

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ  
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

---

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

На заседании кафедры информаци-  
онных технологий и математики  
Протокол № 9 от 25.05.2023

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор  
Авдашкевич С.В.  
28.06.2023

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

|                              |  |
|------------------------------|--|
| Дисциплина:                  | Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство       |
| Направление подготовки:      | 38.03.02 Менеджмент                              |
| Направленность (профиль):    | «Маркетинг»                                      |
| Уровень высшего образования: | Бакалавриат                                      |
| Программа:                   | Прикладного бакалавриата                         |
| Форма обучения:              | Очная, заочная                                   |
|                              |  |
| Разработчики:                | Кандидат филологических наук, доцент Ильина И.А. |

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

### 1. Цели и задачи дисциплины:

Цель дисциплины: формирование компетенций в области управления в интернет- сфере, понимание ключевых параметров, влияющих на развитие компании в данной области, механизмов продвижения компаний и их услуг, а так же формирования конкурентоспособного продукта для потребителя.

Задачи дисциплины:

- Формирование понимание процесса создания жизнеспособного стартапа у студентов - потенциальных предпринимателей;
- Ознакомление студентов с моделями и инструментарием предпринимателя применительно к предприятиям, работающим в интернет-сфере;
- Формирование практических навыков в области управления интернет- проектом и развития малого предприятия в интернет-сегменте.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

| Код компетенции | Содержание компетенции  |
|-----------------|---|
| ПК-9            | способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли |
| ПК-17           | способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели   |

Планируемые результаты обучения:

| Код компетенции | Основные признаки освоения                    |   |  |
|-----------------|---|---|--|
|                 | Знать   | Уметь   | Владеть  |
| ПК-9            | - методы управления коммерческой информацией. | - применять методы анализа рыночной информации в виртуальной среде.   | - навыками принятия оперативных и релевантных конкурентной среде управленческих решений.   |
| ПК-17           | - методы создания стартапов и бизнес-моделей. | - разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и Интернет-ресурсов.<br>- управлять контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов). | -навыками организации групповой работы при создании проектов интернет-маркетинга;<br>-методами оценки экономической эффективности интернет-проектов. |

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Интернет-предпринимательство» входит в Блок 1 «Дисциплины (модуля)» (Вариативная часть) образовательной программы высшего образования по направлению 38.03.02 Менеджмент направленность (профиль) «Маркетинг».

При изучении данной дисциплины обучающийся использует знания, умения и навыки, которые формируются в процессе изучения следующих дисциплин (практик):

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Маркетинг, Основы бизнеса, Бизнес-планирование, Интернет-маркетинг

*Знания, умения и навыки, приобретенные в процессе изучения данной дисциплины, будут использованы обучающимся при изучении дисциплин (практик):*

Реклама в коммуникационном процессе, Реклама в области высоких технологий, Управление маркетингом, Поведение потребителей, Маркетинговые исследования рынков, Моделирование в маркетинге, Маркетинг в отраслях и сферах деятельности, Ценообразование в маркетинге, Бюджетирование и анализ затрат в маркетинге, Производственная практика: технологическая практика, Производственная практика: преддипломная практика, Стартап: дизайн нового бизнеса, Международный маркетинг, Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности .

**4. Объем дисциплины**

*Очная форма обучения:*

| Вид учебной работы                                      | Всего часов | Семестр |
|---|-------------|---------|
|   |             | 5       |
| <b>Аудиторные занятия (АЗ):</b>                         | 54          | 54      |
| В том числе:  |             |         |
| Лекционные занятия (Лек)                                | 18          | 18      |
| Лабораторные занятия (Лаб)                              | 0           | 0       |
| Практические занятия (Пр)                               | 36          | 36      |
| <b>Самостоятельная работа студента (СР)</b>             | 57          | 57      |
| В том числе:  |             |         |
| Курсовая работа   | 0           |         |
| Другие виды самостоятельной работы*                     | 57          | 57      |
| <b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>            | 6           | 6       |
| <b>Контактная работа (КоР)</b>                          | 60          | 60      |
| <b>Форма промежуточной аттестации</b>                   |             | Экзамен |
| <b>Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)</b> | 27          | 27      |
| <b>Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ</b>          | 144/4       | 144/4   |

\* - подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)..

*Заочная форма обучения:*

| Вид учебной работы  | Всего часов | Курс    |
|---|-------------|---------|
|   |             | 5       |
| <b>Аудиторные занятия (АЗ):</b>                             | 22          | 22      |
| В том числе:  |             |         |
| Лекционные занятия (Лек)                                    | 10          | 10      |
| Лабораторные занятия (Лаб)                                  | 0           | 0       |
| Практические занятия (Пр)                                   | 12          | 12      |
| <b>Самостоятельная работа студента (СР)</b>                 | 109         | 109     |
| В том числе:  |             |         |
| Курсовая работа   | 0           |         |
| Другие виды самостоятельной работы*                         | 109         | 109     |
| <b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>                | 4           | 4       |
| <b>Контактная работа (КоР)</b>                              | 26          | 26      |
| <b>Форма промежуточной аттестации</b>                       |             | Экзамен |
| <b>Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета</b> | 9           | 9       |

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

|  |       |       |
|--|-------|-------|
| <b>(СР, КоР)</b>                               |       |       |
| <b>Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ</b> | 144/4 | 144/4 |

\* - подготовка к аудиторным занятиям.

### 5. Содержание дисциплины

*Очная форма обучения:*

| № п/п  | Наименование темы дисциплины | Семестр/<br>Курс | Количество учебных часов                |    |     |    | СР | Практическая подготовка* |
|--------|------------------------------|------------------|---|----|-----|----|----|--------------------------|
|        |                              |                  | В том числе по видам аудиторных занятий |    |     |    |    |                          |
|        |                              |                  | Лек                                     | Пр | Лаб |    |    |                          |
| 1      | Интернет-предпринимательство | 5                | 4                                       | 8  | 0   | 14 | 8  |                          |
| 2      | Анализ рынка                 | 5                | 6                                       | 8  | 0   | 14 | 8  |                          |
| 3      | Целевая аудитория.           | 5                | 4                                       | 10 | 0   | 14 | 10 |                          |
| 4      | Маркетинговые коммуникации   | 5                | 4                                       | 10 | 0   | 15 | 10 |                          |
| Итого: |                              |                  | 18                                      | 36 | 0   | 57 | 36 |                          |

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

*Заочная форма обучения:*

| № п/п  | Наименование темы дисциплины | Семестр/<br>Курс | Количество учебных часов                |    |     |     | СР | Практическая подготовка* |
|--------|------------------------------|------------------|---|----|-----|-----|----|--------------------------|
|        |                              |                  | В том числе по видам аудиторных занятий |    |     |     |    |                          |
|        |                              |                  | Лек                                     | Пр | Лаб |     |    |                          |
| 1      | Интернет-предпринимательство | 5                | 2                                       | 2  | 0   | 28  | 8  |                          |
| 2      | Анализ рынка                 | 5                | 2                                       | 2  | 0   | 28  | 8  |                          |
| 3      | Целевая аудитория.           | 5                | 2                                       | 4  | 0   | 28  | 10 |                          |
| 4      | Маркетинговые коммуникации   | 5                | 4                                       | 4  | 0   | 25  | 10 |                          |
| Итого: |                              |                  | 10                                      | 12 | 0   | 109 | 36 |                          |

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

| Наименование разделов и тем          | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия обучающихся, курсовая работа   | Компетенции | Оценочное средство текущего контроля |
|--------------------------------------|--|-------------|--------------------------------------|
| 1                                    | 2  | 3           | 4                                    |
| Тема 1: Интернет-предпринимательство | Введение, преимущества деятельности в сети интернет, применение, разработка стратегий. Технологическое Предпринимательство. Разработка бизнес-моделей.<br><b>Практические занятия/ Самостоятельная ра-</b> | ПК-9,ПК-17  | Доклад №1; Контрольная работа №1     |

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

|                                    |   |            |  |
|------------------------------------|---|------------|--|
|                                    | <b>бота:</b> Интернет-предпринимательство, преимущества, применение, стратегия.<br><b>Лабораторная работа: -</b>  |            |  |
| Тема 2: Анализ рынка               | Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов.<br><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b> Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов<br><b>Лабораторная работа: -</b>   | ПК-9,ПК-17 | Реферат №1;<br>Контрольная работа №2           |
| Тема 3: Целевая аудитория.         | Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов<br><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b> Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов<br><b>Лабораторная работа: -</b> | ПК-9,ПК-17 | Контрольная работа №3                          |
| Тема 4: Маркетинговые коммуникации | Как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR-нового бизнес проекта.<br><b>Практические занятия/ Самостоятельная работа:</b> Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж<br><b>Лабораторная работа: -</b>     | ПК-9,ПК-17 | Контрольная работа №4<br>Контрольная работа №4 |
| Курсовая работа                    | Не предусмотрено учебным планом   |            |  |

## 6. Формы проведения занятий

При реализации дисциплины применяются инновационные формы учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества.

*Очная форма обучения:*

| № п/п | Наименование темы/ лекционного (практического) занятия  | Тип занятия | Кол-во часов | Форма проведения занятий |
|-------|---|-------------|--------------|--------------------------|
| 1     | Интернет-предпринимательство:<br>Интернет-предпринимательство, преимущества, применение, стратегия.             | Пр          | 8            | Конференция              |
| 2     | Маркетинговые коммуникации:<br>Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж | Пр          | 10           | Дискуссия                |

*Заочная форма обучения:*

| № п/п | Наименование темы/ лекционного (практического) занятия  | Тип занятия | Кол-во часов | Форма проведения занятий |
|-------|---|-------------|--------------|--------------------------|
| 1     | Интернет-предпринимательство:<br>Интернет-предпринимательство, преимущества, применение, стратегия.             | Пр          | 2            | Конференция              |
| 2     | Маркетинговые коммуникации:<br>Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж | Пр          | 4            | Дискуссия                |

## 7. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

## **8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:**

### *Основная литература:*

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514242>

2. Каменнова, М. С. Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / М. С. Каменнова, В. В. Крохин, И. В. Машков. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 282 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05048-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489260>

3. Каменнова, М. С. Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / М. С. Каменнова, В. В. Крохин, И. В. Машков. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 228 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09385-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494859>

### *б) дополнительная литература*

1. Фомин, В. И. Информационный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Фомин. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 251 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14388-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515426>

2. Информационные технологии в менеджменте (управлении) : учебник и практикум для вузов / Ю. Д. Романова [и др.] ; под редакцией Ю. Д. Романовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 411 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11745-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489062>

3. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488831>

## **9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение

Дополнительно при применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются:

1. LMS Moodle.
2. Вебинарная платформа

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины**

1. [ibooks.ru](https://ibooks.ru) : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный

2. Электронно-библиотечная система СПбУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru/>. - Текст: электронный
4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: [arch.neicon.ru](http://arch.neicon.ru). - Текст: электронный
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный
8. Executive.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.e-executive.ru/>. - Текст: электронный
9. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.cfin.ru/>. - Текст: электронный
10. Управление производством [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/>. - Текст: электронный

### **11. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованные: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенного специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской.

Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением.

При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением. Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета [imeos.ru](http://imeos.ru) и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля).

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

## 12. Оценочные материалы по дисциплине

### 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

*Очная форма обучения:*

| Код компетенции | Название дисциплины  | Форма промежуточной аттестации | Семестр/курс | Этап формирования компетенции |
|-----------------|--|--------------------------------|--------------|-------------------------------|
| ПК-9            | Маркетинг  | экзамен                        | 3            | 1                             |
| ПК-9            | Интернет-маркетинг   | экзамен                        | 5            | 2                             |
| ПК-9            | Интернет-предпринимательство   |                                |              |                               |
| ПК-9            | Реклама в коммуникационном процессе  | зачет                          | 5            | 2                             |
| ПК-9            | Реклама в области высоких технологий   |                                |              |                               |
| ПК-9            | Управление маркетингом   | зачет                          | 6            | 3                             |
| ПК-9            | Поведение потребителей   | зачет                          | 6            | 3                             |
| ПК-9            | Маркетинговые исследования рынков  | экзамен                        | 7            | 4                             |
| ПК-9            | Моделирование в маркетинге   | экзамен                        | 7            | 4                             |
| ПК-9            | Маркетинг в отраслях и сферах деятельности   | экзамен                        | 8            | 5                             |
| ПК-9            | Международный маркетинг  | экзамен                        | 8            | 5                             |
| ПК-9            | Ценообразование в маркетинге   | экзамен                        | 8            | 5                             |
| ПК-9            | Бюджетирование и анализ затрат в маркетинге  |                                |              |                               |
| ПК-9            | Производственная практика: технологическая практика  | зачет с оценкой                | 8            | 5                             |
| ПК-17           | Основы бизнеса   | экзамен                        | 5            | 1                             |
| ПК-17           | Бизнес-планирование  |                                |              |                               |
| ПК-17           | Интернет-маркетинг   | экзамен                        | 5            | 1                             |
| ПК-17           | Интернет-предпринимательство   |                                |              |                               |
| ПК-17           | Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности | зачет с оценкой                | 8            | 2                             |
| ПК-17           | Производственная практика: преддипломная практика  | зачет с оценкой                | 8            | 2                             |

*Заочная форма обучения:*

| Код компетенции | Название дисциплины                        | Форма промежуточной аттестации | Семестр/курс | Этап формирования компетенции |
|-----------------|--|--------------------------------|--------------|-------------------------------|
| ПК-9            | Маркетинг                                  | экзамен                        | 2            | 1                             |
| ПК-9            | Реклама в коммуникационном процессе        | зачет                          | 4            | 2                             |
| ПК-9            | Реклама в области высоких технологий       |                                |              |                               |
| ПК-9            | Управление маркетингом                     | зачет                          | 4            | 2                             |
| ПК-9            | Поведение потребителей                     | зачет                          | 4            | 2                             |
| ПК-9            | Маркетинговые исследования рынков          | экзамен                        | 4            | 2                             |
| ПК-9            | Моделирование в маркетинге                 | экзамен                        | 4            | 2                             |
| ПК-9            | Интернет-маркетинг                         | экзамен                        | 5            | 3                             |
| ПК-9            | Интернет-предпринимательство               |                                |              |                               |
| ПК-9            | Маркетинг в отраслях и сферах деятельности | экзамен                        | 5            | 3                             |



38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

|       |  |                 |   |   |
|-------|--|-----------------|---|---|
| ПК-9  | Международный маркетинг  | экзамен         | 5 | 3 |
| ПК-9  | Ценообразование в маркетинге   | экзамен         | 5 | 3 |
| ПК-9  | Бюджетирование и анализ затрат в маркетинге  |                 |   |   |
| ПК-9  | Производственная практика: технологическая практика  | зачет с оценкой | 5 | 3 |
| ПК-9  | Производственная практика: преддипломная практика  | зачет с оценкой | 5 | 3 |
| ПК-17 | Основы бизнеса   | экзамен         | 3 | 1 |
| ПК-17 | Бизнес-планирование  |                 |   |   |
| ПК-17 | Интернет-маркетинг   | экзамен         | 5 | 2 |
| ПК-17 | Интернет-предпринимательство   |                 |   |   |
| ПК-17 | Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности | зачет с оценкой | 5 | 2 |
| ПК-17 | Производственная практика: преддипломная практика  | зачет с оценкой | 5 | 2 |

## 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе изучения дисциплины, описание шкал оценивания

### 2.1 Текущий контроль

#### ДОКЛАД, СООБЩЕНИЕ

Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

#### Показатели и критерии оценивания доклада, сообщения

| № п/п | Показатели оценки  | Критерии оценивания   |
|-------|--|---|
| 1     | <b>Структура</b> (количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления, например: для 7-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов, включая титульный слайд и слайд с выводами)                   | Каждый из предложенных показателей оценивается по критерию <b>«выполнен - частично выполнен - не выполнен»</b> , что соответствует следующему распределению баллов <b>«2 балла - 1 балл - 0 баллов»</b> |
| 2     | <b>Наглядность</b> (иллюстрации хорошего качества, с четким изображением, текст легко читается, например: используются средства наглядности информации в виде таблиц, схем, графиков и т. д.)  |   |
| 3     | <b>Дизайн и настройка</b> (оформление слайдов соответствует теме, не препятствует восприятию содержания, для всех слайдов презентации используется один и тот же шаблон оформления)  |   |
| 4     | <b>Содержание</b> (презентация отражает основные этапы исследования – проблему, цель, гипотезу, ход выполнения работы, выводы, т.е. содержит полную, понятную информацию по теме доклада при наличии орфографической и пунктуационной грамотности) |   |
| 5     | <b>Требования к выступлению</b> (выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории, выступающий точно укладывается в рамки регламента).      |   |

#### Шкала оценивания доклада

| Баллы в БРС Университета             | 10-9       | 8-7     | 6-5       | Менее 5         |
|--------------------------------------|------------|---------|-----------|-----------------|
| Уровень сформированности компетенции | Повышенный | Высокий | Пороговый | Не сформированы |

#### РЕФЕРАТ

Самостоятельная письменная аналитическая работа, выполняемая на основе преобразования документальной информации и раскрывающая суть изучаемой темы; представляет собой краткое изложение содержания книги, научной работы, результатов изучения научной проблемы важного социально-культурного, народнохозяйственного или политического значения. Реферат отражает различные точки зрения на исследуемый вопрос, в том числе точку зрения самого автора.

### Показатели и критерии оценивания реферата

| № п/п | Показатели оценки  | Критерии оценивания   |
|-------|--|---|
| 1     | <b>Новизна текста</b> (актуальность темы исследования; новизна и самостоятельность в постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (межпредметных, внутрипредметных, интеграционных); умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; самостоятельность оценок и суждений). | Каждый из предложенных показателей оценивается по критерию <b>«выполнен - частично выполнен - не выполнен»</b> , что соответствует следующему распределению баллов <b>«2 балла - 1 балл - 0 баллов»</b> |
| 2     | <b>Степень раскрытия сущности вопроса</b> (соответствие плана теме реферата; соответствие содержания теме и плану реферата; полнота и глубина знаний по теме; умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному проблеме).   |   |
| 3     | <b>Обоснованность выбора источников</b> (оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования, в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).   |   |
| 4     | <b>Соблюдение требований к оформлению</b> (насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; оценка грамотности и культуры изложения, в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры, владение терминологией; соблюдение требований к объёму реферата).   |   |
| 5     | <b>Ответы на дополнительные вопросы</b>  |   |

### Шкала оценивания реферата

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенции на данном этапе изучения дисциплины за реферат представлены в следующей таблице:

| Баллы в БРС Университета             | 10-9       | 8-7     | 6-5       | Менее 5         |
|--------------------------------------|------------|---------|-----------|-----------------|
| Уровень сформированности компетенции | Повышенный | Высокий | Пороговый | Не сформированы |

### КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная письменная аналитическая работа студента, которая способствует закреплению и систематизации знаний по одной или нескольким темам дисциплины. Цель контрольной работы – получить специальные знания и продемонстрировать навыки их практического применения.

Контрольная работа оценивается по следующим показателям:

1. Выполнение работы в полном объеме и без ошибок;
2. Зрелая, творческая, полностью самостоятельная работа;
3. Выполнение работы в соответствии с требованиями к оформлению.

### Критерии оценивания контрольной работы

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

|  |           |
|--|-----------|
| Полное, правильное и обоснованное решение; полностью самостоятельная работа; работа выполнена в соответствии с требованиями к оформлению   | 10 баллов |
| Решение в целом правильное и обоснованное, но допущены незначительные ошибки либо решение является неполным, допускается незначительная подсказка со стороны преподавателя; работа выполнена в соответствии с требованиями к оформлению  | 8 баллов  |
| Решение содержит обоснование, ход рассуждений в целом верный, но при этом допущены существенные ошибки, студент продемонстрировал недостаточное умение правильно применять знания, полученные в процессе изучения дисциплины, либо работа выполнена при существенной помощи преподавателя; работа выполнена с некоторыми нарушениями требований к оформлению | 6 баллов  |
| Отсутствует решение задачи, либо отсутствует обоснование решения, либо решение содержит обоснование, но допущены грубые ошибки, приведшие к абсолютно неверной квалификации; работа выполнена без учета требований к оформлению  | 0 баллов  |

### Шкала оценивания контрольной работы

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенций на данном этапе изучения дисциплины представлены в следующей таблице:

|   |            |         |           |                 |
|---|------------|---------|-----------|-----------------|
| <b>Баллы в БРС Университета</b>             | 10         | 8       | 6         | 0               |
| <b>Уровень сформированности компетенции</b> | Повышенный | Высокий | Пороговый | Не сформированы |

#### 2.2 Курсовая работа

Не предусмотрено учебным планом

#### 2.3 Промежуточная аттестация в форме зачета

Не предусмотрено учебным планом

#### 2.4 Промежуточная аттестация в форме экзамена

**Экзамен, проводимый в устной форме**, оценивается по следующим показателям:

1. Знание программного материала (теоретические вопросы/ ситуационные задачи);
2. Владение терминологией;
3. Представление о междисциплинарных связях;
4. Умение анализировать;
5. Последовательное и логичное изложение материала, стиль, грамотность;
6. Ответы на дополнительные вопросы экзаменатора (решение задач повышенной сложности).

### Критерии оценивания экзамена, проводимого в устной форме

|  |           |
|--|-----------|
| Студент владеет знаниями и умениями по дисциплине в полном объеме рабочей программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину;<br>Свободно владеет терминологией в рамках дисциплины;<br>Имеет представление о междисциплинарных связях;<br>Умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделять в нем главное: устанавливать причинно-следственные связи;<br>Самостоятельно, в логической последовательности и исчерпывающе отвечает на все вопросы экзаменационного билета;<br>Четко формулирует ответы на дополнительные вопросы или решает задачи повышенной сложности. | 30 баллов |
|--|-----------|

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

|   |           |
|---|-----------|
| Студент владеет знаниями и умениями дисциплины почти в полном объеме программы (имеются пробелы знаний только в некоторых, особенно сложных разделах);<br>Владеет терминологией в рамках дисциплины;<br>Имеет представление о междисциплинарных связях;<br>Не всегда выделяет наиболее существенное, не допускает вместе с тем серьезных ошибок в ответах;<br>Самостоятельно и отчасти при наводящих вопросах дает полноценные ответы на вопросы билета;<br>Умеет решать средней сложности задачи или не отвечает на вопросы повышенной сложности | 24 балла  |
| Студент владеет обязательным объемом знаний по дисциплине;<br>Путается в терминологии в рамках дисциплины;<br>Не умеет анализировать;<br>Проявляет затруднения в самостоятельных ответах, оперирует неточными формулировками;<br>В процессе ответов допускаются ошибки по существу вопросов;<br>Способен решать лишь наиболее легкие задачи, владеет только обязательным минимумом знаний   | 18 баллов |
| Студент не освоил обязательного минимума знаний дисциплины, не способен ответить на вопросы билета даже при дополнительных наводящих вопросах экзаменатора.   | 0         |

### Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом

|   |            |         |           |                 |
|---|------------|---------|-----------|-----------------|
| <b>Баллы в БРС Университета</b>             | 30         | 24      | 18        | 0               |
| <b>Уровень сформированности компетенции</b> | Повышенный | Высокий | Пороговый | Не сформированы |

|   |                     |       |                   |       |         |       |            |
|---|---------------------|-------|-------------------|-------|---------|-------|------------|
| <b>Баллы по дисциплине*</b>   | 60 и менее          |       | 61-73             |       | 74-90   |       | 91-100     |
| <b>Итоговая оценка по дисциплине*</b>                                   | Неудовлетворительно |       | Удовлетворительно |       | Хорошо  |       | Отлично    |
| <b>Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня</b> | <50                 | 51-60 | 61-67             | 68-73 | 74-83   | 84-90 | 91-100     |
|   | F                   | Fx    | E                 | D     | C       | B     | A          |
| <b>Уровень сформированности компетенций</b>                             | Не сформированы     |       | Пороговый         |       | Высокий |       | Повышенный |

\*Оценка, полученная студентом за промежуточную аттестацию, выставляется с учетом баллов, полученных за текущий контроль (сумма баллов за экзамен и текущий контроль).

#### 2.5 Описание показателей и критериев оценивания компетенций, сформированных дисциплиной

После выполнения студентом всех видов оценочных средств, указанных в рабочей программе дисциплины, производится оценка уровня сформированности компетенций по дисциплине:

| Код компетенции | Уровень сформированности компетенции | Основные признаки освоения компетенций |       |         |
|-----------------|--------------------------------------|--|-------|---------|
|                 |                                      | Знать                                  | Уметь | Владеть |
|                 |                                      |  |       |         |

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

|       |            |   |   |   |
|-------|------------|---|---|---|
| ПК-9  | Пороговый  | - теоретические основы интернет-маркетинга .                          | -решать базовые задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий.   | - основными навыками коммерческой этики в электронной и виртуальной среде.  |
|       | Высокий    | - основы проведения исследования и анализа рыночной среды в Интернет. | - компилировать маркетинговую информацию с помощью интернет-рекламы и сайта.  | - базовыми навыками электронной коммерции.  |
|       | Повышенный | - методы управления коммерческой информацией.                         | - применять методы анализа рыночной информации в виртуальной среде.   | - навыками принятия оперативных и релевантных конкурентной среде управленческих решений.  |
| ПК-17 | Пороговый  | - теоретические основы интернет-маркетинга.                           | - разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и Интернет-ресурсов.   | -методами оптимальных форм коммуникаций с потребителями через Интернет.   |
|       | Высокий    | - основы проведения исследования и анализа рыночной среды в Интернет. | - формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в среде Интернет.   | -методами и программными средствами обработки деловой информации, способность взаимодействовать со службами информационных технологий и эффективно использовать информационные системы. |
|       | Повышенный | - методы создания стартапов и бизнес-моделей.                         | - разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и Интернет-ресурсов.<br>- управлять контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов). | -навыками организации групповой работы при создании проектов интернет-маркетинга;<br>-методами оценки экономической эффективности интернет-проектов.                                    |

**3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

**Методика формирования оценки по дисциплине.** Успеваемость студента оценивается в баллах и состоит из:

- суммы баллов за выполнение заданий текущего контроля (обучающийся может получить в сумме не более 70 баллов);
- баллов за посещаемость (не более 10 баллов);
- баллов за активность на занятиях (занятия в интерактивной форме – п. 6. Формы проведения занятий), выполнение дополнительных заданий и пр. по усмотрению преподавателя, ведущего дисциплину – премиальные баллы (не более 20 баллов).

Полученные итоговые баллы по дисциплине переводятся в оценку по традиционной пятибалльной шкале оценивания и по 100-балльной шкале оценок Европейской системы перевода и накопления баллов (ECTS) в соответствии с таблицами, представленными в п.Таблицами. 1, 2. Оценки в пятибалльной шкале выставляются в ведомости и зачетные книжки, в 100-балльной – в ведомости.

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета (Положение «О текущем контроле успеваемости, промежуточной аттестации и балльно-рейтинговой системе оценки учебных достижений студентов», Положение «Об оценочных средствах», Положение «О контроле самостоятельности выполнения письменных работ обучающимися университета с использованием системы «Антиплагиат ВУЗ» и др.).

Уровень сформированности компетенции № 1 (№ N) определяется перечнем оценочных средств:

| Оценочное средство<br>(в том числе экзамен,<br>зачет с оценкой при наличии) | Уровень сформированности компетенции* |     |             | Средний уровень сформированности компетенций по каждому оценочному средству |
|---|---------------------------------------|-----|-------------|---|
|   | Студент №1                            | ... | Студент № N |   |
| .....   | .....                                 |     |             |   |
| <b>Итоговый уровень:</b>  | .....                                 |     |             |   |

\* пороговый, высокий или повышенный

Итоговый (общий/средний) уровень рассчитывается как среднее арифметическое с округлением в сторону более высокого уровня.

Далее делается вывод об общем уровне освоения компетенций студентами в ходе изучения дисциплины:

#### Оценочный лист по дисциплине

| ФИО студента | Уровень сформированности компетенций |     |   |                                  |     |   |                                   |     |   |
|--------------|--------------------------------------|-----|---|----------------------------------|-----|---|-----------------------------------|-----|---|
|              | Общекультурные компетенции           |     |   | Общепрофессиональные компетенции |     |   | Компетенции по видам деятельности |     |   |
|              | № 1                                  | № N | Уровень сформированности общекультурных компетенций | № 1                              | № N | Уровень сформированности общепрофессиональных компетенций | № 1                               | № N | Уровень сформированности компетенций по виду деятельности № 1 |
|              |                                      |     |   |                                  |     |   |                                   |     |   |

|             |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Студент № 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Студент № 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| .....       |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

#### **Тематика докладов №1.**

1. Что называется электронным бизнесом.
2. Каковы основные отличия электронной коммерции от электронного бизнеса.
3. Что является объектом электронной коммерции.
4. Какие сектора электронной коммерции известны.
5. Какой из секторов является самым крупным.

#### **Контрольная работа №1.**

1. Какими основными свойствами наделена сеть Интернет.
2. Сформулируйте наиболее удачное определение понятия «интернет-бизнес»
3. Охарактеризуйте мировой опыт использования систем интернет-бизнеса.
4. Охарактеризуйте опыт использования систем интернет-бизнеса в России.
5. В чем состоят принципиальные отличия интернет-бизнеса от традиционной формы бизнеса.
6. Классифицируйте основные виды интернет-бизнеса и дайте им характеристику.

#### **Контрольная работа №2.**

1. Характеризуйте основные сферы применения интернет-бизнеса.
2. Охарактеризуйте основные понятия и категории, применяемые в системах интернет-бизнеса.
3. Что такое бизнес-процесс.
4. Что такое транзакция.
5. Охарактеризуйте основные принципы функционирования Интернет-бизнеса.
6. Дайте определение понятия интернет-магазин

#### **Контрольная работа №3.**

1. Какова структура товаров, продаваемых в Интернет-магазинах?
2. Каковы наиболее удобные для Интернет-покупателей способы оплаты покупок в электронных магазинах?

3. Перечислите основные способы оплаты покупок в сети Интернет и дайте им характеристику.

4. Каковы основные факторы, определяющие возможность покупки товаров в интернет-магазинах?

5. Каков негативный опыт использования систем интернет-бизнеса?

6. Каковы основные препятствия совершению покупок и оплаты товаров в интернет-магазинах?

#### **Контрольная работа №4.**

1. Каковы тенденции развития интернет-бизнеса в мире и России?

2. Сформулируйте основные нерешенные проблемы в Интернет-бизнеса.

3. Каковы перспективы развития интернет-бизнеса в России?

4. Назовите основные причины неуспешной работы ряда Интернет-компаний.

#### **Контрольная работа №5.**

1. Какие критерии следует учитывать при выборе оптимального программного обеспечения интернет-бизнеса?

2. Что такое экономическая эффективность интернет-бизнеса?

#### **Тематика реферата №1.**

1. Основные виды интернет-бизнеса

2. Что такое транзакция?

3. Структура товаров, продаваемых в Интернет-магазинах.

4. Наиболее удобные для Интернет-покупателей способы оплаты покупок в электронных магазинах.

5. Основные факторы, определяющие возможность покупки товаров в интернет-магазинах.

6. Негативный опыт использования систем интернет-бизнеса?

**Примерный перечень вопросов и заданий для подготовки к экзамену**



| № п/п | Задание  | Варианты ответа   |     |
|-------|--|---|-----|
| 1     | 187.124.60.43 — это  | 1. IP-адрес<br>2. URL-адрес   | 1 б |
| 2     | Каким образом в поисковых системах строятся каталоги?                            | 1. программами-роботами<br>2. в диалоговом режиме<br>3. людьми<br>4. автоматически  | 1 б |
| 3     | После выполнения тэгов <title> домашняя страница Васи </title> текст отобразится | 1. в качестве заголовка на странице<br>2. в левом верхнем углу окна браузера<br>3. в левом верхнем углу окна браузера и в качестве заголовка первого уровня на странице<br>4. в качестве заголовка первого уровня на странице | 1 б |
| 4     | Web-страницу можно создать с помощью   | 1. любого текстового редактора, воспринимающего ASCII<br>2. специальных редакторов документов, например MS Front Page, HTMLPad<br>3. только с помощью редактора Блокнот<br>4. Web-мастера графического редактора PowerPoint   | 1 б |
| 5     | Показателем того, что пользователь заинтересовался сайтом является следующее:    | 1. несколько пользователей с одного IP-адреса посетили сайт<br>2. пользователь загрузил ресурс, рекламируемый баннером на главной странице<br>3. пользователь посетил не только главную страницу, но и некоторые другие       | 1 б |
| 6     | Тэг <ul> этот тэг не имеет отношения к созданию списков                          | 1. маркированного списка<br>2. многоуровневого списка<br>3. отвечает за создание<br>4. нумерованного списка   | 1 б |
| 7     | Выберите вариант, содержащий необязательные тэги                                 | 1. </html>, </head>, <body><br>2. <html>, <head>, <font><br>3. <html>, <head>, </body>  | 1 б |
| 8     | При выполнении какого тэга шрифт на  | 1. <FONT color=red>   | 1 б |

|    |  |   |     |
|----|--|---|-----|
|    | странице будет красного цвета?   | 2. <BODY bgcolor=red>   |     |
| 9  | Тэг объединения столбцов в таблице — это   | 1. <TR colspan=N><br>2. <TD rowspan=N><br>3. <TD colspan=N>   | 1 б |
| 10 | Выберите правильный список форматов графических файлов, применяемых для размещения в Интернет                            | 1. pdf, wmf<br>2. gif, jpg<br>3. pmt, bmp   | 1 б |
| 11 | Наиболее популярным является формат баннера  | 1. 100x100 (125x125) (Square Banner)<br>2. 468x60 (Full Banner)<br>3. 88x31/88x62 (Micro Button/Macro Button)   | 1 б |
| 12 | Самым крупным на странице будет заголовок, заключенный в тэг   | 1. <H6> </H6><br>2. <H1> </H1><br>3. <H3> </H3>   | 1 б |
| 13 | В форме указано следующее action=mailto:ivanovserg@mail.ru?subject=Oprosg, ... . В данном случае электронный адрес — это | 1. адрес организатора опроса<br>2. адрес участника опроса   | 1 б |
| 14 | Особенностью российской электронной торговли является  | 1. недостаточное количество компьютеров, подключенных к Интернет<br>2. недоверие покупателей к продажам через Интернет<br>3. низкое качество предлагаемой продукции | 1 б |
| 15 | Таблица описана двумя парами тэгов <TR> и шестью парами тэгов <TD>. Сколько в ней строк и столбцов?                      | 1. две строки, три столбца<br>2. 4 строки, 6 столбцов<br>3. два столбца три строки  | 3 б |
| 16 | 1 бод соответствует  | 1. 1 бит в секунду<br>2. 2 бита в секунду<br>3. 10 бит в секунду  | 3 б |
| 17 | Значительную часть времени, проведенного в Интернет, российские взрослые пользователи тратят на                          | 1. поиск информации<br>2. чтение новостей<br>3. совершение покупок  | 3 б |
| 18 | Вопросы персонального характера (профессия, место жительства) желательно указывать                                       | 1. в конце опросной формы<br>2. в начале опросной формы   | 3 б |
| 19 | При проектировании опросной формы не рекомендуется   | 1. включать много радиокнопок<br>2. включать вопросы личного характера<br>3. использовать много текстовых полей   | 3 б |

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
Программа прикладного бакалавриата  
Рабочая программа дисциплины  
Дисциплина: Б1.В.ДВ.06.02 Интернет-предпринимательство  
Форма обучения: очная, заочная  
Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
Обновлена на 2023/2024 учебный год

|    |   |   |    |
|----|---|---|----|
| 20 | Пользователь заполняет форму с перечнем | 1. активные маркетинговые исследования<br>2. пассивные маркетинговые исследования | 16 |
|    |   |   |    |