

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Высоцкая Татьяна Алексеевна

Должность: Вице-президент

Дата подписания: 27.06.2025 14:37:08

Уникальный программный ключ:

49ad56fe82cf536c4e0b05841d800326647338f0

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Филиал

Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
в г. Миллерово Ростовской области

УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала

Т.А. Высоцкая

«28» февраля 2025 г.

Рабочая программа дисциплины Интернет-предпринимательство

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) программы бакалавриата
38.03.02.02 Управление бизнесом

Для набора 2023 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Общеэкономические и специальные дисциплины**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Семестр (<Курс>. <Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
Практические	4	4	4	4
Итого ауд.	8	8	8	8
Контактная работа	8	8	8	8
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	72	72	72	72

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.02.2025 г. протокол № 9.

Рабочая программа составлена на основе рабочей программы указанной дисциплины, утвержденной в ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ) с учетом условий реализации программы бакалавриата, действующих в филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» в г. Миллерово Ростовской области

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Н.А. Лобахина

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент Т.А. Высоцкая

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование компетенций в области анализа и диагностики условий осуществления предпринимательской деятельности в сети Интернет, разработки и реализации проектов и программ создания нового бизнеса, управления и стратегического планирования человеческими ресурсами в интернет-предпринимательстве
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-4. Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, организовывать и вести предпринимательскую деятельность

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

специфику потребительского поведения и экономических аспектов осуществления интернет-предпринимательства в условиях рынка; инструменты диагностики и анализа проектов и программ проведения организационных изменений интернет-предприятия; основы проектирования адаптивных организационных структур, планирования и управления реализацией мероприятий, направленных на создание и развитие интернет-предприятий (соотнесено с индикатором ПК-4.1)

Уметь:

анализировать внешние и внутренние условия реализации предпринимательской деятельности, выявлять рыночные возможности создания новых интернет-стартапов; руководить или принимать участие в проектах открытия интернет-предприятия и программах внедрения инноваций; проектировать организационные структуры интернет-предприятий, разрабатывать стратегии управления человеческими ресурсами с использованием принципов делегирования и личной ответственности (соотнесено с индикатором ПК-4.2)

Владеть:

навыками анализа и диагностики социальных и экономических условий осуществления предпринимательской деятельности в сети Интернет; управления проектами и программами внедрения инноваций на предприятиях, осуществляющих свою деятельности в сети Интернет; разработки организационных структур и стратегий управления человеческими ресурсами интернет-предприятия, целесообразного делегирования полномочий и ответственности (соотнесено с индикатором ПК-4.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. «Организационные аспекты создания интернет-предприятия»

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Тема 1.1 «Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею» Кастомизация, конкурентное преимущество, масс-маркет, модель монетизации, принцип Smart&Simple, рыночная ниша, скрининг идеи, ценность продукта.	Лекционные занятия	7	2	ПК-4
1.2	Тема 1.1 «Бизнес-идея создания интернет-предприятия» Метод фокальных объектов. Анализ рынка. Методы поиска актуальных бизнес идей от потребностей рынка и от возможностей бизнеса. Анализ рыночных трендов. Диагностика рыночных ниш.	Самостоятельная работа	7	2	ПК-4
1.3	Тема 1.2 «Управление персоналом интернет-стартапа» Методы отбора и привлечения персонала в команду интернет-стартапа. Мотивация команды проекта. Управление конфликтами в проектной работе. Распределение функций и организационная структура проекта.	Самостоятельная работа	7	8	ПК-4
1.4	Тема 1.3 «Бизнес-модель интернет-предприятия» Lean Startup и тестирование гипотез. Бизнес-модель и карта бизнес-модели. Ценностное предложение. Идеальная модель роста	Самостоятельная работа	7	2	ПК-4
1.5	Тема 1.3 «Бизнес-модель интернет-предприятия» Lean Startup и тестирование гипотез. Бизнес-модель и карта бизнес-модели. Ценностное предложение. Идеальная модель роста	Практические занятия	7	2	ПК-4

Раздел 2. «Оценка рыночных возможностей предприятия»

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1 «Анализ конкурентных позиций» SWOT-анализ. Конкурентный профиль предприятия. Рыночные и нерыночные конкурентные преимущества. Выявление ключевых	Самостоятельная работа	7	8	ПК-4

	факторов успеха.				
2.2	Тема 2.2 «Оценка и выявление целевой аудитории проекта» Основные понятия: сегментация и выделение целевой аудитории. Потребители на высокотехнологичных рынках. Понятие ценностного предложения. Формирование ценностного предложения.	Самостоятельная работа	7	12	ПК-4
2.3	Тема 2.3 «Цикл принятия новых продуктов» Полный цикл принятия новых продуктов. Трекшн-карта: сущность, основные характеристики, способы построения. Решенческое интервью: сущность, типичные ошибки, формат проведения. Ценностное предложение.	Самостоятельная работа	7	12	ПК-4

Раздел 3. «Метрики стартапа и экономика продукта»

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Тема 3.1 «Модели монетизации ценности» Виды моделей монетизации: прямые, косвенные. Выбор модели монетизации. Подписка. Фриум. Тестирование. Полностью платный доступ (paywall).	Лекционные занятия	7	2	ПК-4
3.2	Тема 3.1 «Финансы стартапа» Ключевые показатели стартапа: ARPU, ARPPU, APC, CPA, Profit, Payment. Амортизация, внутренняя доходность (IRR), ключевые показатели эффективности (KPI), кратность возврата инвестиций (MoM).	Самостоятельная работа	7	10	ПК-4
3.3	Тема 3.2 «Customer validation» Воронка продаж. Предпосылки масштабирования бизнеса. Масштабирование, масштабируемый бизнес. Минимальный жизнеспособный продукт (MVP). Использование LibreOffice для презентаций	Практические занятия	7	2	ПК-4
3.4	Тема 3.2 «Тестирование каналов сбыта и подготовка к масштабированию бизнеса» Воронка продаж, масштабирование, масштабируемый бизнес, минимальный жизнеспособный продукт (MVP), тестирование каналов (customer validation), трекшн-карта, HADI-цикл.	Самостоятельная работа	7	2	ПК-4
3.5	Тема 3.3 «Основные источники привлечения инвестиций» Бизнес-ангел, бутстреппинг, венчурные инвестиции, венчурный фонд, краудфандинг, предпосевная стадия (pre?seed), посевная стадия (seed). Использование LibreOffice для презентаций	Самостоятельная работа	7	2	ПК-4
3.6	Тема 3.3 «Основные источники привлечения инвестиций. Питч для инвесторов» Питч: сущность и основные характеристики. Структура питча для инвесторов. Ограничения и инструменты формирования питча. Презентация бизнес-проекта интернет-предприятия.	Самостоятельная работа	7	2	ПК-4
3.7	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	7	4	ПК-4

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Малышев С. Л.	Основы интернет-экономики: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Денисов Д. П.	Интернет-технологии в электронном бизнесе и коммерции: практическое пособие	Москва: Лаборатория книги, 2012	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Катаев А. В., Катаева Т. М.	Интернет-маркетинг: учебное пособие	Ростов-на-Дону, Таганрог: Южный федеральный университет, 2018	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
4	Лапуста М. Г.	Предпринимательство: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024	ЭБС «Znaniy»
5	Дудник А.И.	Совместное предпринимательство на рынке возобновляемой энергетики России: Монография	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024	ЭБС «Znaniy»

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
6	Власова О.В., Коростелева В.В., Красильников А.В., Плучевская Э.В.	Экологическое предпринимательство и «зеленые» инновации: Практикум	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024	ЭБС «Znanium»
7	Трошихин В.В., Матузенко Е.В., Нестерова Л.И.	Кооперативное предпринимательство как институт социального развития: Монография	Москва: Издательский Центр РИО, 2024	ЭБС «Znanium»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

База данных Спарк Интерфакс <http://spark-interfax.ru/>
 КонсультантПлюс Справочная правовая система
 База статистических данных Росстата <http://www.gks.ru/>
 Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» <http://ecsocman.hse.ru>
 Гарант Справочная правовая система: <https://www.garant.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС
 LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-4: Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, организовывать и вести предпринимательскую деятельность			
Знать: специфику потребительского поведения и экономических аспектов осуществления интернет-предпринимательства в условиях рынка; инструменты диагностики и анализа проектов и программ проведения организационных изменений интернет-предприятия; основы проектирования адаптивных организационных структур, планирования и управления реализацией мероприятий, направленных на создание и развитие интернет-предприятий.	Подготовиться к вопросам к зачету с использованием материалов лекций, основной и дополнительной литературы. Подготовиться к докладу и презентации с использованием материалов лекций, основной и дополнительной литературы.	соответствие проблеме исследования; полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора информации.	ВЗ (1-30), Д (1-30), П (1-30)
Уметь: анализировать внешние и внутренние условия реализации предпринимательской деятельности, выявлять рыночные возможности создания новых интернет-стартапов; руководить или принимать участие в проектах открытия интернет-предприятия и программах внедрения инноваций; проектировать организационные структуры интернет-предприятий, разрабатывать стратегии управления человеческими ресурсами с использованием принципов делегирования и личной ответственности.	Подготовиться к докладу с использованием материалов лекций, основной и дополнительной литературы. Подготовить презентацию с использованием основной и дополнительной литературы, источников сети Интернет. Решить расчетные задачи. Принять участие в деловой игре.	соответствие проблеме исследования; полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора информации.	Д (1-30), П (1-30), РЗ (1-5), ДИ
Владеть анализа и диагностики социальных и экономических условий осуществления предпринимательской деятельности в сети Интернет; управления проектами и программами внедрения инноваций на предприятиях, осуществляющих свою деятельность в сети Интернет; разработки организационных структур и стратегий управления человеческими ресурсами интернет-предприятия, целесообразного делегирования полномочий и ответственности.	Подготовиться к докладу с использованием материалов лекций, основной и дополнительной литературы. Подготовить презентацию с использованием основной и дополнительной литературы, источников сети Интернет. Решить расчетные задачи. Принять участие в деловой игре	соответствие проблеме исследования; полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора информации.	Д (1-30), П (1-30), РЗ (1-5), ДИ

ВЗ – вопросы к зачету, П – презентация, Д – доклад, РЗ – расчетные задачи, ДИ – деловая (ролевая) игра.

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачет);

0-49 баллов (незачет).

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

- Интернет-предпринимательство: сущность и ключевые особенности
- Идея: источники идей для стартапа

3. Инструментарий проверки идей для стартапа
4. Команда стартапа: требования к компетенциям, знаниям, навыкам
5. Особенности управления командой стартапа
6. Особенности мотивации команды стартапа
7. Бизнес-модель предприятия
8. Основные методы анализа рынка
9. Оценка потенциала и емкости рынка
10. Методы анализа конкурентов
11. Оценка и выявление целевой аудитории проекта
12. Customer discovery и customer development
13. Цикл принятия новых продуктов
14. Метрики стартапа и экономика продукта
15. Финансовая оценка стартапа
16. Модели монетизации ценности
17. Требования к проведению тестирования каналов сбыта
18. Подготовка проектов к масштабированию
19. Маркетинговые коммуникации и PR стартапа
20. Основные источники привлечения инвестиций
21. Требования к подготовке питча для инвесторов
22. Критерии эффективности инновационной деятельности на уровне предприятия.
23. Понятие диффузии инноваций
24. Правовое обеспечение инновационной деятельности в РФ.
25. Поддержка малого предпринимательства и индивидуальных предпринимателей в инновационной деятельности.
26. Основные направления государственной поддержки инновационной деятельности.
27. Понятие и характерные особенности венчурных фондов
28. Бизнес-ангелы как субъекты инновационной деятельности
29. Особенности функционирования малых инновационных фирм
30. Бизнес-консалтинг инновационных проектов

Зачетное задание состоит из двух теоретических вопросов и расчетной задачи

Критерии оценивания:

50-100 баллов (зачет) – обучающийся демонстрирует наличие твердых знаний, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильно решенная расчетная задача с интерпретацией полученных результатов.

0-49 баллов (незачет) – ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы; не верно решенная расчетная задача.

Деловая (ролевая) игра

1 Тема (проблема, ситуация)

Игру “Снежинки” придумала команда LeanStartupMachine, была адаптирована группой специалистов ФРИИ к обучению групп вплоть до 100 человек. Игра выглядит очень просто: команды вырезают из бумаги снежинки и продают их заранее “назначенным” покупателям.

2 Концепция игры

Выигрывает команда, которая заработала больше денег по результатам 5-ти раундов. Подвох в том, что все покупатели разные и по-разному оценивают красоту снежинки, а соответственно и по-разному назначают цену за нее. Тот, кто быстрее и лучше других поймет своих клиентов и сможет предоставить тот продукт, за который готовы платить дорого – победит.

3 Роли:

Игру можно проводить на аудиторию от 15 до 120 человек (границы условные). Участники должны быть поделены на команды по 4-8 человек. Каждая команда и будет компанией, производящей и продающей снежинки. У хорошо сыгранных команд будет преимущество перед теми, кто только познакомился друг с другом. Поэтому хорошей идеей будет разбить участников на команды

случайным образом. Кроме команд, для игры понадобятся клиенты–люди, которые будут покупать снежинки.

На каждые 3-4 команды должен быть 1 клиент. Их необходимо заранее проинструктировать следующим образом:

1. Определить для себя какие-то качества снежинки, которые будут определяющими при выборе (например – необычные, много узоров и т.д.)
2. Они должны вести себя так же как и в жизни – не покупать то, что им не нравится, не поддаваться агрессивным продажам
3. Покупать (даже за 1 доллар) только снежинки, соответствующие ГОСТу (круглые, не рваные, ажурные)
4. Покупать снежинки от 1 до 5 долларов, в основном дешево (за 1-2 доллара)
5. Дорого (от 3 до 5 долларов) покупать только те снежинки, которые нравятся самому и подходят под критерии качества из п.16. Если снежинка не качественная – например порванная или грязная рвать и выкидывать.
6. Клиенты должны раскладывать купленные снежинки на столе перед собой в порядке их “важности”. Не скрывать своих предпочтений (отвечать, если команда спрашивает, какие снежинки нравятся), но и не говорить напрямую до вопросов от самих команд.
7. Не покупать оптом.

Ведущий – он же будет поставщиком материалов и “налоговой”.

4 Ожидаемый(е) результат (ы)

После того, как закончится последний раунд, и ведущий подведет итоги, можно сразу объявить победителя. Но, если позволяет время, можно добавить еще одну активность. Ведущий должен попросить команды по очереди описать предпочтения каждого из покупателей. Спрашивайте команды по очереди, чтобы про каждого покупателя высказались 3-4 команды. Тот, кто, по мнению покупателя, угадает точнее получает дополнительно 5 у.е.

5 Программа проведения и/или методические рекомендации по подготовке и проведению

Положите на каждый стол 1 ножницы, 2 листа А4 и 2 у.е. Дополнительные ножницы и А4 команды смогут купить в процессе игры (ножницы – за 4 у.е., А4 – за 1 у.е.). Присвойте каждому столу номер, это упростит подсчет результатов. Расставьте покупателей по их местам и представьте их участникам.

Раздайте покупателям по пачке денег. Расскажите правила игры. Внутри этой презентации заложено время и “слайд” на знакомство, обзор цели и правил игры. Важно очень доходчиво рассказать правила игры и ответить на все возникшие вопросы.

Объявите начало первого раунд и запустите таймер. Во время игры ведущий должен быть на сцене и продавать желающим участникам команд ножницы и листы А4.

Ограничений нет, но нельзя продавать в кредит – только за живые деньги. Из листа можно вырезать сколько угодно снежинок. После каждого цикла (как только истекнут 3 минуты) ведущему нужно остановить команды и убедиться, что никто не продает больше клиентам, не покупает материалы и никто не изготавливает снежинки (нельзя ни вырезать, ни делать заготовки из бумаги). Начиная со второго раунда имеет смысл штрафовать особенно злостных нарушителей. Когда участники заняли свое место, необходимо опросить команды и зафиксировать на флип-чарте заработанные деньги (накопленным итогом).

Критерии оценивания:

24-30 баллов, если принимает активное участие в работе группы, предлагает собственные варианты решения проблемы, выступает от имени группы с рекомендациями по рассматриваемой проблеме либо дополняет ответчика; демонстрирует предварительную информационную готовность в игре

15-23 балла, если принимает активное участие в работе группы, участвует в обсуждениях, высказывает типовые рекомендации по рассматриваемой проблеме, готовит возражения оппонентам, однако сам не выступает и не дополняет ответчика; демонстрирует информационную готовность к игре

6-14 баллов, если принимает участие в обсуждении, однако собственной точки зрения не высказывает, не может сформулировать ответов на возражения оппонентов, не выступает от имени рабочей группы и не дополняет ответчика; демонстрирует слабую информационную подготовленность к игре

0-5 балла, если не принимает участия в работе группы, не высказывает никаких суждений, не выступает от имени группы; демонстрирует полную неосведомленность по сути изучаемой проблемы.

Расчетные задачи

Задача 1. В этом месяце интернет-сервисом воспользовались 600 человек (всех: тех, кто пока использует бесплатный тестовый период, тех, кто с вами уже 5 лет, тех, кто подписан на самый дорогой тариф). Доход составил \$3200.

Необходимо рассчитать ARPU (Average Revenue Per User)

Задача 2. 15 июня в вашем сервисе зарегистрировались 800 человек. В этот же день они внесли оплату общей суммой \$600. На следующий день эта когорта принесла \$300.

Необходимо рассчитать Cumulative ARPU (Average Revenue Per User)

Задача 3. В этом месяце у вас было 1200 пользователей, 40 из них оплатили премиум-доступ. Доход составил 1000\$. Необходимо рассчитать Paying Share.

Задача 4. Вы решили поднять стоимость месячной подписки и посмотреть, изменится ли ARPU по новым пользователям (тем, что с вами менее месяца). В прошлом месяце вы зафиксировали 810 новичков, а доход составлял \$900. После введения новой цены количество пользователей сократилось до 700, доход — до \$800.

Оцените результат внедренных мероприятий.

Задача 5. Рассмотрим пример компании, специализирующейся на мобильных играх (сектор B2C). Компания в этой отрасли рассчитывает свой доход следующим образом: собрав данные о количестве среднесуточных пользователей (DAU), руководители вычисляют общую сумму подписок, привлечённых за этот период. Допустим, у компании 1000 пользователей, и она собрала \$100.

Поставщик услуг подсчитывает свои затраты (фиксированные и переменные). К переменным относятся: стоимость сервера, пропускная способность и затраты на рекламу для привлечения пользователей. Предположим, что стоимость рекламы составляет \$2 за тысячу показов (CPM).

За сколько показов компания платит, прежде чем получит клиента?

Критерии оценивания:

24-30 баллов, если обучающийся самостоятельно и правильно решил расчетную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение, используя профессиональные понятия, правильно интерпретировал полученные значения;

15-23 балла, если обучающийся самостоятельно и в основном правильно решил расчетную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение, не все показатели интерпретировал верно;

6-14 баллов, если обучающийся неполностью решил расчетную задачу, допустил ошибки в интерпретации полученных показателей;

0-5 балла, если расчетная задача не решена.

Темы докладов

1. Управление персоналом в инновационных организациях.
2. Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности.
3. Проектное управление деятельностью интернет-предприятия.
4. Методы оценки и выбора оптимального варианта проекта.
5. Новые технологии социального управления.
6. Управление персоналом Интернет-предприятия.
7. Организационные формы управления интернет-предприятием
8. Финансовый контроль инновационных проектов
9. Роль функционального управления в инновационной деятельности
10. Интернет-предпринимательство: актуальность в современном мире
11. Бизнес-идея: источники идей для стартапа
12. Особенности мотивации команды стартапа
13. Бизнес-модель предприятия в среде Интернет
14. Основные методы анализа рынка сбыта предприятия
15. Оценка потенциала и емкости рынка

16. Методы анализа конкурентов
17. Оценка и выявление целевой аудитории проекта
18. Customer discovery и customer development
19. Метрики стартапа и экономика продукта
20. Финансовая оценка стартапа
21. Модели монетизации ценности
22. Требования к проведению тестирования каналов сбыта
23. Подготовка интернет-проектов к масштабированию
24. Маркетинговые коммуникации и PR стартапа
25. Основные источники привлечения инвестиций
26. Требования к подготовке питча для инвесторов
27. Основные причины, по которым фонды не предоставляют средства стартапам
28. Бизнес-планирование в интернет-предпринимательстве: сущность, характеристика
29. Особенности управления инновационным процессом
30. Коммерциализация инноваций в Интернет

Студент может подготовить 2 доклада.

Критерии оценивания одного доклада:

8-10 баллов выставляется обучающемуся, если он перечисляет все существенные характеристики обозначенного в вопросе предмета и возможные варианты дальнейшего развития решения проблемы, если это возможно;

6-7 баллов, если студент раскрыл только часть основных положений вопроса, продемонстрировал неточность в представлениях о предмете вопроса;

4-5, если студент обозначил общую траекторию ответа, но не смог конкретизировать основные компоненты;

0-3, если студент не продемонстрировал знаний основных понятий, представлений об изучаемом предмете.

Темы презентаций

1. Диффузия инноваций в Интернет
2. Приоритеты научно-технической политики России. Необходимость селективной модели инновационной политики
3. Цели и функции подразделений служб управления персоналом по разработке и внедрению нововведений в кадровой работе.
4. Идентификация и прогнозирование рисков в деятельности интернет-предприятия.
5. Методы и технологии управления рисками интернет-предприятия.
6. Факторы риска и неопределённости инновационной деятельности
7. Инновации в формировании и функционировании системы мотивации и стимулирования работников предприятия.
8. Оценка эффективности деятельности интернет-предприятия.
9. Роль человеческого фактора в управлении интернет-предприятием.
10. Мотивация персонала интернет-предприятия.
11. Принципы построения инновативных структур управления интернет-предприятием.
12. Инновационный проект - этапы функционирования и реализации.
13. Интеллектуальная собственность и особенности ее защиты в РФ
14. Задачи и основные приемы экспертизы инновационных проектов.
15. Методы оценки эффективности инноваций, основанные на дисконтировании.
16. Управление созданием и использованием новой техники и новой технологии.
17. Оценка инновационного потенциала организации.
18. Методы поиска и приемы разработки инновационных идей.
19. Кадровый потенциал организации как ведущий фактор повышения эффективности деятельности организации
20. Обзор наиболее значимых инновационных разработок РФ
21. Краудфандинг как форма народно-общественного финансирования интернет-проектов
22. Особенности маркетинга и продвижения в сети Интернет

23. SMM продвижение продуктов и услуг
24. Интернет-предприятия и их роль в развитии современной экономики.
25. Методы и технологии управления движением персонала в организации.
26. Сопротивление изменениям: проблемы и пути их решения.
27. Роль руководителя в условиях инновационных изменений в организации
28. Инновационный аутсорсинг.
29. Рынок интеллектуальной собственности РФ
30. Обзор наиболее перспективных сфер интернет-предпринимательства

Студент может подготовить 2 презентации.

Критерии оценивания одной презентации:

8-10 баллов выставляется обучающемуся, если он перечисляет все существенные характеристики обозначенного в вопросе предмета и возможные варианты дальнейшего развития решения проблемы, если это возможно;

6-7 баллов, если студент раскрыл только часть основных положений вопроса, продемонстрировал неточность в представлениях о предмете вопроса;

4-5, если студент обозначил общую траекторию ответа, но не смог конкретизировать основные компоненты;

0-3, если студент не продемонстрировал знаний основных понятий, представлений об изучаемом предмете.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в зачетном задании – 2 теоретических вопроса и 1 расчетная задача. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в зачетную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются организационные аспекты создания интернет-предприятия, методика оценки их рыночных возможностей, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки самостоятельной работе над учебником, научной литературой, профильными периодическими изданиями, интернет-ресурсами.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент может:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить доклад по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. В ходе самостоятельной работы каждый студент может прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки или воспользоваться читальными залами вуза.

Методические рекомендации по написанию доклада и подготовке презентации

Студент использует для подготовки доклада (презентации) все доступные информационные источники, в том числе данные, размещенные в сети Интернет, делая в тексте соответствующие ссылки. Если по предложенной проблеме существуют различные точки зрения, они должны быть приведены, будучи соответствующим образом аргументированы.

Если предложенная тема предполагает наличие количественных данных (параметры рынка, его отдельных сегментов, число участников, эмиссий и т.д.), должны быть приведены наиболее свежие цифры с указанием источников информации.

Для раскрытия некоторых тем необходимо провести экономический или финансовый анализ; в этом случае приводятся только выводы такого анализа и наиболее важные аргументы, на основании которых эти выводы сделаны.

Объем презентации 10-15 слайдов компьютерного текста (шрифт 12, через 1,5 интервала). Завершается презентация кратким обзором литературы по заданной теме. В этом списке источников приводятся наиболее интересные книги, статьи по данной теме с указанием всех выходных данных, и дается краткая (одно-два предложения) описание каждого из перечисленных источников. Если это необходимо, могут быть представлены приложения, которые уже не являются текстом эссе, но могут представлять определенный интерес для читателя (первичная статистика, исходные данные для анализа, графики, таблицы и т.д.).

В презентации должен быть представлен агрегированный материал, приветствуется творческий и креативный подход к представлению материала (картинки, схемы, графики, медиафайлы и прочее).