


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
 филиал федерального государственного бюджетного образовательного  
 учреждения высшего образования  
 «Сочинский государственный университет» в г. Анапе Краснодарского края

СОГЛАСОВАНО  
 Зам. директора по УРиКО  
  
 В.В. Екимова  
 « 31 » 08 2020 г.



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

#### **Б1.В.04 Электронная коммерция и продвижение услуг в сети**

#### **Интернет**

Шифр и направление подготовки 43.03.02 «Туризм»

Квалификация (степень выпускника) бакалавр

Профиль подготовки бакалавра «Технология и организация туристского обслуживания»

Форма обучения ОФО, ЗФО

Выпускающая кафедра социально-культурного сервиса и туризма

Кафедра-разработчик рабочей программы СКС и Т

Семестр /курс	Трудоем-ность (час/зет)	Лекцио-н занятий, (час)	Практич занятия (час)	Лаб занятия (час)	ИКР	СРС (час)	КР/ КП (час)	РГР (час)	Форма промежут.контроля (экз/зачет)
<b>ОФО</b>									
4/8	108/3	18	18			71,75			зачет с оценкой
Итого	108/3	18	18			71,75			зачет с оценкой
<b>ЗФО</b>									
4	108/3	6	4			94			зачет с оценкой
Итого	108/3	6	4			94			зачет с оценкой

Анапа 2020 г.

Рабочая программа по дисциплине «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО 3++ по направлению подготовки 43.03.02 Туризм (уровень ВО бакалавриат), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08.06.2017 г. № 516.

Рабочую программу составили:



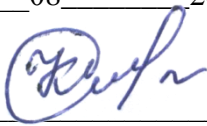
Белоцерковская Н.В., к.п.н., доцент



Екимов С.А., директор ООО «Планета – Вижн»


(внешний эксперт)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА РАССМОТРЕНА И ОДОБРЕНА  
на заседании кафедры социально-культурного сервиса и туризма  
Протокол № 1 от « 31 » 08 20\_20 г.

Заведующий кафедрой  /Стародуб К.А. /  
/подпись/ /Ф.И.О./

Рабочая программа одобрена на заседании Учебно-методического совета направления

Протокол № 1 от « 31 » 08 20\_20 г.

Председатель УМСН  /Екимова В.В./  
/подпись/ /Ф.И.О./

Структура рабочей программы соответствует предъявленным требованиям

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Рабочая программа переутверждена на 2021/2022 учебный год, протокол № 1 заседания кафедры от «31» августа 2021г.

В программу внесены дополнения и(или) изменения: Без изменений

Заведующий кафедрой

  
подпись

Стародуб К.А.  
ФИО

Рабочая программа переутверждена на 2021/2022 учебный год.

В программу внесены дополнения и (или) изменения:

Внесены изменения в раздел **5.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины:**

п. 3 Перечня ПО заменен на продукт Dr.Web Desktop Security Suite, LBW-BC-12M-65-A-1 в связи с окончанием срока действия лицензионного сертификата на использование продукта Kaspersky Endpoint Security.

Протокол № 6 заседания кафедры от «02» февраля 2022 г.

Заведующий кафедрой


  
подпись

Стародуб К.А.  
ФИО

Рабочая программа переутверждена на 2022/2023 учебный год, протокол № 1 заседания кафедры от «31» августа 2022 г.

В программу внесены дополнения и(или) изменения: без изменений.

Заведующий кафедрой


  
подпись

Стародуб К.А.  
ФИО

Рабочая программа переутверждена на 2023/2024 учебный год, протокол № 1 заседания кафедры от «31» августа 2023 г.

В программу внесены дополнения и(или) изменения: без изменений.

Заведующий кафедрой

  
подпись

Стародуб К.А.  
ФИО

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	5
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП НАПРАВЛЕНИЯ ВО 3++ .....	5
3 ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
4 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
4.1 Тематический план дисциплины.....	9
4.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины .....	25
4.3 Формы и содержание текущей и промежуточной аттестации по дисциплине .....	27
5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины.....	28
5.2 Организация самостоятельной работы студента (СРС) по дисциплине .....	32
5.3 Особенности преподавания дисциплины.....	33
5.4 Материально-техническое обеспечение дисциплины .....	34

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Целью** освоения дисциплины «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» является формирование у будущего бакалавра целостного представления о концепциях, идеях и технологиях электронной коммерции, а также применении интернет-маркетинга в туристическом бизнесе.

Задачами изучения дисциплины является:

- знакомство с понятийно-терминологическим аппаратом, применяемым в электронной коммерции в туризме;
- дать представление о факторах и особенностях организации электронной коммерции туризма;
- дать представление об отечественном и зарубежном опыте в области, различных форм оплаты услуг электронной коммерции, основ интернет-маркетинга;
- знакомство с бизнес-стратегиями электронной коммерции в туризме.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП НАПРАВЛЕНИЯ ВО 3++

Дисциплина Б1.В.04 «Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет» относится к Части, формируемой участниками образовательных отношений.

Межпредметные связи дисциплины показаны в таблице 1.

Таблица 1

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
<b>Универсальные компетенции</b>			
Экономика	ПКУВ-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	Б2.В.01(П) Технологическая	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Выполнение и защита ВКР
	ПКУВ-7 Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	Б1.В.01 Технологии и организация туроператорской и турагентской деятельности Б1.В.13 Технологии продвижения и продаж туристского продукта Б1.В.14 Транспортное	Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена Б3.02(Д) Выполнение и защита ВКР

		<p>обеспечение в туризме  Б1.В.ДВ.02.01  Технологии и организация делового и событийного туризма  Б1.В.ДВ.02.02  Технологии и организация международного туризма  Б1.В.ДВ.03.01  Технологии и организация активных и экстремальных видов туризма  Б1.В.ДВ.03.02  Технологии и организация анимационно-досуговой деятельности  Б2.В.01(П)  Технологическая практика</p>	
--	--	--	--

### 3 ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>Компетенции и индикаторы их достижения</b>			В результате изучения дисциплины обучающиеся должны:
Категория компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	
<b>Профессиональные компетенции, установленные вузом</b>			
Экономика	ПКУВ-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	ПКУВ-3.1. Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста	<b>Знать:</b> основы формирования турпродукта, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста <b>Уметь:</b> формировать туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста <b>Владеть:</b> навыками формирования туристского продукта, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста
		ПКУВ-3.2. Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг	<b>Знать:</b> основы Интернет-маркетинга, информационные технологии организации электронной коммерции <b>Уметь:</b> применять технологии электронной коммерции в туризме для продажи турпродукта и услуг <b>Владеть:</b> технологией организации электронной коммерции на рынке b2b и b2c в туризме
		ПКУВ-3.3. Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов	<b>Знать:</b> средства создания и развития отношений с клиентами и партнерами, законодательные и этические вопросы электронной коммерции <b>Уметь:</b> строить отношения сотрудничества в сфере электронной коммерции по реализации туристских продуктов <b>Владеть:</b> навыками организации партнерских отношений в сети Интернет, навыками организации коммерческой деятельности в сети

Экономика	ПКУВ-7 Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	ПКУВ-7.1. Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта	<b>Знать:</b> технологии продвижения товаров и услуг в сети Интернет <b>Уметь:</b> продвигать продукцию в сети Интернет, формировать стратегию продвижения товаров и услуг в сети интернет <b>Владеть:</b> навыками продвижения в сети Интернет
		ПКУВ-7.2. Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний	<b>Знать:</b> методы оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения в сети Интернет <b>Уметь:</b> планировать бюджет продвижения турпродукта в сети Интернет, оценивать эффективность проводимых мероприятий продвижения в сети Интернет, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний <b>Владеть:</b> методами отбора наиболее эффективных каналов продвижения и услуг в сети Интернет, методами аудита сайтов турпредприятий, методами отбора поставщиков услуг по продвижению в Интернет.



**4 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**4.1 Тематический план дисциплины**  
**Количество часов по учебному плану**  
**(очная форма обучения)**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Всего часов – 108, из них: лекции – 18 часов, практические занятия – 18 часов, самостоятельная работа – 71,75 час, Катт – 0,25 час.

№ раздела, темы	Наименование модуля (раздела, темы) дисциплины	ОФО					
		Всего часов	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы				
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС	Контроль
1	Основы электронной коммерции	11,75	2	2	-	7,75	
2	Бизнес-стратегии электронной коммерции	12	2	2	-	8	
3	Интернет-маркетинг и online-реклама	12	2	2	-	8	
4	Онлайн стратегии b2b и b2c	12	2	2	-	8	
5	Окружение электронной коммерции	12	2	2	-	8	
6	Системы оплаты услуг электронной коммерции	12	2	2	-	8	
7	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства	12	2	2	-	8	
8	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства	12	2	2	-	8	
9	Эффективность электронной коммерции и интернет-маркетинга	12	2	2	-	8	
	ИКР	-					
	Консультация	-	-				-
	Катт (зачет)	0,25	-				0,25
	Контроль	-	-				-
<b>ВСЕГО:</b>		<b>108</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>-</b>	<b>71,75</b>	<b>0,25</b>
<b>ИТОГО:</b>		<b>108</b>					

**Количество часов по учебному плану  
(заочная форма обучения)**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Всего часов – 108, из них: лекции – 6 часа, практические занятия – 4 часа, самостоятельная работа – 94 часа, Катт – 0,25 час, контроль – 3,75 часа.

№ раздела, темы	Наименование модуля (раздела, темы) дисциплины	ЗФО					
		Всего часов	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы				
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС	Контроль
1	Основы электронной коммерции	12	1	1	-	10	
2	Бизнес-стратегии электронной коммерции	11	1	-	-	10	
3	Интернет-маркетинг и online-реклама	13	1	2	-	10	
4	Онлайн стратегии b2b и b2c	11	1	-	-	10	
5	Окружение электронной коммерции	12	1	1	-	10	
6	Системы оплаты услуг электронной коммерции	11	1	-	-	10	
7	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства	10	-	-	-	10	
8	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства	12	-	-	-	12	
9	Эффективность электронной коммерции и интернет-маркетинга	12	-	-	-	12	
	ИКР						
	Консультация						
	Катт (зачет)	0,25					0,25
	Контроль	3,75					3,75
<b>ВСЕГО:</b>		<b>108</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>94</b>	<b>4,0</b>
<b>ИТОГО:</b>		<b>108</b>					

#### 4.1.1 Лекционные занятия (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование модуля, раздела дисциплины	Объем часов	Краткое содержание занятия	Формируемые ЗУН	Ссылки на литературу
1	Основы электронной коммерции	2	История электронной коммерции. Бизнес-процессы электронной коммерции. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Международные вопросы электронной коммерции. Приложения электронной коммерции в туристическом бизнесе.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3,
2	Бизнес-стратегии электронной коммерции	2	Модели дохода электронной коммерции. Выбор стратегии дохода. Бизнес модели электронной коммерции в сфере туризма. Создание эффективного веб-присутствия.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
3	Интернет-маркетинг и online-реклама	2	Стратегии веб-маркетинга. Связь с различными сегментами рынка. Интернет реклама. Маркетинг с использованием электронной почты. Управление связями с клиентами посредством Интернет. Интернет маркетинг туристских услуг	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
4	Онлайн стратегии b2b и b2c	2	Приобретение, логистика и вспомогательная деятельность. Электронный обмен данным. Управление цепочкой поставок посредством Интернет. Глобальные системы бронирования.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
5	Окружение электронной коммерции	2	Законодательные аспекты электронной коммерции. Онлайн преступность. Этические аспекты. Налогообложение и электронная коммерция. Безопасность электронной коммерции.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
6	Системы оплаты услуг электронной коммерции	2	Платежные карты. Электронные деньги. Интернет банкинг. Модели оплаты туристических услуг.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
7	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства	2	Управление целями и стоимостью. Стратегии разработки сайтов электронной коммерции. Управление реализацией систем электронной коммерции	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

8	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства	2	Влияние на поставщиков и турагентов. Новые методы распространения информации. Рынок туристических услуг электронной коммерции. Перспективы развития услуг электронной коммерции в сфере туризма	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
9	Эффективность электронной коммерции и интернет-маркетинга	2	Методы оценки эффективности систем электронной коммерции Оценка степени интеграции с информационной системой предприятия	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
	Итого	18			

#### 4.1.1 Лекционные занятия (заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование модуля, раздела дисциплины	Объем часов	Краткое содержание занятия	Формируемые ЗУН	Ссылки на литературу
1	Основы электронной коммерции	1	История электронной коммерции. Бизнес-процессы электронной коммерции. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Международные вопросы электронной коммерции. Приложения электронной коммерции в туристическом бизнесе.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
2	Бизнес-стратегии электронной коммерции	1	Модели дохода электронной коммерции. Выбор стратегии дохода. Бизнес модели электронной коммерции в сфере туризма. Создание эффективного веб-присутствия.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
3	Интернет-маркетинг и online-реклама	1	Стратегии веб-маркетинга. Связь с различными сегментами рынка. Интернет реклама. Маркетинг с использованием электронной почты. Управление связями с клиентами посредством Интернет. Интернет маркетинг туристских услуг	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
4	Онлайн стратегии b2b и b2c	1	Приобретение, логистика и вспомогательная деятельность. Электронный обмен данным. Управление цепочкой поставок посредством Интернет. Глобальные системы бронирования.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
5	Окружение электронной	1	Законодательные аспекты электронной коммерции. Онлайн	ПКУ В -3;	1,2,3

	коммерции		преступность. Этические аспекты. Налогообложение и электронная коммерция. Безопасность электронной коммерции.	ПКУ В-7	
6	Системы оплаты услуг электронной коммерции	1	Платежные карты. Электронные деньги. Интернет банкинг. Модели оплаты туристических услуг.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
7	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства	-	Управление целями и стоимостью. Стратегии разработки сайтов электронной коммерции. Управление реализацией систем электронной коммерции	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
8	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства	-	Влияние на поставщиков и турагентов. Новые методы распространения информации. Рынок туристических услуг электронной коммерции. Перспективы развития услуг электронной коммерции в сфере туризма	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
9	Эффективность электронной коммерции и интернет-маркетинга	-	Методы оценки эффективности систем электронной коммерции Оценка степени интеграции с информационной системой предприятия	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
	Итого	6			

#### 4.1.2 Практические занятия (очная форма)

№ п/п	Наименование модуля, раздела дисциплины	Объем часов	Краткое содержание занятия	Формируемые ЗУН	Ссылки на литературу
1	Основы электронной коммерции	2	<p>1. Электронный бизнес (e-business) и электронная коммерция: основные отличия.</p> <p>2. Основные модели электронной коммерции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• корпоративный веб-сайт;</li> <li>• интернет-магазин;</li> <li>• интернет-аукцион;</li> <li>• информационный корпоративный портал;</li> <li>• интернет-биржа;</li> <li>• интернет-маркетинг;</li> <li>• электронные торговые площадки.</li> </ul> <p>3. Становление и развитие технологий электронной коммерции</p> <p>4.Современные технологии</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

			<p>электронной коммерции</p> <p>5. Настоящее и будущее технологии Big Date и ее роль в электронной коммерции</p> <p>6. Прогноз развития технологий электронной коммерции</p>		
2	Бизнес-стратегии электронной коммерции	2	<p>1. Бизнес-планирование и разработка стратегии бизнеса электронной коммерции.</p> <p>2. Принципы формирования стратегии бизнеса электронной коммерции.</p> <p>3. Подходы к управлению ассортиментом и продуктовой матрицей.</p> <p>4. Логистическо-операционная составляющая электронной коммерции</p> <p>5. Система управления сайтом интернет-магазина.</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
3	Интернет-маркетинг и online-реклама	2	<p>1. Определение и характеристики интернет-маркетинга.</p> <p>2. Основные клиенты интернет-маркетинга. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей</p> <p>3. Инструменты интернет-маркетинга:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Контекстная реклама.</li> <li>• Баннерная реклама.</li> <li>• Реклама в социальных сетях (SMM).</li> <li>• E-mail рассылки.</li> <li>• Лидогенерация.</li> <li>• Ретаркетинг.</li> <li>• Аукцион в режиме реального времени (RTB).</li> </ul> <p>4. SMM (Social Media Marketing); социальная сеть; продвижение в социальных сетях; управление репутацией в соцсетях; клиентская поддержка в соцсетях; мониторинг соцсетей.</p> <p>5. Медиапланирование и эффективность рекламной компании</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
4	Онлайн стратегии b2b и b2c	2	<p>1. Организация взаимодействия между различными видами бизнеса: Business-to-Business («компания – компания»);</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

			<p>Business-to-Consumer («компания – потребитель»);  Consumer-to-Consumer («потребитель – потребитель»);  Consumer-to-Business («потребитель – компания»);  Business-to-Government («компания – государство»);  Exchange-to-Exchange («биржа – биржа»).</p> <p>2. Управление взаимоотношениями с клиентами, CRM, программы лояльности.</p> <p>3. Особенности продвижения проектов B2B и B2C.</p>		
5	Окружение электронной коммерции	2	<p>1. Организации Российской Федерации, курирующие электронную коммерцию</p> <p>2. Онлайн сервисы для проверки безопасности сайтов</p> <p>3. Безопасность работы в социальных сетях</p> <p>4. Безопасность при использовании мобильных устройств</p> <p>5. Безопасность платежей пластиковыми картами</p> <p>6. Защита персональных данных</p> <p>7. Технологическая инфраструктура бизнеса электронной коммерции.</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
6	Системы оплаты услуг электронной коммерции	2	<p>1. История развития интернет-банкинга</p> <p>2. Классификация электронных платежей по способу расчета</p> <p>3. Особенности работы современных платежных систем-агрегаторов. Платежные агрегаторы России.</p> <p>4. Краткая характеристика электронной платежной системы Яндекс.Деньги.</p> <p>5. Интегрированные платежные системы</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
7	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства	2	<p>1. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса в сфере туризма и гостеприимства</p> <p>2. Составление бизнес-плана для Интернет-компании</p> <p>3. Реализация бизнес-плана</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
8	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства	2	<p>1. Использование интернет – маркетинга для бронирования билетов и мест в отеле.</p> <p>2. Использование цифровых устройств в самолете.</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

			<p>3. Цифровые услуги в месте назначения.</p> <p>4. Основные преимущества использования Интернет в туристическом бизнесе.</p> <p>5. Анализ возможностей использования Интернет и электронной коммерции в туристической индустрии, особенности применения и эффективность.</p> <p>6. Обзор современных Интернет ресурсов – сайты туристических компаний, порталы, поисковые и рекомендующие сети, социальные сообщества.</p> <p>7. Обзор систем управления сайтами (CMS).</p>		
9	Эффективность электронной коммерции и интернет-маркетинга	2	<p>1. Основные методы веб-аналитики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• анализ посещаемости сайтов (абсолютные и относительные показатели);</li> <li>• анализ скроллинга и поведения посетителей на сайте;</li> <li>• для электронной торговли – средний чек, популярные товары, доходы по разным каналам поступления трафика;</li> <li>• сквозная аналитика (отслеживание всего пути посетителя от просмотра рекламы до совершения сделки и повторных продаж).</li> </ul> <p>2. Основные задачи веб-аналитики.</p> <p>3. Показатели эффективности для интернет-магазина</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
	Итого	18			

#### 4.1.2 Практические занятия (заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование модуля, раздела дисциплины	Объем часов	Краткое содержание занятия	Формируемые ЗУН	Ссылки на литературу



1	Основы электронной коммерции	1	<p>1. Электронный бизнес (e-business) и электронная коммерция: основные отличия.</p> <p>2. Основные модели электронной коммерции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• корпоративный веб-сайт;</li> <li>• интернет-магазин;</li> <li>• интернет-аукцион;</li> <li>• информационный корпоративный портал;</li> <li>• интернет-биржа;</li> <li>• интернет-маркетинг;</li> <li>• электронные торговые площадки.</li> </ul> <p>3. Становление и развитие технологий электронной коммерции</p> <p>4. Современные технологии электронной коммерции</p> <p>5. Настоящее и будущее технологии Big Data и ее роль в электронной коммерции</p> <p>6. Прогноз развития технологий электронной коммерции</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
2	Бизнес-стратегии электронной коммерции	-	<p>1. Бизнес-планирование и разработка стратегии бизнеса электронной коммерции.</p> <p>2. Принципы формирования стратегии бизнеса электронной коммерции.</p> <p>3. Подходы к управлению ассортиментом и продуктовой матрицей.</p> <p>4. Логистическо-операционная составляющая электронной коммерции</p> <p>5. Система управления сайтом интернет-магазина.</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
3	Интернет-маркетинг и online-реклама	2	<p>1. Определение и характеристики интернет-маркетинга.</p> <p>2. Основные клиенты интернет-маркетинга. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей</p> <p>3. Инструменты интернет-маркетинга:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Контекстная реклама.</li> <li>• Баннерная реклама.</li> <li>• Реклама в социальных сетях (SMM).</li> <li>• E-mail рассылки.</li> <li>• Лидогенерация.</li> <li>• Ретаркетинг.</li> <li>• Аукцион в режиме реального</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

			<p>времени (RTB).</p> <p>4. SMM (Social Media Marketing); социальная сеть; продвижение в социальных сетях; управление репутацией в соцсетях; клиентская поддержка в соцсетях; мониторинг соцсетей.</p> <p>5. Медиапланирование и эффективность рекламной компании</p>		
4	Онлайн стратегии b2b и b2c	-	<p>1. Организация взаимодействия между различными видами бизнеса: Business-to-Business («компания – компания»); Business-to-Consumer («компания – потребитель»); Consumer-to-Consumer («потребитель – потребитель»); Consumer-to-Business («потребитель – компания»); Business-to-Government («компания – государство»); Exchange-to-Exchange («биржа – биржа»).</p> <p>2. Управление взаимоотношениями с клиентами, CRM, программы лояльности.</p> <p>3. Особенности продвижения проектов B2B и B2C.</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
5	Окружение электронной коммерции	1	<p>1. Организации Российской Федерации, курирующие электронную коммерцию</p> <p>2. Онлайн сервисы для проверки безопасности сайтов</p> <p>3. Безопасность работы в социальных сетях</p> <p>4. Безопасность при использовании мобильных устройств</p> <p>5. Безопасность платежей пластиковыми картами</p> <p>6. Защита персональных данных</p> <p>7. Технологическая инфраструктура бизнеса электронной коммерции.</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
6	Системы оплаты услуг электронной коммерции	-	<p>1. История развития интернет-банкинга</p> <p>2. Классификация электронных платежей по способу расчета</p> <p>3. Особенности работы современных платежных систем-агрегаторов. Платежные агрегаторы России.</p> <p>4. Краткая характеристика электронной платежной системы</p>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

			Яндекс.Деньги. 5. Интегрированные платежные системы		
7	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства	-	1. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса в сфере туризма и гостеприимства 2. Составление бизнес-плана для Интернет-компании 3. Реализация бизнес-плана	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
8	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства	-	1. Использование интернет – маркетинга для бронирования билетов и мест в отеле. 2. Использование цифровых устройств в самолете. 3. Цифровые услуги в месте назначения. 4. Основные преимущества использования Интернет в туристическом бизнесе. 5. Анализ возможностей использования Интернет и электронной коммерции в туристической индустрии, особенности применения и эффективность. 6. Обзор современных Интернет ресурсов – сайты туристических компаний, порталы, поисковые и рекомендующие сети, социальные сообщества. 7. Обзор систем управления сайтами (CMS).	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
9	Эффективность электронной коммерции и интернет-маркетинга	-	1. Основные методы веб-аналитики: • анализ посещаемости сайтов (абсолютные и относительные показатели); • анализ скроллинга и поведения посетителей на сайте; • для электронной торговли – средний чек, популярные товары, доходы по разным каналам поступления трафика; • сквозная аналитика (отслеживание всего пути посетителя от просмотра рекламы до совершения сделки и повторных продаж). 2. Основные задачи веб-аналитики. 3. Показатели эффективности для интернет-магазина	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
	Итого	4			

#### 4.1.3 Лабораторные занятия – учебным планом не предусмотрены

#### 4.1.4 Самостоятельная работа студентов (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование модуля, раздела дисциплины	Объем часов	Краткое содержание	Формируемые ЗУН	Ссылки на литературу
1	Основы электронной коммерции	7,75	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
2	Бизнес-стратегии электронной коммерции	8	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
3	Интернет-маркетинг и online-реклама	8	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

4	Онлайн стратегии b2b и b2c	8	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
5	Окружение электронной коммерции	8	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
6	Системы оплаты услуг электронной коммерции	8	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
7	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства	8	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

			лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.		
8	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства	8	<i>Задание для самостоятельной работы:</i> – проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; – подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
9	Эффективность электронной коммерции и интернет-маркетинга	8	<i>Задание для самостоятельной работы:</i> – проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; – подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
	Итого	71,75			

#### 4.1.4 Самостоятельная работа (заочная форма)

№ п/п	Наименование модуля, раздела дисциплины	Объем часов	Краткое содержание	Формируемые ЗУН	Ссылки на литературу
1	Основы электронной коммерции	10	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
2	Бизнес-стратегии электронной коммерции	10	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
3	Интернет-маркетинг и online-реклама	10	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>– подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3

4	Онлайн стратегии b2b и b2c	10	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>- подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
5	Окружение электронной коммерции	10	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>- подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
6	Системы оплаты услуг электронной коммерции	10	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>- подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
7	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства	10	<p><i>Задание для самостоятельной работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме;</li> <li>- подготовка к практическим занятиям включает: проработку</li> </ul>	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3



			лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.		
8	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства	12	<i>Задание для самостоятельной работы:</i> – проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; – подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
9	Эффективность электронной коммерции и интернет-маркетинга	12	<i>Задание для самостоятельной работы:</i> – проработка теоретического материала включает: чтение конспекта лекции, профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; – подготовка к практическим занятиям включает: проработку лекций, чтение профессиональной литературы, периодических изданий; ответы на теоретические вопросы по теме; подготовка к дискуссии по теме.	ПКУ В -3; ПКУ В-7	1,2,3
	Итого	94			

#### 4.1.5 Интерактивные формы занятий

Занятия в интерактивной форме учебным планом не предусмотрены

#### 4.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

##### 4.2.1 Литература

1. Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — Москва :ИИФРА-М, 2020. — 479 с. — (Высшее образование:Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5ad4a78dae3f27.69090312. - ISBN 978-5-16-013640-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1055872>
2. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-394-03372-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85492.html>

3. Родигин Л.А. Интернет-технологии в туризме : учебник / Л.А. Родигин, Российская международная академия туризма.— М.: Советский спорт, 2014.— 388 с.

#### **4.2.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Электронное учебное пособие по дисциплине "Электронный бизнес" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://eor.dgu.ru>
2. Официальный сайт Федерального агентства по туризму [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://tourism.gov.ru>
3. Официальный сайт Российского Союза туриндустрии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.rostourunion.ru>
4. Официальный сайт Ассоциации Туроператоров России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.atorus.ru>
5. Система онлайн бронирования отелей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.booking.com/index.ru>
6. Система поиска и онлайн бронирования авиабилетов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.anywayanyday.com>
7. Сайты ведущих российских и зарубежных авиаперевозчиков (Аэрофлот, С7, Трансаэро, British Airways, LuftHansa и др.)
8. Сайты ведущих мировых интернет-магазинов (AMAZON, Ozon, Avito и пр.)
9. Сайты ведущих российских туроператоров (Alean, Ambotis Holidays, Biblio Globus, Express Tours, Pegas Touristik и др.)
10. Журнал «Турбизнес» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://tourbus.ru>
11. Ежедневная электронная газета Российского Союза туриндустрии «RATA-News» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://ratanews.ru/>

#### **4.2.3 Нормативные документы**

Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" от 27.07.2006 N 149-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_61798/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/)

Федеральный закон "Об электронной подписи" от 06.04.2011 N 63-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_112701/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/)

Национальный стандарт ГОСТ Р 52292-2004 «Информационная технология. Электронный обмен информацией. Термины и определения» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://base.garant.ru/5922560/>

Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24.11.1996 N 132-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12462](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462)

#### **4.2.4 Интернет-ресурсы и другие электронные информационные источники**

Студентам обеспечивается доступ к базам данных и библиотечным фондам филиала. Филиал СГУ в городе Анапе обеспечивает оперативный обмен информацией с отечественными и зарубежными вузами и организациями с соблюдением требований законодательства РФ об интеллектуальной собственности и международных договоров РФ в области интеллектуальной собственности, а также доступ обучающихся к информационным справочным и поисковым системам.

В частности, обеспечивается доступ к следующим электронно-библиотечным системам и базам данных:

- 1) ЭБС «Znanium.com» (Научно-исследовательский центр «ИНФРА-М») - [www.znanium.com](http://www.znanium.com), (доступ осуществляется с любого компьютера, в том числе домашнего и прочего устройства (планшета, смартфона), из любой точки, где есть выход в Интернет. Вход в электронно-библиотечную систему осуществляется с паролем. Данная электронно-библиотечная система представляет собой специализированный электронный ресурс, по которому предоставлена возможность работы с каталогом изданий и полной электронной версией книг, выпущенных издательствами Группы компаний «ИНФРА-М»);
- 2) ЭБС «IPR-books» - <http://www.iprbookshop.ru>
- 3) электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки ([diss/rsl.ru](http://diss.rsl.ru))(доступ осуществляется с компьютеров, находящихся в читальном зале библиотеки).

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины соответствует библиотечному фонду филиала ФБГОУ ВО «СГУ» в г. Анапа

Зав. отделом библиотеки  
подпись



ФИО

Кузнецова Л.Н.

#### **4.3 Формы и содержание текущей и промежуточной аттестации по дисциплине**

Текущая аттестация по дисциплине осуществляется в форме подготовки докладов, контрольной работы, проведения тестирования, решения кейсов. Форма промежуточной аттестации – зачет.

Содержание текущей и промежуточной аттестации по дисциплине раскрывается в комплекте оценочных средств (контролирующих материалов), предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине.

Оценочные средства по дисциплине содержат:

- тематика докладов;
- задания для контрольных работ;
- тесты промежуточного контроля знаний по дисциплине;
- разноуровневые задания и задачи;
- вопросы к зачету.

Перечисленные фонды оценочных средств находятся на кафедре социально-культурного сервиса и туризма.

#### **Перечень вопросов к зачету**

1. Понятие электронной коммерции, ее сущность и содержание
2. Сущность и содержание понятия электронного бизнеса
3. Проблемы и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции
4. Бизнес-процессы электронной коммерции
5. Преимущества и недостатки электронной коммерции
6. Международные вопросы электронной коммерции.
7. Приложения электронной коммерции в туристическом бизнесе.
8. Бизнес модели электронной коммерции в сфере туризма
9. Организация прямых продаж турпродукта и услуг через Интернет
10. Электронные биржи

11. Системы платежей в электронной коммерции
12. Классификация платежных систем
13. Интернет-сети как технология ведения электронного бизнеса
14. Проблемы Интернет-сетей: безопасность и конфиденциальность
15. Особенности маркетинговых исследований в Интернете
16. Достоинства и недостатки маркетинговых исследований в Интернет
17. Типы поведения посетителей Интернет-магазинов
18. Достоинства и недостатки Интернет-магазинов с точки зрения потребителей
19. Планирование электронного бизнеса
20. Web- сайт как основа системы коммуникаций в Интернете
21. Реклама в Интернете
22. E-mail-маркетинг
23. Методы продвижения по электронной почте
24. Интернет-реклама
25. Преимущества интернет-рекламы
26. Современные инструменты интернет-рекламы
27. Контекстная реклама
28. Продвижение в социальных сетях и блогах
29. Организации Российской Федерации, курирующие электронную коммерцию
30. Онлайн сервисы для проверки безопасности сайтов
31. Безопасность работы в социальных сетях
32. Безопасность при использовании мобильных устройств
33. Безопасность платежей пластиковыми картами
34. Защита персональных данных
35. Технологическая инфраструктура бизнеса электронной коммерции.
36. Основные задачи и методы веб-аналитики
37. Использование интернет – маркетинга для бронирования билетов и мест в отеле
38. Использование цифровых устройств в самолете.
39. Цифровые услуги в месте назначения.
40. Основные преимущества использования Интернет в туристическом бизнесе.

## **5 УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины**

Комплекс рекомендаций и разъяснений, позволяющих обучающемуся оптимальным образом организовать процесс изучения данной дисциплины, составляют:

1. Требования к подготовке доклада;
2. Требования к выполнению тестового задания;
3. Требования к контрольной работе;
4. Требования к выполнению разноуровневых заданий и задач;
5. Требования к сдаче зачета.

#### **Требования к подготовке доклада**

Доклад – это краткое изложение в письменном виде содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление. Его задачами являются:

1. Формирование умений самостоятельной работы с источниками литературы, их систематизация;
2. Развитие навыков логического мышления;
3. Углубление теоретических знаний по проблеме исследования.

Текст доклада должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Доклад должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основная часть, заключение, список используемых источников. В зависимости от тематики доклада к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т. д.

### **Требования к контрольной работе**

Контрольная работа представляет собой один из видов самостоятельной работы обучающихся. По сути – это изложение ответов на определенные теоретические вопросы по учебной дисциплине, а также решение практических задач. Контрольные проводятся для того, чтобы развить у обучающихся способности к анализу научной и учебной литературы, умение обобщать, систематизировать и оценивать практический и научный материал, укреплять навыки овладения понятиями определенной науки и т. д. При оценке контрольной преподаватель руководствуются следующими критериями:

- работа была выполнена автором самостоятельно;
- обучающийся подобрал достаточный список литературы, которая необходима для осмысления темы контрольной;
- автор сумел составить логически обоснованный план, который соответствует поставленным задачам и сформулированной цели;
- обучающийся анализирует материал;
- контрольная работа отвечает всем требованиям четкости изложения и аргументированности, объективности и логичности, грамотности и корректности;
- обучающийся сумел обосновать свою точку зрения;
- контрольная работа соответствует всем требованиям по оформлению;
- автор защитил контрольную и успешно ответил на все вопросы преподавателя.

Контрольная работа, выполненная небрежно, не по своему варианту, без соблюдения правил, предъявляемых к ее оформлению, возвращается без проверки с указанием причин, которые доводятся до обучающегося. В этом случае контрольная работа выполняется повторно.

При выявлении заданий, выполненных самостоятельно, преподаватель вправе провести защиту студентами своих работ. По результатам защиты преподаватель выносит решение либо о зачете контрольной работы, либо об ее возврате с изменением варианта. Защита контрольной работы предполагает свободное владение студентом материалом, изложенным в работе и хорошее знание учебной литературы, использованной при написании.

### **Требования к выполнению тестового задания**

Тестирование является одним из основных средств формального контроля качества обучения. Это метод, основанный на стандартизированных заданиях, которые позволяют измерить психофизиологические и личностные характеристики, а также знания, умения и навыки испытуемого.

Тестовый метод контроля качества обучения имеет ряд несомненных преимуществ перед другими педагогическими методами контроля: высокая научная обоснованность теста; технологичность; точность измерений; наличие одинаковых для всех испытуемых правил проведения испытаний и правил интерпретации их результатов; хорошая сочетаемость метода с современными образовательными технологиями. Основные принципы тестирования, следующие:

– связь с целями обучения - цели тестирования должны отвечать критериям социальной полезности и значимости, научной корректности и общественной поддержки;

– объективность - использование в педагогических измерениях этого принципа призвано не допустить субъективизма и предвзятости в процессе этих измерений;

– справедливость и гласность - одинаково доброжелательное отношение ко всем обучающимся, открытость всех этапов процесса измерений, своевременность ознакомления обучающихся с результатами измерений;

– систематичность - систематичность тестирований и самопроверок каждого учебного модуля, раздела и каждой темы; важным аспектом данного принципа является требование репрезентативного представления содержания учебного курса в содержании теста;

– гуманность и этичность - тестовые задания и процедура тестирования должны исключать нанесение какого-либо вреда обучающимся, не допускать ущемления их по национальному, этническому, материальному, расовому, территориальному, культурному и другим признакам;

Важнейшим является принцип, в соответствии с которым тесты должны быть построены по методике, обеспечивающей выполнение требований соответствующего государственного образовательного стандарта. К принципам тестирования примыкают принципы построения тестовых заданий, включающие в себя следующие принципы:

– коллегиальная подготовка тестовых заданий - позволяет существенно уменьшить важнейший недостаток индивидуального контроля знаний – его субъективность.

– централизованное накопление тестовых заданий - составленные и отобранные экспертами тестовые задания должны храниться в базе данных системы тестирования, обрабатываться педагогом по соответствующей дисциплине с целью устранения возможных дублирований заданий.

– унификация инструментальных средств подготовки тестовых заданий - образовательные учреждения должны использовать унифицированное программное обеспечение систем тестирования, инвариантное к предметной области.

Методические аспекты контроля знаний включают:

1. Выбор типов и трудности тестовых заданий («что контролировать?»). Набор тестовых заданий должен соответствовать цели контроля на данном этапе учебного процесса. Так на этапе восприятия, осмысления и запоминания оценивается уровень знаний обучающегося о предметной области и понимания основных положений. Способность обучающегося применять полученные знания для решения конкретных задач, требующих проявления познавательной самостоятельности, оценивается как соответствие требуемым навыкам и/или умениям.

2. Планирование процедуры контроля знаний («когда контролировать?»). Учебный процесс принято рассматривать как распределенный во времени процесс формирования требуемых знаний, навыков и умений. Соответственно этому, выделяют следующие четыре этапа контроля знаний.

1. Исходный (предварительный) контроль. Данный контроль проводится непосредственно перед обучением, имея целью оценить начальный уровень знаний обучающегося и соответственно планировать его обучение.

2. Текущий контроль. Осуществляется в ходе обучения и позволяет определить уровень усвоения обучающимся отдельных разделов учебного материала, а затем на этой основе скорректировать дальнейшее изучение предмета.

3. Рубежный контроль. Проводится по завершении определенного этапа обучения и служит цели оценки уровня знаний обучающегося по теме или разделу курса.

Итоговый контроль. Позволяет оценить знания, умения и навыки обучающегося по курсу в целом.

2. Формирование набора адекватных тестовых заданий («как контролировать?»).

Используются следующие формы тестовых заданий:

- цепные задания - задания, в которых правильный ответ на последующее задание зависит от ответа на предыдущее задание;
- тематические задания - совокупность тестовых заданий любой формы, разработанных для контроля знаний обучающихся по одной изученной теме. Задания могут быть цепными и тематическими одновременно, если их цепные свойства имеют место в рамках одной темы;
- текстовые задания - совокупность заданий, созданных для контроля знаний обучающихся конкретного учебного текста, текстовые задания удобны для проверки классификационных знаний;
- ситуационные задания - разрабатываются для проверки знаний и умений обучающихся действовать в практических, экстремальных и других ситуациях, а также для интегрального контроля уровня знаний обучающихся. Каждая из рассмотренных форм тестовых заданий имеет несколько вариантов. Например, возможны задания с выбором одного правильного ответа, с выбором одного наиболее правильного ответа и задания с выбором нескольких правильных ответов. Последний вариант является наиболее предпочтительным.

В тестовых заданиях используются четыре типа вопросов:

- закрытая форма - является наиболее распространенной и предлагает несколько альтернативных ответов на поставленный вопрос. Например, обучающемуся задается вопрос, требующий альтернативного ответа «да» или «нет», «является» или «не является», «относится» или «не относится» и т. п. Тестовое задание, содержащее вопрос в закрытой форме, включает в себя один или несколько правильных ответов и иногда называется выборочным заданием. Закрытая форма вопросов используется также в тестах-задачах с выборочными ответами. В тестовом задании в этом случае сформулированы условие задачи и все необходимые исходные данные, а в ответах представляют несколько вариантов результата решения в числовом или буквенном виде. Обучающийся должен решить задачу и показать, какой из представленных ответов он получил.
- открытая форма - вопрос в открытой форме представляет собой утверждение, которое необходимо дополнить. Данная форма может быть представлена в тестовом задании, например, в виде словесного текста, формулы (уравнения), графика, в которых пропущены существенные составляющие - части слова или буквы, условные обозначения, линии или изображения элементов схемы и, графика. Обучающийся должен по памяти вставить соответствующие элементы в указанные места («пропуски»).
- установление соответствия - в данном случае обучающемуся предлагают два списка, между элементами которых следует установить соответствие;
- установление последовательности - предполагает необходимость установить правильную последовательность предлагаемого списка слов или фраз.

#### **Требования к выполнению разноуровневых заданий и задач**

Решение практических заданий нацелено на формирование у студента соответствующих практических умений. Решение предлагаемых заданий является средством текущего контроля приобретенных в течение семестра при самостоятельной работе знаний и навыков студентов, а также необходимо для самооценки студентами их подготовленности по теме. По теме необходимо решить (и предъявить для проверки) все предлагаемые задания. Изложение решения задач должно быть кратким, не загромождено текстовыми формулировками используемых утверждений и определений; простые преобразования и арифметические выкладки пояснять не следует.

Степень подробности изложения решений задач должна соответствовать степени подробности решения примеров в соответствующих разделах теоретических материалов. Ключевые идеи решения следует обосновывать ссылкой на использованные утверждения и приводить номера соответствующих формул.

Устные опросы проводятся в рамках семинаров или коллоквиумов. В первом случае – это тематический набор вопросов, подлежащих более глубокому осознанию. При проведении коллоквиума студенты готовят ответы по нескольким темам или разделу дисциплины.

### **Требования к сдаче зачета**

Зачет является формой проверки знаний, умений и навыков, приобретенных обучающимися в процессе усвоения учебного материала лекционных, практических и семинарских занятий по дисциплине. Проведение зачета организуется на последней учебной неделе семестра до начала экзаменационной сессии на практических занятиях в соответствии с утвержденным расписанием учебных занятий. Зачет принимается преподавателем, читающим лекции по данной дисциплине. Оценка выставляется в результате собеседования по заранее предложенным обучающимся вопросам с учетом результатов текущей аттестации.

## **5.2 Организация самостоятельной работы студента (СРС) по дисциплине**

Самостоятельная работа студента является ключевой составляющей учебного процесса, которая определяет формирование навыков, умений и знаний, приемов познавательной деятельности и обеспечивает интерес к творческой работе.

Организация самостоятельной работы студентов осуществляется по трем направлениям:

- определение цели, программы, плана задания или работы;
- со стороны преподавателя студенту оказывается помощь в технике изучения материала, подборе литературы для ознакомления и написания курсовой работы, проекта, реферата;
- контроль усвоения знаний, приобретения навыков по дисциплине, оценка выполненной контрольной и курсовой работы, проекта.

Мерами по обеспечению выполнения обучающимися всех видов самостоятельной работы являются:

- наличие помещений для курсового проектирования;
- обеспечение средствами вычислительной техники, программное обеспечение;
- наличие раздаточного материала, комплектов индивидуальных заданий, учебно-методических материалов, тем докладов, и т.п.;
- обеспечение учебно-методической и справочной литературой всех видов самостоятельной работы.

Учебный процесс, все его формы являются основой профессиональной подготовки студентов, в которой глубокое изучение каждой дисциплины, предусмотренной учебным планом, является важным фактором не только овладения предметом профессионального значения, но и последующей практической деятельности по полученной специальности. Поэтому студенты должны в полной мере использовать все возможности каждой формы учебного процесса при изучении каждого преподаваемого им предмета. Посещая лекционные занятия по курсу студентам следует вести их конспекты; форма и характер конспектов – личное дело каждого студента, но в них, в обязательном порядке, должны быть зафиксированы основные положения (выводы) лекционного материала, отражена логика доказательства.

Самостоятельная работа студентов во внеаудиторное время начинается с редактирования конспектов, приведение их в вид, способствующий нормальному пользованию в последующей работе. Следующим шагом самостоятельной работы является изучение рекомендованной основной и дополнительной литературы, которая, с одной стороны, позволит дополнить конспекты новыми сведениями, различными точками зрения по одной и той же проблеме, а с другой стороны – является важным моментом в подготовке к семинарскому занятию.



Форма работы на семинарском занятии отдельного студента может быть различной. Наиболее общим моментом такой работы является участие в обсуждении проблем, связанных с вопросами плана семинарских занятий. Кроме того, студент может подготовить фиксированное, заранее согласованное с преподавателем, выступление по какому – то из этих вопросов, письменный доклад или доклад. Последние из указанных форм подготовки и участия студента на семинарском занятии имеет серьёзное положительное значение, поскольку способствует приобретению им навыков и умений письменного изложения, полученных в результате самостоятельной работы знаний по раскрываемой теме.

В процессе самостоятельной работы студент должен пользоваться подготовленными кафедрой методическими пособиями как по отдельным формам учебного процесса, так и по различным темам рассматриваемого курса.

### **5.3 Особенности преподавания дисциплины**

Проведение всех видов занятий (лекционные, практические, лабораторные и т.д.) при преподавании дисциплин, проведение консультаций, промежуточная и текущая аттестация возможна с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

#### 5.4 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
<p>Аудитория 200 для проведения занятий лекционного типа</p>	<p>Аудитория 200 укомплектована специализированной мебелью, отвечающей всем установленным нормам и требованиям, учебно-наглядными материалами (стенд, презентации по дисциплине, видеофильмы), техническими средствами обучения: ПК (Pentium Dual-Core E5700, DDR2-2 ГБ, диск 500 ГБ, монитор «Samsung 732») - 13 шт. Ноутбук «Aser Extensa» - 1 шт. Проектор «Benq» - 1 шт. Проекционный экран - 2 шт. Принтер («Canon MF4010» - 1шт, «Epson» - 1шт) - 2 шт. Телевизор «Funai» - 1 шт.</p>	<p>Microsoft Windows Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (бессрочные лицензии № 42588538 от 10.08.2007, №43777173 от 11.04.2008).                      Microsoft Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level (бессрочные лицензии № 42588538 от 10.08.2007, №43777173 от 11.04.2008, №46514573 от 12.02.2010).                      Microsoft Visio Standard 2007 Russian Academic OPEN No Level (бессрочные лицензии № 42588538 от 10.08.2007).                      Kaspersky Endpoint Security лицензия 2434-191106-135919-303-2481 от 06.11.2019 г. (срок действия - до 29.12.2021 г.).                      Программа ExaExcursions (бессрочный лицензионный договор безвозмездной передачи неисключительных прав использования № 1702142 от 01.04.2017 г.).                      АСУ гостиницей «Эдельвейс» (бессрочный договор №8/10 от 01.10.2010 г.).                      ПО Корс-Софт «Мини-Отель Плюс» договор № 1/2018 от 29 марта 2018 г. (срок действия - бессрочная лицензия).                      ПО Корс-Софт «Мини-CRM» договор № 1/2018 от 29 марта 2018 г. (срок действия - бессрочная лицензия).                      ПО Корс-Софт ПО Корс-Софт «Мини-Сайт» договор № 1/2018 от 29 марта 2018 г. (срок действия - бессрочная лицензия).</p>
<p>Лаборатория информатики и информационных технологий для проведения занятий семинарского (лабораторного) типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной</p>	<p>Лаборатория укомплектована специализированной мебелью, отвечающей всем установленным нормам и требованиям, учебно-наглядными материалами (стенд, презентации по дисциплине, видеофильмы), техническими средствами обучения: ПК (Pentium Dual-Core E5700, DDR2-2 ГБ, диск 500 ГБ, монитор «Samsung 732») - 13 шт. Ноутбук «Aser Extensa» - 1 шт. Проектор «Benq» - 1 шт. Проекционный экран - 2 шт. Принтер («Canon MF4010» - 1шт, «Epson» - 1шт) - 2 шт. Телевизор «Funai» - 1 шт.</p>	<p>Microsoft Windows Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (бессрочные лицензии № 42588538 от 10.08.2007, №43777173 от 11.04.2008).                      Microsoft Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level (бессрочные лицензии № 42588538 от 10.08.2007, №43777173 от 11.04.2008, №46514573 от 12.02.2010).                      Microsoft Visio Standard 2007 Russian Academic OPEN No Level (бессрочные лицензии № 42588538 от 10.08.2007).                      Kaspersky Endpoint Security лицензия 2434-191106-135919-303-2481 от 06.11.2019 г. (срок действия - до 29.12.2021 г.).</p>

		<p>Программа EхаЕхcursions (бессрочный лицензионный договор безвозмездной передачи неисключительных прав использования № 1702142 от 01.04.2017 г.).</p> <p>АСУ гостиницей «Эдельвейс» (бессрочный договор №8/10 от 01.10.2010 г.).</p> <p>ПО Корс-Софт «Мини-Отель Плюс» договор № 1/2018 от 29 марта 2018 г. (срок действия - бессрочная лицензия).</p> <p>ПО Корс-Софт «Мини-CRM» договор № 1/2018 от 29 марта 2018 г. (срок действия - бессрочная лицензия).</p> <p>ПО Корс-Софт ПО Корс-Софт «Мини-Сайт» договор № 1/2018 от 29 марта 2018 г. (срок действия - бессрочная лицензия).</p>
<p>Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и лабораторий, оснащенных лабораторным оборудованием (подвальное помещение) Аудитории для самостоятельной работы (читальный зал, 210)</p>	<p>Помещение укомплектовано стеллажами для профилактического обслуживания учебного оборудования</p> <p>Читальный зал укомплектован специализированной мебелью, отвечающей всем установленным нормам и требованиям, помещение оснащено: ноутбук «Lenovo» - 3 шт., аудиомэгнофон «Sony» - 1 шт.</p>	<p>-</p> <p>Microsoft Windows Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (бессрочные лицензии № 42588538 от 10.08.2007, №43777173 от 11.04.2008).</p> <p>Microsoft Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level (бессрочные лицензии № 42588538 от 10.08.2007, №43777173 от 11.04.2008, №46514573 от 12.02.2010).</p> <p>Kaspersky Endpoint Security лицензия 2434-191106-135919-303-2481 от 06.11.2019 г. (срок действия – до 29.12.2021 г.).</p>

При организации занятий, текущей и промежуточной аттестации с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий используются различные электронные образовательные ресурсы и онлайн сервисы, в том числе: Skype, Zoom, BigBlueButton, Moodle, Прометей, WhatsApp.

**Приложение к рабочей программе дисциплины**  
**«Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет»**  
 43.03.02 «Туризм», бакалавр  
 профиль «Технология и организация туристского обслуживания»

**АННОТАЦИЯ**

рабочей программы дисциплины

**Б1.В.04 Электронная коммерция и продвижение услуг в сети Интернет**  
**Часть, формируемая участниками образовательных отношений**

**Очная, заочная**

Составитель аннотации – Белоцерковская Н.В., к.п.н., доцент кафедры СКС и Т

<b>Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ/час)</b>	3/108
<b>Цель изучения дисциплины</b>	формирование у будущего бакалавра целостного представления о концепциях, идеях и технологиях электронной коммерции, а также применении интернет-маркетинга в туристическом бизнесе.
<b>Содержание дисциплины (основные темы, разделы, модули)</b>	Основы электронной коммерции
	Бизнес-стратегии электронной коммерции
	Интернет-маркетинг и online-реклама
	Онлайн стратегии b2b и b2c
	Окружение электронной коммерции
	Системы оплаты услуг электронной коммерции
	Планирование электронной коммерции для организаций в сфере туризма и гостеприимства
	Влияние Интернет на индустрию туризма и гостеприимства
<b>Формируемые компетенции (коды)</b>	ПКУВ-3
	ПКУВ-7
<b>Коды и наименование индикатора достижения компетенции</b>	ПКУВ-3.1. Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста
	ПКУВ-3.2. Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг
<b>Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной дисциплины</b>	ПКУВ-3.3. Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов
	ПКУВ-7.1. Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта
	ПКУВ-7.2. Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний
	ПКУВ-7.3. Осуществляет разработку туристского продукта

<b>Образовательные технологии</b>	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа
<b>Формы текущего контроля успеваемости</b>	Контрольная работа, доклад, тестирование, кейсы
<b>Форма промежуточной аттестации (экзамен, зачет)</b>	Зачет с оценкой