


Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		


## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплина:	Рынки ИКТ и организация продаж
	_____
Наименование кафедры	Цифровой экономики
	(ЦЭ) аббревиатура

Направление 38.03.05 (бакалавриат), «Бизнес-информатика»  
*(код специальности(направления), полное наименование)*

Сведения о разработчиках:

ФИО	Аббревиатура кафедры	Ученая степень, звание
Мартыненко Юлия Вячеславовна	ЦЭ	к.ф-м.н.

Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		

## 1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» принадлежит базовой части ФГОС ВО по направлению «Бизнес-информатика». Дисциплина изучается студентами четвертого курса бакалавриата.

Изучение курса «Рынки ИКТ и организация продаж» базируется на компетенциях, сформированных у обучающихся в процессе изучения дисциплины реклама на рынке ИКТ ПК-25, ПК-27.

Компетенции, знания, навыки и умения, приобретенные в результате прохождения курса, будут востребованы при выполнении курсовых и выпускной квалификационной работ, связанных с улучшением существующих и разработкой новых продуктов ИКТ.

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом (ПК-2);  
 способность описывать целевые сегменты ИКТ-рынка (ПК-25);  
 способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг (ПК-27).

В результате освоения дисциплины студенты должны:

**Иметь представление:**

- о современном состоянии рынка ИКТ;
- о методах разработки и продвижения продуктов ИКТ.

**Знать:**

- рынки программно-информационных продуктов и услуг;
- лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг;
- современные методы ведения предпринимательской деятельности в Интернет, тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий, экономику и менеджмент электронного предприятия.

**Уметь:**

- организовывать продвижение на рынок инновационных программно-информационных продуктов и услуг;
- позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке;
- формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в среде Интернет;
- систематизировать и обобщать информацию, организовывать и проводить исследования в области экономики, управления и ИКТ, разрабатывать конкретные предложения по результатам исследований, готовить справочно-аналитические материалы для принятия управленческих решений.


**Приобрести навыки:**

- исследования целевых сегментов рынка ИКТ;
- разработки бизнес-планов по продвижению ИКТ-продуктов.

**Владеть, иметь опыт:**

- методами формирования потребительской аудитории и осуществления взаимодействия с потребителями на рынке ИКТ;
- методами организации продаж на рынке ИКТ.

Дисциплина предполагает формирование базовых знаний в области разработки и

Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		


продвижения ИКТ-продуктов, маркетинговых исследований рынка ИКТ и построения прогнозов для будущего состояния рынка.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

**3.1 Объем дисциплины в зачетных единицах (всего):** 4 зачетные единицы.

**3.2 Объем дисциплины по видам учебной работы (в часах)**

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения заочная)		
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам	
		№ семестра7	№ семестра8
1	2	3	4
Контактная работа обучающихся с преподавателем	54	54	
Аудиторные занятия:	54	54	
Лекции	18	18	
практические и семинарские занятия	36	36	
лабораторные работы (лабораторный практикум)			
Самостоятельная работа	54	54	
Текущий контроль (количество и вид: конт. работа, коллоквиум, реферат)			
Курсовая работа			
Виды промежуточной аттестации	36	экзамен (36)	
Всего часов по дисциплине	144	144	


Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		

### 3.3 Содержание дисциплины. Распределение часов по темам и видам учебной работы

№ п/п	Название разделов и тем	Всего (в часах)	Виды учебных занятий (в часах)				
			Аудиторные занятия			Занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа
			лекции	практ.	лаб. раб.		
1	2	3	4	5	6	7	
1.	Раздел № 1. Рынок ИКТ и его составляющие	36	6	12	-	6	18
2.	Раздел № 2. Статистика сферы ИКТ	24	4	8	-	4	12
3.	Раздел № 3. Основы предпринимательства на рынке ИКТ	48	8	16	-	8	24
4.	Подготовка и сдача курсовой работы, экзамена	36					36
	<b>ИТОГО:</b>	<b>144</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>-</b>	<b>18</b>	<b>90</b>

## 4. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Результат обучения, формируемые компетенции
1	<b>Рынок ИКТ и его составляющие</b>	Таксономия рынка ИКТ, различные к ней подходы. Структура рынка. Влияние рынка на мировую экономику. Причины объединения телекоммуникаций и ИТ-технологий в единый рынок. Особенности российского рынка ИКТ. Особенности сектора телекоммуникаций: концентрация, динамика, текущее состояние. Составляющие сектора, перспективы их развития. Особенности сектора ИТ: концентрация, динамика, текущее состояние. Составляющие сектора, перспективы их развития.	<u>Знает:</u> составляющие рынка ИКТ; их особенности, динамику развития, степень зрелости рынка. <u>Умеет:</u> оценивать влияние рынка ИКТ на мировую экономику. <u>Владеет:</u> методами анализа зрелости рынка, концентрации рынка, влияния государственных и частных инвестиций на рынок.
2	<b>Статистика сферы ИКТ</b>	Источники статистических данных по рынку ИКТ. Особенности получения и обработки информации по рынку ИКТ. Методы анализа полученной информации. Использование результатов анализа для выбора наиболее перспективных направлений развития рынка. Основные индексы и показатели развития ИКТ. Текущее	<u>Знает:</u> основные показатели развития ИКТ. <u>Умеет:</u> анализировать статистические данные сферы ИКТ. <u>Владеет:</u> построения прогнозов ситуации на рынке.

Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		

		состояние рынка. Динамика темпов роста секторов. Потенциал роста и степень насыщения рынка. Наиболее востребованные продукты и услуги. Прогнозы экспертов.	
3	<b>Основы предпринимательства на рынке ИКТ</b>	Привлечение венчурных инвестиций. Метрики стартапов. Бизнес-модели для ИТ. Методы продвижения ИКТ-продуктов и услуг. Двухэтапные продажи в сфере ИКТ. Изучение влияния особенности ИКТ-продуктов и услуг на методы их раскрутки и продвижения. Аналитика SaaS-бизнеса. Основные метрики SaaS-бизнеса. Клиент- и продукт-ориентированные методологии.	<u>Знает:</u> бизнес-модели и метрики в сфере ИКТ. <u>Умеет:</u> разрабатывать бизнес-план продвижения товаров и услуг сферы ИКТ. <u>Владеет:</u> методиками продвижения товаров и услуг на рынке ИКТ.

## 5. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	№ раздела	Тема, рассматриваемые вопросы	Количество часов (из них интерактив)
			Очная форма
1	1	Сопоставление различных таксономий сферы ИКТ	6(3)
2	1	Определение особенностей ИТ-услуг	6(3)
3	2	Рейтинги в сфере ИКТ	8(4)
4	3	Сравнение CDM и PDM методологий.	4(2)
5	3	Расчет метрик SaaS	6(3)
6	3	Построение бизнес-плана на основе двухэтапных продаж	6(3)
9		<b>Всего:</b>	<b>36(18)</b>

## 6. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ (ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ)

учебным планом не предусмотрены


## 7. ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ

По дисциплине не предусмотрены курсовые работы, контрольные работы, рефераты.

## 8. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

В результате самостоятельной работы студент должен:  
**иметь представление о**

- рынок ИКТ, история его развития и современное состояние;
- основные сектора рынка ИКТ;
- основные методы продвижения на рынке ИКТ;
- бизнес-модели сферы ИКТ.

Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		

### **знать**

- рынки программно-информационных продуктов и услуг;
- лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг;
- современные методы ведения предпринимательской деятельности в Интернет, тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий, экономику и менеджмент электронного предприятия.

### **уметь**

- организовывать продвижение на рынок инновационных программно-информационных продуктов и услуг
- позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в среде Интернет;
- систематизировать и обобщать информацию, организовывать и проводить исследования в области экономики, управления и ИКТ, разрабатывать конкретные предложения по результатам исследований, готовить справочно-аналитические материалы для принятия управленческих решений.

Студенты выполняют задания, самостоятельно обращаясь к учебной литературе и интернет-ресурсам. Проверка выполнения заданий осуществляется путем письменного опроса на практических занятиях. Для методического обеспечения самостоятельной работы студентов составлен комплект учебной и учебно-методической литературы, который выдается студентам в электронном виде.

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование темы</b>	<b>Виды самостоятельной работы</b>	<b>Формы контроля</b>
1	Составляющие рынка ИКТ	изучение	опрос
2	Показатели развития ИКТ	изучение	опрос
3	Методы продвижения товаров и услуг на рынке ИКТ	изучение	опрос

## **9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**


### **Список рекомендуемой литературы**

#### **а) основная литература**

- 1) Информатика для юристов и экономистов. СПб.: Питер, 2014.
- 2) Лазарев Д. Продающая презентация. М.: Альпина Паблишерз, 2010.

#### **б) дополнительная литература**

- 1) Бугорский В.Н. Сетевая экономика. М.: Финансы и статистика, 2008.
- 2) Современные телекоммуникации. Технологии и экономика. Под общей редакцией С.А. Довгого. М.: Эко-Трендз, 2003.
- 3) Карышев М.Ю. Статистика сферы информационно-коммуникационных технологий. Самара: Самарский государственный университет путей сообщения, 2014.
- 4) Сухорукова М., Тябин И. Введение в предпринимательство для ИТ-проектов. М.: Интуит, 2014.

Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		

### **в) программное обеспечение**


1. Стандартный пакет офисных программ корпорации Microsoft.

### **г) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

1. <http://intuit.ru/>
2. TAdviser - портал выбора технологий и поставщиков: **tadviser.ru**
3. Эксперт РА" - рейтинговое агентство: **raexpert.ru**
4. Электронный каталог научной библиотеки УлГУ.
5. Научная электронная библиотека eLibrary.ru.
6. Электронная библиотечная система IPRbooks.

## **10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

1. Аудитории для проведения лекционных и семинарских занятий, оснащенные проектором, ноутбуком, аудиооборудованием для просмотра видео (актовый зал, 703, 709 и др. аудитории).
2. Аудитории, оборудованные интерактивными досками (603, 611).
3. Аудитории для проведения тестирования и самостоятельной работы студентов с выходом в интернет, комп.класс №806 (корпус по ул. Пушкинская, 4а), 1 сервер и 16 рабочих мест (MSOffice).
4. Читальный зал (803 аудитория) с компьютеризированными рабочими местами для работы с электронными библиотечными системами, каталогом и т.д.

Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		

## Приложение

### ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж»

#### 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы


Этапы формирования компетенция по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» для студентов направления «Бизнес-информатика»

№ семестра	Дисциплины (модули)	Код компетенции		
		ПК-2	ПК-25	ПК-27
3	Общая теория систем	+		
6	Реклама на рынке ИКТ		+	+
7	Рынки ИКТ и организация продаж	+	+	+
	Учебная практика	+		
	Производственная практика	+	+	+
	Дипломная практика	+	+	+
	Государственная итоговая аттестация	+	+	+

#### 2. Требования к результатам освоения дисциплины

№ п/п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
			знать	уметь	владеть
1	ПК-2	проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом	основные составляющие и особенности сферы ИКТ	анализировать состояние рынка ИКТ	навыками проведения маркетинговых исследований рынка ИКТ
2	ПК-25	способность описывать целевые сегменты ИКТ-рынка	основные достижения и тенденции развития в сфере ИКТ	сегментировать клиентов по их потребности в ИКТ-продуктах	навыками проведения маркетинговых исследований рынка ИКТ
3	ПК-27	использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг	бизнес-модели и метрики, необходимые для успешного развития бизнес в сфере ИКТ	составить бизнес-план для нового предприятия в сфере ИКТ	навыками разработки и продвижения новых товаров и услуг в сфере ИКТ



Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		

### 3. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые модули/разделы/темы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные средства		Технология оценки (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Раздел № 1. Рынок ИКТ и его составляющие	ПК-2, ПК-25	Вопросы к экзамену	1-8	опрос
2	Раздел № 2. Статистика сферы ИКТ	ПК-2, ПК-25	Вопросы к экзамену	9-12	опрос
3	Раздел № 3. Основы предпринимательства на рынке ИКТ	ПК-27	Вопросы к экзамену	13-18	опрос

### 4. Оценочные средства для промежуточной аттестации

#### 4.1 Вопросы к экзамену

Индекс компетенции	№ задания	Формулировка вопроса
ПК-2	1	Таксономия рынка ИКТ, различные к ней подходы.
ПК-2	2	Структура рынка.
ПК-2	3	Влияние рынка на мировую экономику.
ПК-2	4	Причины объединения телекоммуникаций и ИТ-технологий в единый рынок. Особенности российского рынка ИКТ.
ПК-25	5	Особенности сектора телекоммуникаций.
ПК-2	6	Составляющие сектора телекоммуникаций, перспективы их развития.
ПК-25	7	Особенности сектора ИТ.
ПК-2	8	Составляющие сектора ИТ, перспективы их развития.
ПК-2	9	Источники статистических данных по рынку ИКТ.
ПК-25	10	Особенности получения и обработки информации по рынку ИКТ.
ПК-25	11	Методы анализа полученной информации.
ПК-25	12	Использование результатов анализа для выбора наиболее перспективных направлений развития рынка.
ПК-27	13	Привлечение венчурных инвестиций.
ПК-27	14	Метрики стартапов.
ПК-27	15	Бизнес-модели для ИТ.
ПК-27	16	Методы продвижения ИКТ-продуктов и услуг.
ПК-27	17	Двухэтапные продажи в сфере ИКТ.
ПК-27	18	Saas-бизнес.

#### Показатели и критерии оценивания, шкала оценивания


От студентов требуется обязательное посещение лекций и семинаров, участие в аттестационных испытаниях, активная работа на семинарах.

Положительная оценка ставится студенту:

- при полном раскрытии вопросов билета;
- выполнение необходимого количества заданий.

предполагает:

- наличие системы знаний по предмету;
- умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком;

Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		


- владение специализированной терминологией;
- знание особенностей сферы ИКТ;
- умение составлять бизнес-планы для сферы ИКТ;
- владение основными методами продвижения товаров и услуг на рынке ИКТ.

Шкала оценивания:

- оценка «отлично» выставляется, если даны правильные и четкие ответы на вопросы билета, правильные и четкие ответы на дополнительные вопросы, продемонстрирована способность формировать и обоснованно отстаивать собственное мнение;
- оценка «хорошо» выставляется, если даны правильные, но не всегда полные ответы на вопросы билета, дополнительные вопросы; возникают трудности в формировании обоснованного собственного мнения;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если даны правильные, но не полные ответы на вопросы билета, возникают проблемы при ответе на дополнительные вопросы, проблемы при формировании собственного мнения;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если ответы на основные вопросы даны в объеме менее 50%, ответы на дополнительные вопросы вызывают большие затруднения (практически не верны).

#### 4.2 Задания к экзамену

Индекс компетенции	№ задания	Условие задачи (формулировка задания)
ПК-27	1	Опишите специфику бизнес-модели SaaS
ПК-27	2	Опишите специфику бизнес-модели PaaS
ПК-27	3	Опишите специфику бизнес-модели DaaS
ПК-27	4	Опишите специфику бизнес-модели IaaS.
ПК-27	5	Какие облачные стартапы вы знаете?
ПК-27	6	В чем заключаются плюсы и минусы использования облачных сервисов в бизнес-процессах малой компании?
ПК-27	7	Опишите общую схему продвижения IT-стартапа.
ПК-27	8	Чем отличается продвижение мобильных приложений от продвижений IT-продуктов? Чем это обусловлено?
ПК-27	9	На какие метрики нужно обращать внимание при продвижении мобильных приложений?
ПК-27	10	Что такое WoM-маркетинг?
ПК-27	11	Назовите факторы, которые помогли Dropbox добиться успеха.
ПК-27	12	Какие этапы включает в себя продукт-ориентированная методология создания стартапа?
ПК-27	13	Какие действия реализуются на первом этапе продукт-ориентированной методологии создания стартапа?
ПК-27	14	В каких случаях целесообразно использовать продукт-ориентированную методологию создания продукта?
ПК-27	15	Перечислите 4 стадии развития компании по методологии CustomerDiscovery.
ПК-27	16	Какое действие присутствует в каждой из 4 стадий CDM?
ПК-27	17	Перечислите основные действия на первой стадии CDM.
ПК-27	18	Перечислите основные действия на второй стадии CDM.
ПК-27	19	Перечислите основные действия на третьей стадии CDM.
ПК-27	20	Перечислите основные действия на четвертой стадии CDM.
ПК-27	21	О каких компонентах бизнес-модели выдвигаются гипотезы на первом этапе CDM?
ПК-27	22	Что должны описывать гипотезы о продукте?
ПК-27	23	Что должны описывать гипотезы о потребителях?

Министерство образования и науки РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф- Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВО		

ПК-27	24	Приведите классификацию типов потребителей по Бленку.
ПК-27	25	Что должны описывать гипотезы о канале продаж и ценовой политике?
ПК-27	26	Что должны включать в себя гипотезы о формировании спроса?
ПК-27	27	Что должны включать в себя гипотезы о типе рынка?
ПК-27	28	Что из себя представляет процесс валидации гипотез?
ПК-27	29	Какие метрики стартапа можно отнести к "правильным"?
ПК-27	30	Почему число зарегистрированных пользователей не всегда говорит об успешности стартапа?
ПК-27	31	Расшифруйте аббревиатуру AARRR.
ПК-27	32	Какие ключевые метрики существуют на стадии Удержания?
ПК-27	33	Что такое ChurnRate и почему он важен?

### **Показатели и критерии оценивания, шкала оценивания**

Показателем освоения компетенций по дисциплине «Рынки ИКТ и организация продаж» служат результаты письменного опроса. Для ответов на поставленные вопросы студенту необходимы как базовые знания по дисциплине, так и умение логически мыслить, обосновывать свои ответы и находить пути решения нестандартных задач.

Критерий оценивания– умение правильно отвечать на поставленный вопрос.  
Показатель оценивания– количество правильных ответов.

#### **Шкала оценивания:**

- «отлично»– от 80% и выше набранных баллов;
- «хорошо»– не менее 60% набранных баллов;
- «удовлетворительно»– не менее 30% набранных баллов;
- «неудовлетворительно»– менее 30% набранных баллов.