажи в Интернет?
22. Специфика реализации товаров в сети Интернет (преимущества и ограничения).
23. Перечислите категории сервиса и поддержки товаров в Интернете, которые значительно повышают их потребительскую ценность.
24. Дайте характеристику нематериальным товарам в Интернет.
25. Сравните характеристики материальных и нематериальных товаров, которые продаются через Интернет.
26. Перечислите особенности информационных товаров.
27. Объясните особенности ЖЦТ в виртуальной экономике.
28. Какие методы удержания пользователя и потенциального покупателя на web-сайте?
29. Какие, с вашей точки зрения, перспективы расширения ассортимента товаров и услуг, предлагаемых в виртуальной экономике?
30. Назовите факторы, которые влияют на ценообразование в Интернет.
31. Охарактеризуйте типы онлайн-аукционов и тенденции их развития.
32. Что такое онлайн-арендные рынки?
33. В чем заключается суть такого инструмента маркетингового ценообразования, как «управление доходом»?
34. Какие виды неопределенности влияют на формирование цены в Интернет-маркетинге?
35. Охарактеризуйте онлайн-аукционы и их особенности.
36. Назовите особенности маркетинговой коммуникационной политики в Интернет.
37. Дайте определение понятия «посещаемость».
38. Охарактеризуйте методы оценки эффективности рекламы в Интернет.
39. Объяснит показатель «средняя стоимость уникального пользователя».
40. Охарактеризуйте подходы к оценке стоимости размещения рекламы в Интернет.
41. Объясните на примере особенности партнерских программ.

42. Охарактеризуйте стадии взаимодействия Интернет-пользователей с рекламной информацией.
43. Основные источники маркетинговой информации в Интернет, их особенности и характеристика.
44. Преимущества и недостатки Интернет-маркетинга.
45. Классификация аудитории Интернет.
46. Реклама в Интернет (виды, преимущества, недостатки).
47. Основные методы оценки эффективности рекламной деятельности в Интернет.
48. Охарактеризуйте этапы создания фирменного web-сайта.
49. Дать описание CRM -систем, а также программных продуктов по их поддержке.
50. Понятие виртуального предприятия.

#### 14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл									Сумма, балл
Смысловой модуль № 1			Смысловой модуль № 2			Смысловой модуль № 3			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	
10	10	10	15	10	10	10	10	15	100

Примечание. T1, T2, ... T10 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

## 15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### Основная:

1. Интернет–маркетинг, маркетинг в социальных сетях : учебное пособие / В.В. Ананишнев [и др.]; ООО "Москластер". – Москва : Москластер, 2021. – 157 с. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=45671298> . – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. –Текст : электронный.
2. Сафонова, Л. А. Интернет–маркетинг : учебное пособие / Л. А. Сафонова, Г. Н. Смоловик, В. П. Королева. – Новосибирск : Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2019. – 80 с. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/90586.html>
3. Акулич, М. В. Интернет–маркетинг : учебник / М. В. Акулич. – Москва : Дашков и К, 2021. – 352 с. – ISBN 978–5–394–04250–8. – Текст : электронный // Лань : электронно–библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/229319>

### Дополнительная:

1. Кульпин, С. В. Структура и содержание интернет–маркетинга : учебное пособие / С. В. Кульпин ; под редакцией Е.В. Попова. – 2–е изд. – Москва : ФЛИНТА, 2022. – 100 с. – ISBN 978–5–9765–5004–9. – Текст : электронный // Лань : электронно–библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/231671>
2. Столяров, Д. Ю. Сетевая экономика : учебное пособие / Д. Ю. Столяров, И. Ю. Столярова, И. С. Сыкова. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 106 с. – ISBN 978–5–9765–4789–6. – Текст : электронный // Лань : электронно–библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/183037>
3. Цифровой маркетинг : учебное пособие / О.А. Конникова, В.Г. Байков, А.А. Урядина. – СПб. : Изд–во СПбГЭУ, 2023. – 92 с. – ISBN 978–5–7310–6064–6 Текст : электронный // НЭБ Elibrary . URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_50462614\\_72687661.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_50462614_72687661.pdf)
4. Махносов, Д.В. Интернет–маркетинг (Интернет–маркетинг. Бенчмаркинг) : конспект лекций / Д. В. Махносов; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, Государственная организация высшего профессионального образования "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган–Барановского" ; Факультет маркетинга, торговли таможенного дела, кафедра маркетинга и торгового дела. – Донецк : ДонНУЭТ, 2021. – 172 с. URL: <http://catalog.donnuet.ru/>. – Режим доступа: Электронная библиотека ДОННУЭТ. – Текст : электронный.

### Электронные ресурсы:

1. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87620.html>
  2. Жданова, Т. С. «Ленивый» маркетинг. Принципы пассивных продаж / Т. С. Жданова. — 3-е изд. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 118 с. — ISBN 978-5-394-03209-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83135.html>
- Маркетинг : лабораторный практикум / составители Г. Т. Анурова, О. С. Спицына. — Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 103 с. — ISBN 978-5-4497-0089-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85893.html>

## 16. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021]. – Текст : электронный.

2. Информо : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информо», [2018]. – URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.
3. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.
4. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.
5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».
6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.
7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonlime.ru> (дата обращения: 01.01.2024) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.
8. Научная электронная библиотека [elibrary.ru](http://elibrary.ru) : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.
9. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.
10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008– ]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2024) – Текст. Изображение : электронные.
11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика
12. Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
13. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2024) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
14. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2024) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
15. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.

## 17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины используется:

- лекционные аудитории учебных корпусов ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», аудитории для проведения семинарских занятий;
- мультимедийные средства: проектор, ноутбук;
- наборы слайдов.



## 18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ФИО педагогического (научно-педагогического) работника, участвующего в реализации образовательной программы	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ)	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании*
Махнонос Денис Витальевич	На условиях внутреннего совместительства	Должность - декан факультета маркетинга и торгового дела, доцент кафедры маркетинга и торгового дела, ученая степень - кандидат экономических наук, ученое звание - доцент	Высшее, маркетинг, маркетолог – экономист, диплом кандидата экономических наук ДК № 067948	<p>1. Сертификат о повышении квалификации № 0301 от 15.02.2019 г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 16 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства.</p> <p>2. Сертификат о повышении квалификации №0043/20овз, от 09.10.2020г., 36 часов, «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства.</p> <p>3. Сертификат о повышении квалификации №0048/20от, от 20.11.2020г., «Особенности организации охраны труда и безопасности жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет</p>

				<p>экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства.</p> <p>4. Удостоверение о повышении квалификации №110400009544 от 28.02.2022 г., «Управление человеческими ресурсами и кадровое делопроизводство», 72 часа, Филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ухтинский государственный технический университет», г. Усинск.</p> <p>5. Удостоверение о повышении квалификации №771802829909, 27.05.2022 г. по программе «Цифровая трансформация управления», 16 ч. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва.</p> <p>6. Удостоверение о повышении квалификации №612400027829 от 01.10.2022 г. по программе «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение», 24 ч. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону.</p> <p>7. Справка о прохождении стажировки №2212/1 от 21.12.2022 г., «Оптимизация коммерческих процессов на торговых предприятиях», 72 ч., ООО «Хайтек», г. Донецк.</p>
Сошенко Инна Викторовна	На условиях внутреннего совместительства	Должность - доцент кафедры маркетинга и торгового дела ученая степень - кандидат экономических наук, ученое звание отсутствует	Высшее, менеджмент организаций и администрирование, менеджер, диплом кандидата экономических наук КА № 000445	1. Сертификат о повышении квалификации № 0045/20 от 09.10.2020 г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 36ч., Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»,

				<p>Школа педагогического мастерства.</p> <p>2. Сертификат о повышении квалификации № 0050/20 от 20.11.2020 г. по программе «Особенности организации охраны труда и безопасности жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования», 36 ч., Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства.</p> <p>3. Удостоверение о повышении квалификации 771802829918 от 27.05.2022 г. по программе «Цифровая трансформация управления», 16 ч., Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва.</p> <p>4. Удостоверение о повышении квалификации №612400027932 от 01.10.2022 г. по программе «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение», 24 ч. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону.</p> <p>5. Сертификат о повышении квалификации №С-2024-00031 от 29.02.2024 г. по программе «Интеллектуальная собственность в цифровой экономике: от заявки до внедрения» 24 ч. Федеральная служба по интеллектуальной собственности (РОСПАТЕНТ), Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва.</p>
--	--	--	--	--

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.12 ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль: Маркетинг

Трудоемкость учебной дисциплины: 2 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знать: теоретические основы Интернет-маркетинга; разновидности и определения on-line рекламы; принцип использования международных электронных платежных систем; основы безопасности ведения электронных транзакций; требования к созданию и типы сайтов; методики оптимизации контента сайтов электронной коммерции; методики оценки юзабилити сайтов; методики продвижения коммерческих сайтов в выдачах поисковых систем.

уметь: проводить маркетинговый анализ в среде Интернет; проводить опрос в сети Интернет; проводить поиск маркетинговой информации с помощью инструментов Интернет; использовать рекламные возможности Интернет.

владеть: культурой мышления; способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; владеть методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной деятельностью предприятий в среде Интернет.

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы **компетенции и индикаторы их достижения**:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик	ИДК-1ПК-2 Знает нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики
	ИДК-2ПК-2 Умеет проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга
	ИДК-3ПК-2 Владеет навыками формирования предложений по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик организации

Наименование смысловых модулей и тем учебной дисциплины:

**Смысловой модуль 1. Использование маркетинговых возможностей Интернет.**

Тема 1. Актуальность Интернет-маркетинга.

• Тема 2. Классификация аудитории Интернет.

Тема 3. Модели электронной коммерции. Развитие информационного общества и электронной коммерции в мире.

**Смысловой модуль 2. Интернет как источник маркетинговой информации.**

Тема 4. Поиск маркетинговой информации в интернет.

Тема 5. Стратегических решения в Интернет-маркетинге.

Тема 6. Функциональные элементы и юзабилити сайтов ПЭК. SEO - оптимизация контента сайтов.

**Смысловой модуль 3. Продвижение товаров в сети Интернет**

Тема 7. Товарная политика в Интернет.

Тема 8. Ценовая политика в Интернет.

Тема 9. Реклама в Интернет.

Форма промежуточной аттестации: зачет  
(зачет, зачет с оценкой, экзамен)

Разработчик:

Махносов Д.В., канд. экон. наук, доцент  
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

Сошенко И.В., канд. экон. наук, доцент  
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

Заведующий кафедрой маркетинга и  
торгового дела

Рвачёва И.М., канд. экон. наук, доцент  
(ФИО, ученая степень, ученое звание)



A handwritten signature in blue ink, appearing to be "D.V. Makhnosov".

(подпись)

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "I.V. Shoshenko".

(подпись)

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "I.M. Rvacheva".

(подпись)