

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
«Интернет-предпринимательство»

по основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки
38.03.05 «Бизнес-информатика» (уровень бакалавриата)

Направленность (профиль): Цифровая экономика

Общий объем дисциплины – 3 з.е. (108 часов)

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

- ОПК-3: способностью работать с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией из различных источников, в том числе в глобальных компьютерных сетях;
- ПК-10: умение позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет");
- ПК-15: умение проектировать архитектуру электронного предприятия;
- ПК-16: умение разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и интернет-ресурсов;
- ПК-6: управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов);

Содержание дисциплины:

Дисциплина «Интернет-предпринимательство» включает в себя следующие разделы:

Форма обучения заочная. Семестр 5.

1. Вводная лекция. Общие понятия об интернет-предпринимательстве. Структура экономики РФ: новые виды бизнеса..

2. Источники идей для стартапов.. Как генерировать правильные идеи. Придумывать бизнес-идеи — это навык. Поиск проблем пользователей..

4. Бизнес-модель. Анализ рынка. Способы ведения бизнеса. Как генерируется выручка и формируется прибыль. Болевые точки вашей компании..

Форма обучения очная. Семестр 3.

1. Вводная лекция. Общие понятия об интернет-предпринимательстве. Структура экономики РФ: новые виды бизнеса..

2. Источники идей для стартапов.. Как генерировать правильные идеи. Придумывать бизнес-идеи — это навык. Поиск проблем пользователей..

3. Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду.. Теории мотивации. Чем заинтересовать сотрудника?.

4. Бизнес-модель. Способы ведения бизнеса. Как генерируется выручка и формируется прибыль. Болевые точки вашей компании..

5. Анализ рынка. Оценка потенциала предполагаемого рынка сбыта или предоставления услуги..

6. Целевая аудитория. С чего начинается любой бизнес? С клиента. Вы уже знаете, кто захочет покупать у вас продукт или пользоваться вашими услугами?Целевая аудитория — это люди, удовлетворяющие ту потребность, которую решает ваш продукт или услуга. Как найти ЦА..

7. Каналы взаимодействия с клиентами. Шаги для успешного запуска нового канала взаимодействия с клиентами и поддержание уже существующих.

8. Маркетинговые коммуникации.. Как привлечь первых покупателей, привлекать новых и удерживать уже существующих клиентов..

Разработал:

доцент
кафедры ИСЭ

М.С. Жуковский

доцент
кафедры ИСЭ

М.С. Жуковский

Проверил:

Декан ФИТ

А.С. Авдеев