

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

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры
информационных технологий и
математики
Протокол № 9 от 25.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.ДВ.03.02 Основы электронного бизнеса
Направление подготовки:	38.03.05 Бизнес-информатика
Направленность (профиль):	Цифровые решения для бизнеса
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	доктор экономических наук, доцент Василенко Н. В.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:*Цель освоения дисциплины:*

– формирование у обучающихся теоретических знаний, а также практических умений и навыков в области создания и функционирования предприятий и организаций в глобальной сети Интернет.

Задачи дисциплины:

-получение студентами представления о роли и значении сетевой экономики в мировом экономическом процессе;-формирование теоретических и практических знаний по различным видам современной предпринимательской деятельности с использованием Интернета в сфере электронного бизнеса;- знакомство с принципами и основами построения и организации электронного бизнеса;- изучение технологий электронного маркетинга.

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

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-6 Способен разрабатывать бизнес-планы, ценовую политику, стратегию развития серии ИТ-продуктов и осуществлять контроль над их осуществлением	ПК-6.1 Знает теорию стратегического управления.	06.012 Профессиональный стандарт «Менеджер продуктов в области информационных технологий»
	ПК-6.2 Умеет разрабатывать бизнес-планы.	
	ПК-6.3 Способен разрабатывать и контролировать бизнес-план, ценовую политику и стратегию развития серии ИТ-продуктов; осуществлять построение расчетов и прогнозов расходов и доходов серии ИТ-продуктов.	
ПК-9 Способен осуществлять продвижение ИТ-продуктов	ПК-9.1 Знает методы создания рекламных текстов; основы менеджмента в области связей с общественностью и работы со средствами массовой информации при продвижении ИТ-продуктов; средства и методы разработки и проведения презентации ИТ-продуктов.	06.012 Профессиональный стандарт «Менеджер продуктов в области информационных технологий»
	ПК-9.2 Умеет аргументированно демонстрировать преимущества ИТ-продуктов; организовывать рекламные кампании; проводить публичные презентации.	
	ПК-9.3 Способен проводить подготовку и размещение публикаций и сообщений об ИТ-продуктах в доступных источниках; проводить мероприятия по ознакомлению со свойствами ИТ-продуктов; организовать распространение информации об ИТ-продуктах по всем доступным коммуникационным каналам.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-6.1. Знает теорию стратегического управления.	Знать особенности стратегий развития электронного бизнеса.
ПК-6.2. Умеет разрабатывать бизнес-планы.	Уметь разрабатывать бизнес-планы развития бизнеса в сети Интернет.
ПК-6.3. Способен разрабатывать и контролировать бизнес-план, ценовую политику и стратегию развития серии ИТ-продуктов; осуществлять построение расчетов и прогнозов расходов и доходов серии ИТ-продуктов.	Владеть навыками разработки и контроля бизнес-планов, ценовой политики и стратегии развития серии ИТ-продуктов, применяющихся или создающихся в электронном бизнесе.

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-9.1. Знает методы создания рекламных текстов; основы менеджмента в области связей с общественностью и работы со средствами массовой информации при продвижении ИТ-продуктов; средства и методы разработки и проведения презентации ИТ-продуктов.	Знать методы создания рекламных текстов и основы менеджмента в области связей с общественностью и работы со средствами массовой информации при продвижении электронного бизнеса и связанных с ним ИТ-продуктов.
ПК-9.2. Умеет аргументированно демонстрировать преимущества ИТ-продуктов; организовывать рекламные кампании; проводить публичные презентации.	Уметь аргументированно демонстрировать преимущества ИТ-продуктов, применяемых или создаваемых в электронном бизнесе; организовывать рекламные кампании; проводить публичные презентации.
ПК-9.3. Способен проводить подготовку и размещение публикаций и сообщений об ИТ-продуктах в доступных источниках; проводить мероприятия по ознакомлению со свойствами ИТ-продуктов; организовать распространение информации об ИТ-продуктах по всем доступным коммуникационным каналам.	Владеть навыками подготовки и размещения публикаций и сообщений об электронном бизнесе и ИТ-продуктах в доступных источниках; проведения мероприятия по ознакомлению со свойствами ИТ-продуктов; организовать распространение информации об электронном бизнесе и ИТ-продуктах по всем доступным коммуникационным каналам.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-6.1 ПК-9.1	ПК-6.2 ПК-9.2	ПК-6.3 ПК-9.3
1	Тема 1. Введение в электронный бизнес	ПК-6 ПК-9	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)
2	Тема 2. Инфраструктура электронного бизнеса	ПК-6	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2 (20)
3	Тема 3. Стратегия электронного бизнеса	ПК-6 ПК-9	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №3 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
4	Тема 4. Электронный маркетинг и продвижение в электронном бизнесе	ПК-9	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Тема 1. Введение в электронный бизнес Влияние электронных коммуникаций на традиционный бизнес. Сравнение понятий «электронный бизнес», «электронная коммерция», «электронное предприятие». Возможности электронного бизнеса. Риски и барьеры электронного бизнеса. Среда электронной коммерции. Бизнес-модели электронной коммерции.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Создание и развитие электронных предприятий и их компонентов. Электронные предприятия в сегментах B2B, B2C, C2C.</p> <p>Лабораторная работа: -</p> <p>Тема 2. Инфраструктура электронного бизнеса</p>

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Компоненты инфраструктуры электронного бизнеса. Телекоммуникационная платформа предприятия. Хостинг: виртуальный, колокация, выделенный сервер. Зоны: интернет-зона, демилитаризованная зона, зона локальной сети предприятия. Программная платформа предприятия. Аренда места. Создание собственного программного обеспечения. Разработка программной платформы на заказ. Покупка комплексного решения. Аренда комплексного решения. Контент-модель электронного предприятия. Контент-менеджмент: создание контента, рубрицирование контента, формализация бизнес-процессов, использование контента, персонализация и кастомизация, контент-инжиниринг.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Роль ИТ-директора (CIO) в управлении инфраструктурой электронного бизнеса. Отношения с провайдерами. Управление инфраструктурой приложений. Электронный обмен данными.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 3. Стратегия электронного бизнеса Взаимосвязь корпоративной стратегии и стратегии электронного бизнеса. Взаимосвязь между стратегией электронного бизнеса и функциональными стратегиями. Стратегии электронных каналов продаж. Многоканальная стратегия. Модели стратегического процесса электронного бизнеса: параллельная, последовательная, смешанные. Стратегический анализ среды электронного бизнеса. Стратегическое целеполагание электронного бизнеса: видение, миссия, цели. Определение стратегии электронного бизнеса: формулирование, критический анализ, выбор. Осуществление стратегии электронного бизнеса: планирование, исполнение, контроль. Факторы успешного внедрения стратегии электронного бизнеса. Отражение стратегии развития электронного бизнеса в ценовой политике и бизнес-планировании.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Разбор кейсов по стратегическому планированию электронного бизнеса</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 4. Электронный маркетинг и продвижение в электронном бизнесе Особенности маркетинга и продвижения в электронной среде. Модель «6и» электронного маркетинга. Тактика применения Интернета для построения составляющих маркетинга. Маркетинговые коммуникации онлайн: маркетинговые механизмы поиска, онлайн-PR, онлайн-партнерства, интерактивная реклама, e-mail маркетинг, маркетинг в социальных медиа. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Разбор кейсов по организации распространения информации об электронном бизнесе и ИТ-продуктах по доступным коммуникационным каналам.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом</p>

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Аудиторные занятия (АЗ):	20	20
Лекционные занятия (Лек)	10	10
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	10	10
Самостоятельная работа студента (СР)	47	47
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	47	47
Контроль самостоятельной работы (КСР)	5	5
Контактная работа (КоР)	25	25
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Тема 1. Введение в электронный бизнес	8	2	2	0	10	2
2	Тема 2. Инфраструктура электронного бизнеса	8	2	2	0	10	2
3	Тема 3. Стратегия электронного бизнеса	8	4	4	0	17	4

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
4	Тема 4. Электронный маркетинг и продвижение в электронном бизнесе	8	2	2	0	10	2
Итого:			10	10	0	47	10

* 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

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 9
Аудиторные занятия (АЗ):	8	8
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	4	4
Самостоятельная работа студента (СР)	87	87
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	87	87
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	12	12
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Тема 1. Введение в электронный бизнес	9	2	0	0	20	2
2	Тема 2. Инфраструктура электронного бизнеса	9	0	2	0	20	2
3	Тема 3. Стратегия электронного бизнеса	9	2	0	0	27	4
4	Тема 4. Электронный маркетинг и продвижение в электронном бизнесе	9	0	2	0	20	2
Итого:			4	4	0	87	10

* 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.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 9
Аудиторные занятия (АЗ):	20	20
Лекционные занятия (Лек)	10	10
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	10	10
Самостоятельная работа студента (СР)	49	49
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	49	49
Контроль самостоятельной работы (КСР)	3	3
Контактная работа (КоР)	23	23
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Тема 1. Введение в электронный бизнес	9	2	2	0	10	2
2	Тема 2. Инфраструктура электронного бизнеса	9	2	2	0	10	2
3	Тема 3. Стратегия электронного бизнеса	9	4	4	0	19	4
4	Тема 4. Электронный маркетинг и продвижение в электронном бизнесе	9	2	2	0	10	2
Итого:			10	10	0	49	10

* 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.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

2. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ 4-е изд. Учебник и практикум для вузов / Гаврилов Л. П. - Военная академия Ракетных войск стратегического назначения им. Петра Великого (г. Балашиха), 2022 г. - 521 с. - ISBN 978-5-534-14897-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/elektronnaya-kommerciya-489784>

3. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БИЗНЕС 4-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Фомин В. И. - Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет ЛЭТИ имени В.И. Ульянова (Ленина) (г. Санкт-Петербург), 2023 г. - 251 с. - ISBN 978-5-534-14388-1 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/informacionnyu-biznes-515426>

3. ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО 6-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для вузов / Рассолов И. М. - Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА) (г. Москва), 2022 г. - 415 с. - ISBN 978-5-534-14327-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/informacionnoe-pravo-488767>

Дополнительная литература:

1. ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА. Учебник и практикум для вузов / Одинцов Б. Е. - Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва), 2022 г. - 206 с. - ISBN 978-5-534-01052-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/informacionnyye-sistemy-upravleniya-effektivnostyu-biznesa-489187>

2. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГЕ. Учебник и практикум для вузов / Под общ. ред. Карповой С. В. - Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва), 2022 г. - 367 с. - ISBN 978-5-534-02476-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/informacionnyye-tehnologii-v-marketinge-489042>

3. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ (УПРАВЛЕНИИ) 2-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для вузов / Под ред. Романовой Ю.Д. - Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва), 2022 г. - 411 с. - ISBN 978-5-534-11745-5 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/informacionnyye-tehnologii-v-menedzhmente-upravlenii-489062>

6. 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

4. LMS Moodle

5. Вебинарная платформа

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

1. 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](http://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: arhiv.naicn.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. Цифровая экономика [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://data-economy.ru/2024>. - Текст: электронный

9. Развитие бизнеса.РУ [Электронный ресурс] : Информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.devbusiness.ru>. - Текст: электронный

10. [it-world.ru](https://www.it-world.ru) [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://www.it-world.ru>. - Текст: электронный

11. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://digital.gov.ru>. - Текст: электронный

12. Бизнес-информатика: профессиональная база данных . - Режим доступа: <https://bijournal.hse.ru/>. - Текст: электронный

13. Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций: профессиональная база данных . - Режим доступа: <https://rkn.gov.ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

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

2. 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, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), 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, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

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

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет				
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

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

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1

1. Создание и развитие электронных предприятий и их компонентов.
2. Электронные предприятия в сегментах B2B, B2C, C2C.

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1

1. Роль ИТ-директора (CIO) в управлении инфраструктурой электронного бизнеса.
2. Отношения с провайдерами. Управление инфраструктурой приложений.
3. Электронный обмен данными.

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1

Особенности стратегического планирования электронного бизнеса.

Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1

Используя материала Интернет-ресурса первый БИТ (<https://spb.1cbit.ru/blog/business-cases/>), проанализируйте не менее 3 проектов электронного бизнеса. Результаты сравнительного анализа оформите в форме таблицы.

Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2

Организация распространения информации об электронном бизнесе и ИТ-продуктах по доступным коммуникационным каналам.

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену (Вопрос №1)

1. Влияние электронных коммуникаций на традиционный бизнес.
2. Сравнение понятий «электронный бизнес», «электронная коммерция», «электронное предприятие».
3. Возможности электронного бизнеса.
4. Риски и барьеры электронного бизнеса.
5. Среда электронной коммерции.
6. Бизнес-модели электронной коммерции.
7. Компоненты инфраструктуры электронного бизнеса.
8. Телекоммуникационная платформа предприятия.
9. Хостинг: виртуальный, колокация, выделенный сервер.
10. Зоны: интернет-зона, демилитаризованная зона, зона локальной сети предприятия.
11. Программная платформа предприятия.
12. Аренда места.
13. Создание собственного программного обеспечения.
14. Разработка программной платформы на заказ.
15. Покупка комплексного решения.
16. Аренда комплексного решения.
17. Контент-модель электронного предприятия.
18. Контент-менеджмент: создание контента, рубрицирование контента, формализация бизнес-процессов, использование контента, персонализация и кастомизация, контент-инжиниринг.

19. Взаимосвязь корпоративной стратегии и стратегии электронного бизнеса.
20. Взаимосвязь между стратегией электронного бизнеса и функциональными стратегиями.
21. Стратегии электронных каналов продаж.
22. Многоканальная стратегия.
23. Модели стратегического процесса электронного бизнеса: параллельная, последовательная, смешанные.
24. Стратегический анализ среды электронного бизнеса.
25. Стратегическое целеполагание электронного бизнеса: видение, миссия, цели.
26. Определение стратегии электронного бизнеса: формулирование, критический анализ, выбор.
27. Осуществление стратегии электронного бизнеса: планирование, исполнение, контроль.
28. Факторы успешного внедрения стратегии электронного бизнеса.
29. Отражение стратегии развития электронного бизнеса в ценовой политике и бизнес-планировании.
30. Особенности маркетинга и продвижения в электронной среде.
31. Модель «6и» электронного маркетинга.
32. Тактика применения Интернета для построения составляющих маркетинга.
33. Маркетинговые коммуникации онлайн.
34. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос №2)

1. Практический пример электронного предприятия в сегменте B2B.
2. Практический пример электронного предприятия в сегменте B2C.
3. Практический пример электронного предприятия в сегменте C2C.
4. Практический пример применения в электронном бизнесе маркетинговых механизмов поиска.
5. Практический пример применения в электронном бизнесе онлайн-PR.
6. Практический пример применения в электронном бизнесе онлайн-партнерства.
7. Практический пример применения в электронном бизнесе интерактивной рекламы.
8. Практический пример применения в электронном бизнесе e-mail маркетинга.
9. Практический пример применения в электронном бизнесе маркетинг в социальных медиа.

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»), сформированные дисциплиной)	ПК-6 ПК-9	Знать особенности стратегий развития электронного бизнеса. Знать методы создания рекламных текстов и основы менеджмента в области связей с общественностью и работы со средствами массовой информации при продвижении электронного бизнеса и связанных с ним ИТ-продуктов.	60

38.03.05 Бизнес-информатика, направленность (профиль) "Цифровые решения для бизнеса"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.ДВ.03.02 Основы электронного бизнеса

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2023/2024 учебного года

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-6 ПК-9	Уметь разрабатывать бизнес-планы развития бизнеса в сети Интернет. Владеть навыками разработки и контролирования бизнес-планов, ценовой политики и стратегии развития серии ИТ-продуктов, применяющихся или создающихся в электронном бизнесе. Уметь аргументированно демонстрировать преимущества ИТ-продуктов, применяемых или создаваемых в электронном бизнесе; организовывать рекламные кампании; проводить публичные презентации. Владеть навыками подготовки и размещения публикаций и сообщений об электронном бизнесе и ИТ-продуктах в доступных источниках; проведения мероприятия по ознакомлению со свойствами ИТ-продуктов; организовать распространение информации об электронном бизнесе и ИТ-продуктах по всем доступным коммуникационным каналам.	40