

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по академическим вопросам
и новым технологиям
к.э.н., профессор Бугубаева Р.О.

« 2 » ноября 2020 г.

ПРОГРАММА

Курса повышения квалификации (семинара, тренинга)

«Электронный бизнес»

ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ - Дистанционный
Продолжительность: 36 часов

КАРАГАНДА -2020

| № | Название тем | Кол-вочасов | | |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------|------|-------|
| | | Всего | Лек. | Прак. |
| 1 | Электронный бизнес и стратегия компании | 4 | 1 | 3 |
| 2 | Сегменты электронного рынка | 4 | 2 | 2 |
| 3 | Модели получения прибыли в электронной коммерции | 4 | 1 | 3 |
| 4 | Комплекс электронного маркетинга | 4 | 1 | 3 |
| 5 | Технологии хранения и обработки информации | 4 | 1 | 3 |
| 6 | Методы определения экономической эффективности систем электронной коммерции | 4 | 2 | 2 |
| 7 | CRM-системы как средство реализации бизнес-отношений | 4 | 1 | 3 |
| 8 | Платежные системы в электронном бизнесе | 4 | 1 | 3 |
| 9 | Информационные и телекоммуникационные технологии и системы | 4 | 1 | 3 |
| Итого | | 36 | 11 | 25 |

Итоговый результат - проект

Разработчик:

ст.преподаватель кафедры «ЦИИТА» М.С. Ибрагимова, аспирант университета ИТМО (г.Санкт- Петербург)

АННОТАЦИЯ

программы «Электронный бизнес»

Актуальность курса: Основная отличительная черта "Интернет-бизнеса" — это осуществление взаимоотношений между экономическими агентами полностью или частично с помощью электронных коммуникаций, а также сохранение в течение длительного периода времени высоких темпов роста и производительности труда благодаря интенсивному внедрению и использованию информационных технологий.

Организация электронного информационного обмена между хозяйствующими субъектами позволяет существенно повысить эффективность их работы за счет снижения коммуникационных расходов; уменьшения количества персонала, занятого обработкой входных и выходных документов, исключения возможных ошибок персонала, уменьшения времени для организации сделки, а также обеспечивает быстроту и точность получения информации и высокую скорость финансовых расчетов.

Цель курса: расширение и углубление у слушателей знаний необходимых в области электронного бизнеса, с целью поиска потенциальных клиентов для создания и предоставления информационных продуктов и услуг.

Задачи курса:

- изучить понятия и определения электронного бизнеса
- изложить основные принципы работы с комплексом электронного маркетинга
- ознакомить с разработкой основ электронного бизнеса
- изучить телекоммуникационные технологии в электронном бизнесе

Ожидаемые результаты:

- применение знаний и практических навыков по использованию стратегий компаний, занимающихся электронным бизнесом.
- строить модель бизнеса, с помощью которой анализируется конкретная ситуация в организации.
- осуществлять построение моделей взаимодействия участников электронного рынка.
- обладать умением и способностью самостоятельно проектировать базу данных с применением технологий хранения и обработки данных.

Итоговый результат – разработка электронного сайта.

СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИОННО-ПРАКТИЧЕСКОГО КУРСА

Тема 1. Электронный бизнес и стратегия компании

План лекции (1 час)

1. Бизнес и экономическое окружение.
2. Информационные процессы в экономике.
3. Технологии электронного бизнеса

Форма работы: Мини-лекция, упражнение

Лабораторное занятие № 3 (1 час)

Тема: «Разработка бизнес-плана электронного предприятия»

Цель занятия: научиться разрабатывать бизнес-план электронного предприятия.

Форма работы: Групповое обсуждение, Индивидуальные задания

Задание:

1. Поиск в Интернете сайтов электронных предприятий (по заданной сфере товаров и услуг) и идентификация их деятельности.
2. Подготовка информации для разработки разделов бизнес-плана.

Тема 2. Сегменты электронного рынка

План лекции (2 часа)

1. Характеристика сегментов электронного рынка.
2. Горизонтальные и вертикальные модели электронного рынка B2B.
3. Статические и динамические модели электронного рынка B2B.
4. Характеристики рынка. Факторы успеха.

Форма работы: Мини-лекция, упражнение

Лабораторное занятие № 2 (2 час)

Тема: «Разработка основных элементов электронного предприятия»

Цель занятия: научиться разрабатывать основные элементы электронного предприятия.

Форма работы: Индивидуальные задания

Задание:

1. Создание визитки, фирменного знака для предприятия.
2. Разработка Bilvord.

Тема 3. Модели получения прибыли в электронной коммерции

План лекции (1 час)

1. Модели получения прибыли в электронной коммерции B2B.
2. Модель доходов от сделок.
3. Модель доходов от аукциона.
4. Модель доходов от лицензирования программных продуктов.
5. Консалтинг и обучение.

Форма работы: Мини-лекция, дискуссия

Лабораторное занятие № 3 (3 час)

Тема: «Разработка макета электронного магазина»

Цель занятия: Разработать макет электронного предприятия.

Форма работы: Индивидуальные задания

Задание:

1. Создание сайта из шаблона в WordPress.
2. Создать статический макет сайта на примере электронного предприятия.
3. Задать разметку основным страницам и шаблоном.

Тема 4. Комплекс электронного маркетинга

План лекции (1 часа)

1. Товарные решения электронного маркетинга
2. Услуги на электронном рынке
3. Ценообразование в сети Интернет
4. Интернет как канал распределения
5. Маркетинговые коммуникации в Интернет
6. Брендинг в сети Интернет

Форма работы: метод проектов

Лабораторные занятия № 4 (3 часа)

Тема: «Разработка рекламы для разрабатываемого проекта электронного предприятия»

Цель занятия: Разработать рекламу, которая может быть использована для рекламы разрабатываемого проекта электронного предприятия.

Форма работы: Индивидуальные задания

Задание:

1. Разработка эскиза логотипа электронного предприятия.
2. Разработка промо-проекта электронного предприятия.
3. Оформить отчет.

Тема 5. Технологии хранения и обработки информации

План лекции (1 час)

1. Базы данных в электронном маркетинге
2. Проектирование баз данных

Форма работы: слайд-фильм

Лабораторные занятия № 5 (3 часа)

Тема: «Разработка базы данных для электронного магазина»

Цель занятия: рассмотрение возможности подключения Веб-приложения к базе данных, а также вопросы манипуляции этими данными.

Форма работы: Индивидуальные задания

Задание:

1. Подключения Веб-приложения к базе данных.

2. Работа с компонентами страниц.

3. Оформить отчет.

Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронной коммерции

План лекции (2 час)

1. Общие вопросы определения экономической эффективности.
2. Основные требования к параметрам электронного магазина.
3. Оценка качества спроектированного электронного магазина.

Форма работы: проблемная лекция

Литература: осн.2, 3, 5 доп. 21

Лабораторные занятия № 6 (2 час)

Тема: «Расчет эффективности создания электронного магазина»

Цель занятия: Рассчитать эффективность электронного магазина.

Форма работы: Индивидуальные задания

Задание:

1. Методика оценки эффективности создания электронного магазина.
2. Показатели оценки эффективности функционирования электронного магазина.
3. Составить тесты.
4. Оформить отчет.

Тема 7. CRM-системы как средство реализации бизнес-отношений

План лекции (1 час)

1. Цель и основные принципы CRM.
2. Функциональность CRM-систем.
3. Программная реализация бизнес-отношений.

Форма работы: Мини-лекция, упражнение

Лабораторные занятия № 7 (3 часа)

Тема: «Технология для создания сайта»

Цель занятия: рассмотрение основных возможностей технологии ASP.NET для создания электронного предприятия.

Форма работы: Индивидуальные задания

Задание:

1. Реализовать различную функциональность, свойственную электронным предприятиям.
2. Реализовать бизнес-логику электронного предприятия.
3. Оформить отчет.

Тема 8. Платежные системы в электронном бизнесе

План лекции (1 час)

1. Классификация платежей и платежных систем.
2. Обзор зарубежных платежных систем.
3. Расчеты с помощью собственных предоплаченных платежных инструментов.

Форма работы: слайд-фильм

Лабораторные занятия № 8 (3 часа)

Тема: «Добавление компонент в электронный магазин»

Цель занятия: Рассмотрение возможности использования языка JavaScript и технологии AJAX для создания визуальных эффектов, а также доступа к данным и их отображения в электронном предприятии.

Форма работы: Индивидуальные задания

Задание:

1. Использование JavaScript-библиотек и AJAX для создания визуальных эффектов в веб-приложении.
2. Отладка и профилирование JavaScript.
3. Создание компонентов в электронного магазина.

Тема 9. Информационные и телекоммуникационные технологии и системы

План лекции (1 час)

1. Эволюция информационных технологий
2. Сетевые технологии для решения задач маркетинга
3. Корпоративные информационные системы
4. Перспективы развития информационных технологий

Форма работы: проблемная лекция

Лабораторные занятия № 9 (3 часа)

Тема: «Применение элементов в электронный киоск»

Цель занятия: Знакомство с технологиями в электронный киоск.

Форма работы: Индивидуальные задания

Задание:

1. Создание графической коллекции на странице электронного предприятия.
2. Разработка Silverlight-видеоплеера на Веб-странице. Оформление электронного киоска.
3. Оформить отчет - проекта.