

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич  
Должность: и.о. ректора  
Дата подписания: 26.04.2024 14:17:53  
Уникальный программный ключ:  
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
**«ТОМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Заместитель директора по УМР

\_\_\_\_\_ Т.А. Харитонова

« 23 » июня 2022г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

дисциплины:	<u>Маркетплейс, лидогенерация и продвижение</u>
направление подготовки:	38.03.05 Бизнес - информатика
направленность (профиль):	Информационные системы предприятия
форма обучения:	очная

Рабочая программа разработана для обучающихся по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес – информатика, направленность (профиль) Информационные системы предприятия

Рабочая программа рассмотрена  
на заседании кафедры бизнес – информатики и математики

Заведующий кафедрой БИМ

\_\_\_\_\_ О.М. Барбаков  
(подпись)

Рабочую программу разработал:

Наймушина А. Г., д.м.н., профессор

\_\_\_\_\_ (подпись)

## 1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель изучения дисциплины: практическое применение цифровых бизнес-моделей, ориентированных на клиента.

Задачи дисциплины:

- изучение основного понятийного аппарата дисциплины;
- понимание влияния глобальных трендов на развитие и трансформацию маркетплейса (online marketplace, online e-commerce marketplace);
- приобретение навыков анализа стратегий и секретов успешных продавцов на маркетплейсах (кейсы);
- анализ цифровых бизнес-моделей для лидогенерации и продвижения в контексте юнит-экономики;
- формирование не только системного, но и позитивного мышления поиска оптимального решения сложных задач.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина относится к элективным дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана.

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях, полученных при изучении теоретической и прикладной информатики, корпоративных информационных систем, проектирования информационных систем и архитектуры предприятия.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

знание:

- основных понятий и методов анализа кейсов маркетплейсов;
- основных принципов комплексного анализа бизнес-моделей и юнит-экономики.

умение:

- применять методы системного анализа.

владение:

- технологией разработки архитектуры маркетплейса;
- навыками выбора трендовых товаров;
- метриками IaaS, PaaS, SaaS.

Основные положения дисциплины могут быть использованы в профессиональной деятельности и социализации личности.

### 3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине
УК – 1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК – 1.1 Осуществляет выбор актуальных российских и зарубежных источников, а также поиск, сбор и обработку информации, необходимой для решения поставленной задачи	Знать (З1) основы системного анализа для выбора актуальных российских и зарубежных источников информации
		Уметь (У1) осуществлять поиск, сбор и обработку информации, необходимой для разбора кейсов и технологий работы крупных маркетплейсов
		Владеть (В1) основами системного анализа цифровых бизнес-моделей
УК – 2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК – 2.1 Проводит анализ поставленной цели и формулирует совокупность взаимосвязанных задач, которые необходимо решить для ее достижения	Знать (З2) методологию целеполагания
		Уметь (У2) формулировать совокупность взаимосвязанных задач
		Владеть (В2) технологией решения задач для достижения поставленной цели
ПКС – 3 Способен выявлять и анализировать требования к ИС, разрабатывать архитектуру, осуществлять прототипирование, проектирование и дизайн ИС, писать технические задания на разработку ИС, создавать пользовательскую документацию к ИС	ПКС – 3.2 Осуществляет профессиональную деятельность согласно основным принципам разработки и управления архитектурой предприятия	Знать (З2) основные принципы разработки и управления маркетплейса
		Уметь (У2) создавать пользовательскую документацию
		Владеть (В2) технологией разработки архитектуры маркетплейса

### 4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Таблица 4.1

Форма обучения	Курс/семестр	Аудиторные занятия / контактная работа, час.			Самостоятельная работа, час.	Контроль, час	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия			
Очная	4/8	12	24	-	72		Зачет

### 5. Структура и содержание дисциплины

#### 5.1. Структура дисциплины

#### очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1

№ п/п	Структура дисциплины	Аудиторные занятия, час.	СРС, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценочные средства
-------	----------------------	--------------------------	-----------	-------------	---------	--------------------

	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Платформы и экосистемы. Глобальные тренды.	4	2	-	18	24	УК – 1.1	Практические задания
2	2	Маркетплейс (online marketplace, online e-commerce marketplace).	4	6	-	18	30	УК – 1.1 УК – 2.1 ПКС – 3.2	Практические задания
3	3	Лидогенерация и продвижение.	4	16	-	36	54	УК – 1.1 УК – 2.1	Практические задания, тест
4	Зачет		-	-	-	-	-	УК – 1.1	Вопросы к зачету
Итого:			12	24		72	108	X	X

### **заочная форма обучения (ЗФО)**

не реализуется

### **очно-заочная форма обучения (ОЗФО)**

не реализуется

## 5.2. Содержание дисциплины

### 5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы)

**Раздел 1. Платформы и экосистемы. Глобальные тренды.** Цифровая трансформация и цифровизация: как процессы влияют на отрасли экономики.

Уровень зрелости цифровых технологий в бизнесе. Технологические стартапы: финтех, агрифудтех, ритейлтех. PropTech. Истории развития Google, Alibaba, Amazon, Uber, Airbnb, Wildberries, Ozon. Поисковые (matching) платформы (Uber, Airbnb, Ozon, сервисы Profi.ru, Репетиторы.ру).

**Раздел 2. Маркетплейс (online marketplace, online e-commerce marketplace).** Критерии разделения маркетплейсов: по типу продукции, по типу участников и их активности (B2C, B2B, C2C, D2C), по широте охвата аудитории. Выбор трендовых товаров. Стратегии и секреты успешных продавцов на маркетплейсах. Яндекс. Маркет. СберМегаМаркет. Yandex Cloud Marketplace. Разбор кейсов и технологий работы крупных маркетплейсов.

**Раздел 3. Лидогенерация и продвижение.** Особенности цифровых бизнес-моделей. Бизнес-модель как процесс создания, доставки и присвоения ценности (Теесе D.J., 2010). Подход к клиенту: способы привлечь новых клиентов. Ценностное предложение. Ресурсы и возможности: поиск инновационных решений и разделение инвестиций и рисков через платформы и партнерства. Снижение затрат для возможности предлагать клиентам более низкие цены и при этом улучшать сервис. Финансы: фокус на

клиентских метриках, наращивании пользовательской базы, вовлечении и удержании клиентов, а также скорости вывода продуктов на рынок. Что важно современному потребителю (PWC)? Комплексный анализ бизнес-моделей. Юнит-экономика. Метрики IaaS, PaaS, SaaS.

### 5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий

#### Лекционные занятия

Таблица 5.2.1

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема лекции
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	4	-	-	Платформы и экосистемы. Глобальные тренды.
2	2	4	-	-	Маркетплейс (online marketplace, online e-commerce marketplace). Критерии разделения маркетплейсов.
3	3	4	-	-	Особенности цифровых бизнес-моделей. Бизнес-модель как процесс создания, доставки и присвоения ценности (Teese D.J., 2010). Юнит-экономика.
Итого:		12	-	-	X

#### Практические занятия

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема практического занятия
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	2	-	-	Практическая работа №1. Технологические стартапы: финтех, агрифудтех, ритейлтех. PropTech.
2	2	2	-	-	Практическая работа № 2. Выбор трендовых товаров. Стратегии и секреты успешных продавцов на маркетплейсах.
3	2	4	-	-	Практическая работа №3. Разбор кейсов и технологий работы крупных маркетплейсов.
4	3	4	-	-	Практическая работа №4. Подход к клиенту: способы привлечь новых клиентов. Ценностное предложение. Ресурсы и возможности. Финансы.
5	3	4	-	-	Практическая работа №5. Комплексный анализ бизнес-моделей.
6	3	8	-	-	Практическая работа №6. Юнит-экономика. Метрики IaaS, PaaS, SaaS.
Итого:		24	-	-	X

#### Лабораторные работы

Не предусмотрены учебным планом

#### Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.3

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.			Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО	ОЗФО		
1	1	18	-	-	Платформы и экосистемы.	Подготовка к практическим занятиям к
2	2	18	-	-	Истории развития Google,	Подготовка к

					Alibaba, Amazon, Uber, Airbnb, Wildberries, Ozon. Поисковые (matching) платформы (Uber, Airbnb, Ozon).	практическим занятиям
3	3	36	-	-	Лидогенерация и продвижение	Подготовка к практическим занятиям
Итого:		72	-	-	X	X

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- визуализация учебного материала в PowerPoint в диалоговом режиме (лекционные занятия);
- работа в малых группах (практические занятия). И кейсами в системе поддержки образовательного процесса EDUCON.

## 6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрены.

## 7. Контрольные работы

- заочная форма обучения (ЗФО): не реализуется;
- очно-заочная форма обучения (ОЗФО): не реализуется.

## 8. Оценка результатов освоения дисциплины

8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

№ п/п	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	Количество баллов
1	Практическая работа № 1	0 – 10
2	Практическая работа № 2	0 – 20
3	Практическая работа № 3	0 – 10
ИТОГО за первую текущую аттестацию		<b>0 – 40</b>
4	Практическая работа № 4	0 – 10
5	Практическая работа № 5	0 – 10
6	Практическая работа № 6	0 – 20
7	Тест	0 – 20
ИТОГО за вторую текущую аттестацию		<b>0 – 60</b>
<b>ВСЕГО</b>		<b>0 – 100</b>

## 9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- Электронный каталог/Электронная библиотека ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru/>;

- Цифровой образовательный ресурс – библиотечная система IPR SMART — <https://www.iprbookshop.ru/>;
- Электронно-библиотечная система «Консультант студента» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru/);
- Электронно-библиотечная система «Лань» [https://e.lanbook.com](https://e.lanbook.com/);
- Образовательная платформа ЮРАЙТ [www.urait.ru](http://www.urait.ru/);
- Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU [http://www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru/);
- Национальная электронная библиотека (НЭБ);
- ЭКБСОН – информационная система доступа к электронным каталогам библиотек сферы образования и науки;
- Библиотеки нефтяных вузов России:
  - Электронная нефтегазовая библиотека РГУ нефти и газа им. Губкина <http://elib.gubkin.ru/>;
  - Электронная библиотека Уфимского государственного нефтяного технического университета <http://bibl.rusoil.net/>;
  - Библиотечно-информационный комплекс Ухтинского государственного технического университета УГТУ <http://lib.ugtu.net/books>;
  - Электронная справочная система нормативно-технической документации «Технорматив».

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства:

- Microsoft Windows,
- Microsoft Office Professional Plus.

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

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

Таблица 10.1

### **Обеспеченность материально-технических условий реализации ОПОП ВО**

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно – наглядных пособий	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)

1	2	3	4
1.	Маркетплейс, лидогенерация и продвижение	<p>Лекционные занятия: Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; групповых и индивидуальных консультаций; текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащенность: Учебная мебель: столы, стулья. Моноблок - 1 шт., проектор - 1 шт., проекционный экран - 1 шт., акустическая система (колонки) - 4 шт., микрофон - 1 шт., документ-камера - 1 шт., телевизор - 2 шт.</p>	625039, г. Тюмень, ул. Мельникайте, д. 70.
		<p>Практические занятия: Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа; групповых и индивидуальных консультаций; текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащенность: Учебная мебель: столы, стулья. Моноблок, проектор - 1 шт., проекционный экран - 1 шт., акустическая система (колонки) - 4 шт., микрофон - 1 шт., документ-камера - 1 шт., телевизор - 2 шт.</p>	625039, г. Тюмень, ул. Мельникайте, д. 70

## 11. Методические указания по организации СРС

### 11.1. Методические указания по подготовке к практическим занятиям.

Важной формой самостоятельной работы студента является систематическая и планомерная подготовка к практическому занятию. После лекции студент должен познакомиться с планом практических занятий и списком обязательной и дополнительной литературы, которую необходимо прочитать, изучить и законспектировать. Разъяснение по вопросам новой темы студенты получают у преподавателя в конце предыдущего практического занятия.

Подготовка к практическому занятию требует, прежде всего, чтения рекомендуемых источников. Важным этапом в самостоятельной работе студента является повторение материала по конспекту лекции. Одна из главных составляющих внеаудиторной подготовки – работа с книгой. Она предполагает: внимательное прочтение, критическое осмысление содержания, обоснование собственной позиции по дискуссионным моментам, постановки интересующих вопросов, которые могут стать предметом обсуждения на практическом занятии.

В начале практического занятия должен присутствовать организационный момент и вступительная часть. Преподаватель произносит краткую вступительную речь, где формулируются основные вопросы и проблемы, способы их решения в процессе работы.

В конце каждой темы подводятся итоги, предлагаются темы докладов, выносятся вопросы для самоподготовки.

Практические занятия являются одной из важнейших форм обучения студентов: они позволяют студентам закрепить, углубить и конкретизировать знания по созданию и эксплуатации

баз данных, подготовиться к научно-исследовательской деятельности. В процессе работы на практических занятиях обучающийся должен совершенствовать умения и навыки самостоятельного анализа источников и научной литературы, что необходимо для научно-исследовательской работы.

Усвоенный материал необходимо научиться применять при решении поставленных задач.

Успешному осуществлению внеаудиторной самостоятельной работы способствует проведение коллоквиумов. Они обеспечивают непосредственную связь между студентом и преподавателем (по ним преподаватель судит о трудностях, возникающих у студентов в ходе учебного процесса, о степени усвоения предмета, о помощи, какую надо указать, чтобы устранить пробелы в знаниях); они используются для осуществления контрольных функций.

#### 11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа является одной из важнейших форм изучения любой дисциплины. Она позволяет систематизировать и углубить теоретические знания, закрепить умения и навыки, способствует развитию умений пользоваться научной и учебно-методической литературой. Познавательная деятельность в процессе самостоятельной работы требует от студента высокого уровня активности и самоорганизованности.

В учебном процессе выделяют два вида самостоятельной работы: аудиторная и внеаудиторная.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов представляет собой логическое продолжение аудиторных занятий. Затраты времени на выполнение этой работы регламентируются рабочим учебным планом. Режим работы выбирает сам обучающийся в зависимости от своих способностей и конкретных условий.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

Самостоятельная работа включает в себя работу с конспектом лекций, изучение и конспектирование рекомендуемой литературы, изучение мультимедиа лекций, расположенных в свободном доступе, решение ситуационных (профессиональных) задач, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности, научно-исследовательскую работу и др.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Работа на лекции – это сложный процесс, который включает в себя такие элементы как слушание, осмысление и, собственно, конспектирование. Для того, чтобы лекция выполнила свое

назначение, важно подготовиться к ней и ее записи еще до прихода преподавателя в аудиторию, поскольку в первые минуты лекции объявляется тема лекции, формулируется ее основная цель. Без этого дальнейшее восприятие лекции становится сложным. Важно научиться слушать преподавателя во время лекции. Здесь не следует путать такие понятия как слышать и слушать. Слушание лекции состоит из нескольких этапов, начиная от слышания (первый шаг в процессе осмысленного слушания) и заканчивая оценкой сказанного.

Чтобы процесс слушания стал более эффективным, нужно разделять качество общения с лектором, научиться поддерживать непрерывное внимание к выступающему. Для оптимизации процесса слушания следует:

1. научиться выделять основные положения. Нельзя понять и запомнить все, что говорит выступающий, однако можно выделить основные моменты. Для этого необходимо обращать внимание на вводные слова, словосочетания, фразы, которые используются, как правило, для перехода к новым положениям, выводам и обобщениям;

2. во время лекции осуществлять поэтапный анализ и обобщение, услышанного. Необходимо постоянно анализировать и обобщать положения, раскрываемые в речи говорящего. Стараясь представить материал обобщенно, мы готовим надежную базу для экономной, свернутой его записи. Делать это лучше всего по этапам, ориентируясь на момент логического завершения одного вопроса (под вопроса, тезиса и т.д.) и перехода к другому;

3. готовность слушать выступление лектора до конца.

Слушание является лишь одним из элементов хорошего усвоения лекционного материала.

Поток информации, который сообщается во время лекции необходимо фиксировать, записывать – научиться вести конспект лекции, где формулировались бы наиболее важные моменты, основные положения, излагаемые лектором. Для ведения конспекта лекции следует использовать тетрадь. Ведение конспекта на листочках не рекомендуется, поскольку они не так удобны в использовании и часто теряются. При оформлении конспекта лекции необходимо оставлять поля, где студент может записать свои собственные мысли, возникающие параллельно с мыслями, высказанными лектором, а также вопросы, которые могут возникнуть в процессе слушания, чтобы получить на них ответы при самостоятельной проработке материала лекции, при изучении рекомендованной литературы или непосредственно у преподавателя в конце лекции.

Составляя конспект лекции, следует оставлять значительный интервал между строчками. Это связано с тем, что иногда возникает необходимость вписать в первоначальный текст лекции одну или несколько строчек, имеющих принципиальное значение и почерпнутых из других источников. Расстояние между строками необходимо также для подчеркивания слов или целых групп слов (такое подчеркивание вызывается необходимостью привлечь внимание к данному месту в тексте при повторном чтении). Обычно подчеркивают определения, выводы.

Главным отличием конспекта лекции от текста является свертывание текста. При ведении конспекта удаляются отдельные слова или части текста, которые не выражают значимую информацию, а развернутые обороты речи заменяют более лаконичными или же синонимичными

словосочетаниями. При конспектировании основную информацию следует записывать подробно, а дополнительные и вспомогательные сведения, примеры – очень кратко. Особенно важные моменты лекции, на которые следует обратить особое внимание лектор, как правило, читает в замедленном темпе, что позволяет сделать их запись дословной. Также важно полностью без всяких изменений вносить в тетрадь схемы, таблицы, чертежи и т.п., если они предполагаются в лекции. Для того, чтобы совместить механическую запись с почти дословным фиксированием наиболее важных положений, можно использовать системы условных сокращений. В первую очередь сокращаются длинные слова и те, что повторяются в речи лектора чаще всего. При этом само сокращение должно быть по возможности кратким.

**Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания**

Дисциплина: **Маркетплейс, лидогенерация и продвижение**

Код, направление подготовки: **38.03.05 Бизнес - информатика**

Направленность (профиль): **Информационные системы предприятия**

Код компетенции	Код, наименование ИДК	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1 – 2	3	4	5
УК – 1	УК – 1.1 Осуществляет выбор актуальных российских и зарубежных источников, а также поиск, сбор и обработку информации, необходимой для решения поставленной задачи	Знать (З1) основы системного анализа для выбора актуальных российских и зарубежных источников информации	Не знает значение системного анализа	Знает основы системного анализа для выбора актуальных российских источников информации	Знает основы системного анализа для выбора актуальных российских и зарубежных источников информации Может подготовить обзор литературы	Знает и применяет основы системного анализа для выбора актуальных российских и зарубежных источников информации Может подготовить метаанализ
		Уметь (У1) осуществлять поиск, сбор и обработку информации, необходимой для разбора кейсов и технологий работы крупных маркетплейсов	С трудом находит информацию	Задание выполнено формально	Способен осуществлять поиск, сбор и обработку информации, необходимой для разбора кейсов и технологий работы крупных маркетплейсов	Способен осуществлять поиск, сбор и обработку актуальной информации, необходимой для разбора кейсов и технологий работы крупных маркетплейсов Высказывает собственное мнение
		Владеть (В1) основами	Мышление фрагментарное	Мышление логическое, может	Сформированы основы системного	Мышление сформировано и есть

		системного анализа цифровых бизнес-моделей		провести анализ по алгоритму	мышления, способен проанализировать бизнес-модель	навыки рефлексии владеет основами системного анализа цифровых бизнес-моделей
УК – 2	УК – 2.1 Проводит анализ поставленной цели и формулирует совокупность взаимосвязанных задач, которые необходимо решить для ее достижения	Знать (З2) методологию целеполагания	Не знает основ целеполагания	Знает основные закономерности целеполагания	Знает закономерности целеполагания	Знает методологию целеполагания
		Уметь (У2) формулировать совокупность взаимосвязанных задач	Не умеет формулировать простые задачи	Умеет формулировать простые задачи	Умеет формулировать задачи	Умеет формулировать совокупность взаимосвязанных задач
		Владеть (В2) технологией решения задач для достижения поставленной цели	Не владеет способами решения задач	Владеет основными способами решения задач по алгоритму	Владеет способами решения задач	Владеет технологией решения задач для достижения поставленной цели
ПКС – 3	ПКС – 3.2 Осуществляет профессиональную деятельность согласно основным принципам разработки и управления архитектурой предприятия	Знать (З2) основные принципы разработки и управления маркетплейса	Не знает основные принципы разработки маркетплейса	Знает элементы разработки маркетплейса	Знает основные принципы разработки и управления маркетплейса	Знает основные принципы разработки и управления маркетплейса
		Уметь (У2) создавать пользовательскую документацию	Не умеет создавать пользовательскую документацию	Умеет создавать элементы пользовательской документации	Умеет создавать пользовательскую документацию	Умеет создавать пользовательскую документацию
		Владеть (В2) технологией разработки архитектуры маркетплейса	Не владеет технологией разработки архитектуры маркетплейса	Владеет элементами разработки архитектуры маркетплейса	Владеет технологией разработки архитектуры маркетплейса	Владеет технологией разработки архитектуры маркетплейса и может самостоятельно выбрать прибыльный трендовый товар для загрузки

**КАРТА**  
**обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой**

Дисциплина: **Маркетплейс, лидогенерация и продвижение**

Код, направление подготовки: **38.03.05 Бизнес - информатика**

Направленность (профиль): **Информационные системы предприятия**

№ п/п	Название учебного, учебно-методического издания, автор, издательство, вид издания, год издания	Количество экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Наличие электронного варианта в ЭБС (+/-)
1	Инновационный маркетинг: учебник для вузов / С. В. Карпова, С. П. Азарова, А. А. Арский, С. Л. Балова [и др.]. - Москва : Издательство Юрайт, 2022. - 474 с.	ЭР*	30	100	+
2	Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция: учебное пособие / А. Г. Сквиков. - Санкт-Петербург : Лань, 2021. - 260 с.	ЭР*	30	100	+
3	Е-commerce: как завоевать клиента и не потерять деньги / А. Казакевич. - Москва : Альпина Паблишер, 2019. - 136 с.	ЭР*	30	100	+

ЭР – электронный ресурс для автор. пользователей доступен через Электронный каталог/Электронную библиотеку ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru/>