

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»
(РУТ (МИИТ))



Рабочая программа дисциплины (модуля),
как компонент образовательной программы
высшего образования - программы магистратуры
по направлению подготовки
38.04.05 Бизнес-информатика,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Предпринимательство и модели Web-бизнеса

Направление подготовки: 38.04.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль): Информационные системы в бизнесе

Форма обучения: Очная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде
электронного документа выгружена из единой
корпоративной информационной системы управления
университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)
ID подписи: 564169
Подписал: заведующий кафедрой Каргина Лариса Андреевна
Дата: 15.05.2023

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целью освоения дисциплины являются:

-освоение студентами комплекса теоретических знаний в области предпринимательства и модели Web-бизнеса и в области моделирования систем управления Web-бизнесом, а также практических навыков, необходимых для внедрения и практического использования таких систем.

Задачами освоения дисциплины является:

-формирование у обучающихся системных базовых представлений, первичных знаний, умений и навыков по предпринимательству и моделям Web-бизнеса;

-подготовка студентов к применению знаний в области Интернет предпринимательства в последующих дисциплинах при обучении, а также после окончания обучения в профессиональной деятельности.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

ОПК-2 - Способен учитывать конкретные условия выполняемых задач и разрабатывать инновационные решения при управлении проектами и процессами в сфере информационно-коммуникационных технологий;

ОПК-3 - Способен принимать решения, осуществлять стратегическое планирование и прогнозирование в профессиональной деятельности с использованием современных методов и программного инструментария сбора, обработки и анализа данных, интеллектуального оборудования и систем искусственного интеллекта;

ПК-2 - Способен формировать исследовательские и проектно-внедренческие коллективы для выполнения работ, планировать, организовывать и оценивать их работу.

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

Владеть:

-навыками применения различного инструментария в планировании, разработке, управлении и анализе деятельности разнообразных интернет предприятий;

-знаниями по найму и формированию кадрового резерва;

-навыками поиска, анализа и оценки информации для подготовки и

принятия управленческих решений;

-навыками построения и внедрения бизнес процессов в Web-бизнесе.

Знать:

-основные виды и модели Web-бизнеса;

-основные принципы ведения цифрового бизнеса;

-основные термины и понятия в управленческом учете Web-бизнеса;

-базовые инструменты для создания собственного и развития существующего Web-бизнеса;

-основные современные тенденции в сферы предпринимательства и моделирования Web-бизнеса;

-необходимый минимальный набор знаний по маркетингу для частного и корпоративного предпринимательства.

Уметь:

-использовать полученные знания для разработки и управления интернет проектами;

-проводить аудит Web-бизнеса, анализировать и оценивать по различным финансовым управленческим показателям;

-планировать комплекс маркетинга для привлечения трафика;

-оптимизировать конверсионную цепочку бизнеса;

-проводить расчет юнит экономики для Web-бизнеса;

-анализировать существующие формы организации управления, разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию.

3. Объем дисциплины (модуля).

3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 5 з.е. (180 академических часа(ов)).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Тип учебных занятий	Количество часов	
	Всего	Сем. №2
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	64	64

В том числе:		
Занятия лекционного типа	32	32
Занятия семинарского типа	32	32

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 116 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.

4. Содержание дисциплины (модуля).

4.1. Занятия лекционного типа.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
1	Предпринимательство в интернете. Рассматриваемые вопросы: -Предпринимательство в Интернет. Становление, развитие, текущее состояние, тенденции развития. Особенности предпринимательства в Web-бизнесе.
2	Методы и модели ведения Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы: -Методы описания и определения бизнес модели, выбор и оптимизация бизнес модели.
3	Особенности предпринимательства в Интернете. Рассматриваемые вопросы: - Виды предприятий Web-бизнеса. Области инновационной деятельности.
4	Моделирование бизнес-процессов Рассматриваемые вопросы: -. Методы оптимизации Web-бизнеса. Моделирования бизнес-процессов на разных уровнях производственного процесса электронного предприятия. Процессный подход. Структурно-функциональные, имитационные модели.
5	Экономическое моделирование и управленческий учет для Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы: -Основные понятия, цели и задачи моделирования бизнеса и построению бизнес-процессов. Учет расходов и соотнесение затрат по статьям Web-бизнеса.
6	Маркетинг. Особенности маркетинга Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы:

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	-Основы маркетинга. Определение и основные подходы к маркетингу. Особенности маркетинга Web-бизнеса.
7	Маркетинг. Особенности маркетинга Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы: -Инструменты оптимизация платформы Web-бизнеса и каналы привлечения целевого трафика на платформу. Основные современные инструменты привлечения покупателей в бизнес. Этапы Web-маркетинга, аналитика и выбор каналов привлечения трафика.
8	Маркетинг. Особенности маркетинга Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы: -Стратегическое управление маркетингом. Планирование рекламных компаний в соответствии с Web-бизнесом. Виды маркетинговых стратегий в рамках Web-маркетинга. Критерий эффективности маркетинговых компаний, основные показатели цифрового маркетинга.
9	Развитие Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы: -Планирование и управление персоналом, формирование команды. Каналы поиска кадров, проведение собеседований, подбор персонала, методы отбора. Мотивация сотрудников: материальные и нематериальные.
10	Развитие Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы: -Международная торговля. Подходы к управлению логистикой электронного бизнеса. Развитые рынки зарубежной электронной коммерции, сравнение с российской электронной коммерции.
11	Развитие Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы: -Введение в бухгалтерию, налоговые учет и правовые аспекты Web-бизнеса. Различия между формами собственности: ООО, ЗАО, ИП, ОАО. Бухгалтерский и налоговый учет в различных формах собственности.
12	Правовые аспекты ведения электронного бизнеса Рассматриваемые вопросы: -Правовые аспекты ведения электронного бизнеса, обзор законодательного поля, существующего вокруг электронной коммерции.
13	Развитие Web-бизнеса. Рассматриваемые вопросы: -Стартапы и организация собственного Web-бизнеса. Типы стартапов: создание нового бизнеса или вывод на рынок нового бренда; открытие нового направления в рамках существующего бизнеса; территориальное расширение бизнеса; рестарт бизнеса или направления; укрепление (расширение) позиции компании на рынке; внедрение новой технологии в компании; реализация нетривиальных, нестандартных для компании задач.
14	Стартап Рассматриваемые вопросы: -Инвестирование стартапа. Жизненный цикл стартапа. Оценка стоимости стартапа.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Методы и модели ведения бизнеса в Интернет. В результате практического занятия студент изучает: -Методы и модели ведения бизнеса в Интернет. В2С: Интернет ретейлер, социальная сеть, контент

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	провайдер, портал, транзакционный брокер, сервис провайдер. B2B: дистрибьютор, информационный портал, аналитический сервис, CRM, CMS, ERP, маркетинговая платформа, торговая платформа и т.д.
2	<p>Особенности предпринимательства в Интернет.</p> <p>В результате практического занятия студент изучает:</p> <p>-Особенности предпринимательства в Интернет. Коммерческие и некоммерческие организации в Web-бизнесе. Сообщества. Организация производственной деятельности в Интернет. Виртуальные предприятия.</p>
3	<p>Особенности взаимодействия с персоналом</p> <p>В результате практического занятия студент изучает:</p> <p>-Особенности взаимодействия с персоналом в виртуальном предприятии. Организация продаж и предоставление услуг в Интернет.</p>
4	<p>Моделирование бизнес-процессов.</p> <p>В результате практического занятия студент изучает:</p> <p>-Моделирование бизнес-процессов. Торгово-технологический процесс. Модели торгового процесса. Моделирование торгового процесса.</p>
5	<p>Экономическое моделирование и управленческий учет для Web-бизнеса.</p> <p>В результате практического занятия студент изучает:</p> <p>-Экономическое моделирование и управленческий учет для Web-бизнеса. Юнит экономика и различные подходы к управленческому учету Web-бизнеса.</p>
6	<p>Расчет комплекса Web-маркетинга</p> <p>В результате практического занятия студент изучает:</p> <p>-Расчет комплекса Web-маркетинга: конверсии, стоимость привлечения клиента, расчет LTV – совокупная прибыль компании на жизненный цикл одного клиента.</p>
7	<p>Интернет-маркетинг</p> <p>На практическом занятии формируется навык:</p> <p>-Основы маркетинга. Анализ эффективности маркетинга в Интернет. Инструменты анализа эффективности.</p>
8	<p>Этапы интернет-маркетинга</p> <p>На практическом занятии формируется навык:</p> <p>-Этапы интернет-маркетинга, аналитика и выбор каналов привлечения трафика: 1) Анализ конкурентов и формирование УТП; 2) Анализ и сегментация целевой аудитории; 3) Анализ контента и юзабилити сайта; 4) SMM; 5) E-mail marketing; 6) Поисковое продвижение (SEO); 7) Контекстная реклама; 8) Медийная; 9) Баннерная реклама; 10) Ретаргетинг; 11) Посадочные страницы, CPA.</p>
9	<p>Стратегическое управление маркетингом</p> <p>На практическом занятии формируется навык:</p> <p>-Стратегическое управление маркетингом. Основы веб-аналитики: Google Analytics и Яндекс.Метрики.</p>
10	<p>Организация работы электронного бизнеса.</p> <p>На практическом занятии формируется навык:</p> <p>-Типология маркетинговых стратегий и различные кейсы успешных маркетинговых кампаний. Организация работы электронного бизнеса.</p>
11	<p>Планирование и управление персоналом</p> <p>В результате практического занятия студент осваивает:</p> <p>-Планирование и управление персоналом, формирование команды. Отличие необходимых компетенций и профиля сотрудников на различных должностях и в различных отделах компании.</p>
12	<p>Формы собственности.</p> <p>В результате практического занятия студент осваивает:</p> <p>-Формы собственности. Как выбрать наиболее подходящую форму для соответствующей модели электронного бизнеса.</p>

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
13	Организация Интернет-магазина В результате практического занятия студент осваивает: -Потребительская аудитория Интернет-магазинов. Организация Интернет-магазина.
14	Стартапы и организация собственного бизнеса в Интернет В результате практического занятия студент осваивает: -Изучение докладов и высказываний в СМИ 4 стейкхолдеров крупнейших Интернет-магазинов и электронных предприятий. Исследование конкурентности в различных бизнес нишах, а также прогнозирование будущего электронного бизнеса в стране и мире. Сравнение каналов маркетинга в динамике: «платных» и «бесплатных» инструментов, развитие мобильной коммерции относительно традиционной электронной коммерции. -Стартапы и организация собственного бизнеса в Интернет. Выход на IPO: Первичное размещение акций компании в открытую продажу на фондовом рынке. Бизнес-инкубирование. Типы бизнес-инкубаторов. Особенности Web-инкубаторов.

4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к практическим занятиям
2	Работа с лекционным материалом
3	Работа с литературой
4	Подготовка к защите курсовой работы.
5	Выполнение курсовой работы.
6	Подготовка к промежуточной аттестации.
7	Подготовка к текущему контролю.

4.4. Примерный перечень тем курсовых работ

-Инструментальные решения внутреннего, внешнего и интерактивного маркетинга.

-Инструментальные решения для измерения удовлетворенности клиента и его лояльности.

-Иновационные технологии в продвижении эмоциональных рынков.

-Организация Интернет-магазина.

-Сферы применения мобильной коммерции.

-Оценка эффективности работы Интернет-магазина.

-Организация взаиморасчетов в системах B2B.

-Автоматизация оказания услуг.

-Особенности предоставления услуг через Интернет. Оплата услуг в Интернет.

-Связь использования различных видов рекламы и типа цели компании.

5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Каргина Л.А., Лебедева С.Л. Электронный бизнес: учебное пособие. 2017. — 196 с. ISBN: 978-5-89035-991-9	— Текст : электронный http://library.miit.ru/ (дата обращения 18.04.2023)
2	И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — ISBN 978-5-534-08159-6.	— Текст : электронный Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497 (дата обращения: 19.04.2023).
3	Е. Ф. Чеберко Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 219 с. — ISBN 978-5-534-03107-2.	— Текст : электронный Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490497 (дата обращения: 19.04.2023).

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

Обязательный набор:

Официальный сайт РУТ (МИИТ): <https://www.miit.ru/>

Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ): <http://library.miit.ru>

Образовательная платформа «Юрайт»: <https://urait.ru/>

Электронно-библиотечная система издательства «Лань»: <http://e.lanbook.com/>

Федеральная служба государственной статистики: <https://rosstat.gov.ru/>

Библиотека естественных наук РАН: <http://www.benran.ru/>

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Обязательный набор:

Операционная система Windows.

Офисный пакет приложений Microsoft Office.

Поисковые системы: Yandex, Google.

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Для проведения лекционных занятий необходима аудитория с мультимедиа аппаратурой. Для проведения практических занятий требуется аудитория, оснащенная мультимедиа аппаратурой и ПК с необходимым программным обеспечением и подключением к сети интернет.

9. Форма промежуточной аттестации:

Курсовая работа во 2 семестре.

Экзамен во 2 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

Авторы:

доцент, доцент, к.н. кафедры
«Информационные системы
цифровой экономики»

С.Л. Лебедева

Согласовано:

Заведующий кафедрой ИСЦЭ
Председатель учебно-методической
комиссии

Л.А. Каргина

М.В. Ишханян