

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Навчально - науковий інститут автоматики, кібернетики та обчислювальної техніки

Затверджено
Валерій СОРОКА
2023-02-20 20:36:57.680

04-05-121S

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

Інтернет-маркетинг

SYLLABUS

Internet marketing

Шифр за ОП	БК 5.2	Code in Degree Programme
Освітній рівень: бакалаврський (перший)		Level of Education: Bachelor's (first)
Галузь знань 01 Освіта / Педагогіка	01	Fields of knowledge Education
Спеціальність 015.39 Професійна освіта (цифрові технології)	015	Field of study: 015.39 Vocational education (digital technologies)
Спеціалізація:		Specialization:
Освітня програма: Цифрові технології дистанційної освіти		Degree Programme: Digital technologies of distance education

РІВНЕ - 2022

Силабус навчальної дисципліни «Інтернет-маркетинг» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) ступеня які навчаються за освітньо-професійною програмою «Цифрові технології дистанційної освіти» спеціальності 015.39 «Професійна освіта (цифрові технології)». Рівне. НУВГП. 2022 11 стор.

Розробник силабусу: Василів В.Б. к.т.н. доцент, доцент

Силабус схвалений на засіданні кафедри комп'ютерних технологій та економічної кібернетики
Протокол № 1 від "30" 08 2022 року

Завідувач кафедри: Грицюк П.М. д.е.н. професор.

Керівник ОП Парфенюк О.В. к.п.н. доцент.
Схвалено науково-методичною радою з якості ННІАКОТ
Протокол №10 від "20 "09 2022 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІ АКОТ:
Мартинюк П.М. д.т.н. професор.

© Василів В.Б., 2022
© НУВГП, 2022

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ*

Ступінь вищої освіти	бакалавр
Освітня програма	<i>Цифрові технології дистанційної освіти</i>
Спеціальність	<i>Професійна освіта (цифрові технології)</i>
Рік навчання, рік навчання	3 6
семестр	
Кількість кредитів	4
Лекції:	<i>Денна – 20 заочна - 8</i>
Лабораторні заняття:	<i>Денна - 24 заочна - 8</i>
Самостійна робота:	<i>Денна - 76 заочна - 104</i>
Курсова робота:	<i>ні</i>
Форма навчання	<i>денна/заочна</i>
Форма підсумкового контролю	<i>екзамен</i>
Мова викладання	<i>українська</i>

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА*

ПРОФАЙЛ ЛЕКТОРА



Василів В.Б. к.т.н. доцент, доцент кафедри комп'ютерних технологій та економічної кібернетики

Вікіситет	https://cutt.ly/ij19ivU
ORCID	https://orcid.org/0000-0003-4152-3345
Як комунікувати	v.b.vasyliv@nuwm.edu.ua Актуальні оголошення на сторінці дисципліни в системі MOODLE

ПРО ДИСЦИПЛІНУ

Анотація *В умовах жорсткої конкуренції за лояльність клієнта,*

навчальної
дисципліни,
в т.ч. мета та
цілі

Інтернет стає повноцінним каналом збуту товарів та послуг, що має значний потенціал розвитку. І саме завдяки маркетингу в Інтернеті або інтернет-маркетингу стає можливим використання великої кількості нових технологій, здатних збільшити продаж товарів і послуг.

Метою дисципліни є засвоєння знань з основ сучасного інтернет-маркетингу, набуття компетентностей щодо організації та проведення рекламних компаній в інтернет та оцінки їх ефективності.

Основні завдання навчальної дисципліни «Інтернет маркетинг»: забезпечити студентів необхідними знаннями в галузі планування маркетингової діяльності в мережі Інтернет;

формувати вміння і навичок використання інструментів інтернет маркетингу при веденні підприємницької діяльності; навчити студентів застосовувати сучасні програмні продукти, інформаційні системи і технології в своїй професійній діяльності; навчити студентів базовим навичкам комунікаційної роботи в Інтернеті; сформувати вміння та навички роботи з пошуковими системами; вивчити основні види реклами та PR-діяльності в Інтернеті.

Посилання на
розміщення
навчальної
дисципліни на
навчальній
платформі Moodle

<https://exam.nuwm.edu.ua/>

Компетентності

K 01. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

K06. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

K10. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

K14. Здатність керувати навчальними/ розвивальними проектами.

K18. Здатність до розробки та аналізу ефективності проектних рішень, пов'язаних з підбором (модернізацією) технологічного обладнання та устаткування організації (підприємства), необхідного для забезпечення освітньої (комерційної) діяльності.

K19. Здатність вибирати та використовувати відповідне програмне забезпечення для вирішення професійних завдань, відповідно до спеціалізації.

Програмні
результати
навчання

ПР 01. Уміти використовувати інструменти демократичної правової держави в професійній та громадській діяльності, приймати рішення на підставі релевантних даних та сформованих ціннісних орієнтирів.

ПР 02. Володіти інформацією чинних нормативно-правових документів, законодавства, галузевих стандартів професійної діяльності в установах, на виробництвах, організаціях сфери цифрових технологій.

ПР 05. Володіти моделями спілкування та культурою мовлення, обирати оптимальну комунікаційну стратегію у спілкуванні з групами та окремими особами.

ПР 08. Самостійно планувати й організовувати власну професійну діяльність і діяльність здобувачів освіти і

	<p>підлеглих з використанням цифрових технологій.</p> <p>ПР 16. Знати основи і розуміти принципи функціонування технологічного обладнання, методи групової роботи в комп'ютерних мережах, методи передачі та поширення аудіо-та відеоінформації в мережах.</p> <p>ПР 17. Виконувати розрахунки, оцінки та прогнози, що відносяться до сфери професійної діяльності з використанням відповідного програмного забезпечення.</p> <p>ПР 21. Застосовувати міжнародні та національні стандарти і практики в професійній діяльності.</p> <p>ПР 23. Розуміти соціально-економічні процеси, що відбуваються в Україні та світі, мати навички ефективного господарювання.</p> <p>ПР 24. Володіти цифровими технологіями управління персоналом і ресурсами, навичками електронного планування, контролю, звітності на виробництвах, в установах, організаціях галузі.</p>
<p>Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)</p>	<p><i>Аналітичні навички, Відкритість, Вміння працювати в команді, Економічна компетентність, Здатність до навчання, Здатність логічно обґрунтовувати позицію, Клієнтоорієнтованість, Комплексне рішення проблем, Оцінювати ризики та приймати рішення, Саморозвиток, Формування власної думки та прийняття рішень</i></p>
<p>Структура навчальної дисципліни</p>	<p>Зазначено нижче в таблиці</p>
<p>Методи оцінювання та структура оцінки</p>	<p>Для досягнення цілей та завдань курсу студентам потрібно вчасно виконати практичні завдання з тем курсу, вчасно здати модульні контролі знань.</p> <p>Критерії оцінювання встановлюються окремо до кожного навчального завдання. При оцінюванні результатів роботи враховується: повнота і якість виконання завдання (не менше 60% балів, виділених на завдання); вчасність виконання завдання (до 40% балів за завдання).</p> <p>За вчасне та якісне виконання лабораторних робіт, студент отримує такі обов'язкові бали:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 60 балів – 6 лабораторних робіт по 10 балів - 20 балів – модуль 1; - 20 балів – модуль 2. <p>Усього 100 балів.</p> <p>Студенти можуть отримати додаткові бали за: виконання прикладних завдань, використання програмних продуктів. За погодженням з викладачем студенти можуть обрати тему дослідницької роботи. Додаткові бали студентам також можуть бути зараховані за конкретні пропозиції з удосконалення змісту навчальної дисципліни.</p> <p>Модульний контроль проходить у формі тестування. У тесті 30 запитань різної складності: рівень 1 – 26 запитань по 0,5 бали (13 балів), рівень 2 – 2 запитань по 2 бали (4 бали), рівень 3 – 1 запитання по 3 бали (3 бали). Усього – 20 балів.</p> <p>Порядок проведення поточних і семестрових контролів та інші документи, пов'язані з організацією оцінювання та порядок подання апеляцій наведений на сторінці Навчально-наукового центру незалежного оцінювання за посиланням: http://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentri-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty</p>

<p>Місце навчальної дисципліни в освітній траєкторії здобувача вищої освіти</p>	<p>Вивчення дисципліни пов'язано і базується на знаннях отриманих при вивченні дисциплін: "Базовий курс інформатики", "Підприємницька діяльність» «Веб-технології та веб-дизайн".</p>
<p>Поєднання навчання та досліджень</p>	<p>Студенти мають можливість додатково отримати бали за виконання індивідуальних завдань дослідницького характеру, а також можуть бути долучені до написання та опублікування наукових статей з тематики курсу.</p>
<p>Інформаційні ресурси</p>	<p>В освітньому процесі використовуються наукові досягнення викладача курсу</p> <p>Василів В.Б. Безтелесна Л.І. Інтернет-маркетинг як ресурс формування іміджевої політики і конкурентоспроможності університету Вісник НУВГП № 3(75) 2016р. серія "Економічні науки" ст. 17-29.</p> <p>Грицюк П.М., Бредюк В.І., Василів В.Б., Бабич Т.Ю., Волошин В.С., Джоші О.І., Кардаш О.Л. Економічна інформатика: навчальний посібник – Рівне: НУВГП, 2017. – 311 с.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кордзая, Н. Р. Основи інтернет-маркетингу : навч. посіб. Ч. 1 / - Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. - 184 с. 2. Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 -184 с. 3. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Ф. Котлер, Гермаван Катарджая, Іван Сетьяван; переклад з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. – К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2018. – 208 с 4. Воронюк А., Полищук А. Актуальний Інтернет-маркетинг. К.: Агентство «Іріо». 2018. 160 с. <p>Онлайн-сервіси: - "Google Analytics"; - "Google Ads"; - "Google Tag Manager"; - "SimilarWeb"; - "Seolik"; - "Serpstat"; - "PR-CY"</p>
<p>Дедлайни та перескладання</p>	<p>ПРАВИЛА ТА ВИМОГИ (ПОЛІТИКА)*</p> <p>Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/. Згідно цього документу і реалізується право студента на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі.</p> <p>Перездача модульних контролів здійснюється згідно http://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty.</p> <p>Оголошення стосовно дедлайнів задачі та перездачі оприлюднюються на сторінці MOODLE https://exam.nuwm.edu.ua/</p>
<p>Правила академічної доброчесності</p>	<p>Перед початком курсу кожному студенту доцільно ознайомитися з «Кодексом честі», розміщеним на сторінці навчальної дисципліни на платформі MOODLE та прийняти його умови.</p> <p>За списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, студент позбавляється подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість.</p> <p>За списування під час виконання окремих завдань, студенту знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності.</p> <p>Документи стосовно академічної доброчесності (про плагіат, порядок здачі курсових робіт, кодекс честі студентів, документи Національного агентства стосовно доброчесності) наведені на сторінці ЯКІСТЬ ОСВІТИ сайту НУВГП - http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj</p>
<p>Вимоги до</p>	<p>Студенту не дозволяється пропускати заняття без поважних причин. Якщо є довідка про хворобу чи іншу</p>

Відвідування	<p>поважну причину то студенту не потрібно відпрацьовувати пропущене заняття. Студент має право оформити індивідуальний графік навчання згідно відповідного положення http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/ При об'єктивних причинах пропуску занять, студенти можуть самостійно вивчити пропущений матеріал на платформі MOODLE https://exam.nuwm.edu.ua Здобувачі без обмежень можуть на заняттях використовувати мобільні телефони та ноутбуки.</p>
Неформальна та інформальна освіта	<p>Студенти мають право на перезарахування результатів навчання набутих у неформальній та інформальній освіті згідно відповідного положення http://nuwm.edu.ua/sp/neformalna-osvita. Студенти можуть самостійно на платформах Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn та інших опановувати матеріал для перезарахування результатів навчання. На ресурсі edugest.com студенти мають змогу пройти курс Веб-аналітика швидкий старт https://www.edugest.com/uk/course/web-analitika_-_bystryj_start-847/</p>

ДОДАТКОВО

Правила отримання зворотної інформації про дисципліну*	<p>Здобувач вищої освіти має право звертатися до викладача за додатковим поясненням матеріалу теми, змісту практичних завдань, самостійної роботи та ІНДЗ протягом семестру всю (під час занять), корпоративною електронною поштою або через систему повідомлень Moodle. Викладач призначає консультації для аналізу самостійної роботи студентів. Відвідування таких консультацій є добровільним. Консультації можуть проводитися онлайн із застосуванням сервісу Join Handouts Meet. Щосеместрово студенти заохочуються пройти онлайн опитування стосовно якості викладання та навчання викладачем даного курсу та стосовно якості освітнього процесу в НУВГП. За результатами анкетування студентів викладачі можуть покращити якість навчання та викладання за даною та іншими дисциплінами. Орядок опитування, зміст анкет та результати анкетування здобувачів минулих років та семестрів завантажені на сторінці «ЯКІСТЬ ОСВІТИ»: http://nuwm.edu.ua/poriadok-opituvannja http://nuwm.edu.ua/sp/anketuvannja http://nuwm.edu.ua/sp/rezultati-opituvannja</p>
Оновлення*	<p>За ініціативою викладача зміст даного курсу оновлюється щорічно, враховуючи зміни у законодавстві України, наукових досягнень у галузі ІТ.</p>
Навчання осіб з інвалідністю	<p>Документи та довідково-інформаційні матеріали стосовно організації навчального процесу для осіб з інвалідністю доступно за посиланням http://nuwm.edu.ua/sp/dlja-osib-z-invalidnistju У випадку навчання таких категорій здобувачів освітній процес даного курсу враховуватиме, за можливістю, усі особливі потреби здобувача. Викладач та інші здобувачі даної освітньої програми максимально сприятимуть організації навчання для осіб з інвалідністю та особливими освітніми потребами.</p>
Практики, представники	<p>Викладач дисципліни має практичний досвід впровадження інформаційних систем в управління навчальним закладом</p>

бізнесу,
фахівці,
залучені до
викладання

на посаді заступника завідувача навчальним відділом.
Викладач є науковим консультантом об'єднаної
територіальної громади.

РЕКОМЕНДОВАНА СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лекцій 20 год	лаб. 24 год	Самостійна робота 76 год
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН1		
Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.		
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Вміти встановлювати та налаштовувати Google Analytics. Вміти здійснювати аналіз аудиторії сайту за допомогою Google Analytics. Розуміти зв'язки Google Analytics з іншими сервісами Google, інтеграцію Google Analytics з Google Adwords і з пошуковими системами, відстеження доменів і субдоменів, способів обліку транзакцій на сайті	
Методи та технології навчання	Міні-лекції, презентації, тренінги, обговорення, рольові ігри, ситуаційні дослідження	
Засоби навчання	Мультимедіа-, проекційна апаратура, Інформаційно-комунікаційні системи	
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН2		
Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.		
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Здатність здійснювати оцінку ефективності розкрутки сайту за допомогою веб-аналітики. Вміти приймати та обґрунтовувати рішення по просуванню сайту в інтернет за допомогою даних веб-аналітики. Знати основні цілі та види просування сайтів в інтернет. Знати основні методи пошукової оптимізації сайтів. Знати принципи побудови індексу сайту в пошуковій системі.	
Методи та технології навчання	Міні-лекції, презентації, тренінги, ситуаційні дослідження	
Засоби навчання	Мультимедіа-, проекційна апаратура, Інформаційно-комунікаційні системи, роздаткові друковані матеріали	
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН3		
Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.		
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Вміти будувати семантичне ядро сайту. Вміти здійснювати технічний SEO аудит та оптимізацію заголовків Розміщувати посилання на сайт в картографічних сервісах. Вміти аналізувати трафік сайту. Вміти досліджувати сайти конкурентів.	
Методи та технології навчання	Міні-лекції, презентації, тренінги, ситуаційні дослідження	
Засоби навчання	Мультимедіа-, проекційна апаратура, Інформаційно-комунікаційні системи, роздаткові друковані матеріали	
Усього за поточну (практичну) складову оцінювання, балів		60
Усього за модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 1, модуль 2, бали		40
Усього за дисципліну		100

ЛЕКЦІЙНІ ТА ЛАБОРАТОРНІ ЗАНЯТТЯ

Змістовий модуль 1. Основи Інтернет маркетингу

Тема 1. Теоретичні основи Інтернет маркетингу

Результати Навчання РН 1	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Кордзая, Н. Р. Основи інтернет-маркетингу : навч. посіб. Ч. 1 / . - Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. - 184 с. Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 -184 с.	https://exam.nuwm.edu.ua/course
Опис теми	Предмет та зміст курсу. Місце інтернет-маркетингу в структурі сучасного маркетингу. Інтернет-маркетинг як предмет дослідження. Основні складові інтернет-маркетингу.		
Тема 2. Стратегії інтернет-маркетингу			
Результати навчання РН 2	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Кордзая, Н. Р. Основи інтернет-маркетингу : навч. посіб. Ч. 1 / . - Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. - 184 с. Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 -184 с.	https://exam.nuwm.edu.ua/course
Опис теми	Розробка маркетингової стратегії в мережі Інтернет. Специфіка інтернет-комунікацій. Стратегічний план інтернет-маркетингу. Етапи формування маркетингової стратегії в Інтернеті. Особливості формування маркетингової стратегії в Інтернеті. Цінові стратегії інтернет-маркетингу. Визначення бюджету інтернет-реклами.		
Тема 3. Принципи роботи пошукових систем.			
Результати навчання РН 2	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 -184 с. Воронюк А., Полищук А. Актуальний Інтернет-маркетинг. К.: Агенство «Іріо». 2018. 160 с.	https://exam.nuwm.edu.ua/course
Опис теми	Пошук інформації та пошукові системи. Принципи побудови індексу сайту у пошуковій системі. Фактори, які впливають на індексацію сайту. Управління індексацією сайту.		
Тема 4. Веб-сайт як інструмент маркетингу.			
Результати навчання РН 1	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 4	Література: Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Ф. Котлер, Гермаван Катарджая, Іван Сетьяван; переклад з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. – К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2018. – 208 с	https://exam.nuwm.edu.ua/course
Опис теми	Функції та типи веб-сайтів. Комунікаційні можливості сайту. Комунікаційні сервіси сайту. Принципи дизайну сайту, ефективного для просування в мережі Інтернет. Поняття та побудова семантичного ядра сайту. Ефективний підбір ключових слів. Біржі посилань, біржі статей та seo-агрегатори: призначення та правила використання.		
Змістовий модуль 2. Інструменти Інтернет-маркетингу			
Тема 5. Внутрішня та зовнішня оптимізація сайту, Юзабіліті			
Результати навчання РН 1	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Ф. Котлер, Гермаван Катарджая, Іван Сетьяван; переклад з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. – К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2018. – 208 с. Воронюк А., Полищук А. Актуальний Інтернет-маркетинг. К.: Агенство «Іріо». 2018. 160 с.	https://exam.nuwm.edu.ua/course
Опис теми	Технічний Seo-аудит та виправлення помилок. оптимізація заголовків H1..H6; підбір та оптимізація зображень; внутрішня перелінковка сторінок; складання файлу robots.txt та sitemap.xml; налаштування мікророзмітки (Schema.org, OpenGraph) оптимізація часу завантаження сторінок; адаптація під мобільні пристрої; аналіз та покращення Юзабіліті. Зовнішні посилання. CTR в пошуку. Соціальні фактори оптимізації. Цитування. Картографічні сервіси. Каталоги.		
Тема 6. Контекстна реклама та просування сайтів в Інтернет.			
Результати навчання	Кількість годин:	Воронюк А., Полищук А. Актуальний Інтернет-маркетинг.	https://exam.nuwm.edu.ua/course

PH 3	лекції – 2 лаб. - 2	К.: Агенство «Ipio». 2018. 160 с.	
Опис теми	Поняття пошукової (контекстної) реклами. Системи показу контекстної реклами. Формат та місця розміщення рекламних матеріалів. Умови показу пошукової реклами. Планування пошукової реклами. Тестування ефективності рекламної компанії. Соціально-пошукові сервіси.		
Тема 7. Аналітика сайту. Основні поняття і принципи роботи			
Результати навчання PH 1,2	Кількість годин: лекції –4 лаб. - 4	Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Ф. Котлер, Гермаван Катарджая, Іван Сетьяван; переклад з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. – К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2018. – 208 с	https://exam.nuwm.edu.ua/course
Опис теми	Аналітика сайту. Способи аналізу роботи сайту. Основні інструменти веб-аналітики. Огляд популярних трекерів. Критерії ефективності роботи сайту. Дослідження ринку і визначення цільової аудиторії. Дослідження конкурентів. Конверсія та показники конверсії. Цільові сторінки і зв'язок з конверсією. Вибір цілей сайту. Аналіз змісту сайтів. Виявлення переваг користувачів. Відстеження пошуку по сайту. Зв'язка Google Analytics з іншими сервісами Google. Інтеграція Google Analytics з Google Adwords і з пошуковими системами. Налаштування ремаркетингу. Відстеження доменів і субдоменів. Формування звітів в режимі реального часу. Формування цілей по довільним параметрам		
Тема 8. Маркетинг в соціальних мережах			
Результати навчання PH 3	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017	https://exam.nuwm.edu.ua/course
Опис теми	Інструменти SMM-маркетингу. Теги. Тематичні соціальні платформи, месенджери та блогосфера. Чат-боти. Соціальна комерція. Особливості просування об'єкта ринку в соціальних сервісах. Закладки (букмаркінг). Ігри в соціальних мережах. AdverGaming – розміщення реклами в онлайн-іграх.		
Тема 9. Оцінка ефективності заходів Інтернет-маркетингу			
Результати навчання PH 2	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 4	Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Ф. Котлер, Гермаван Катарджая, Іван Сетьяван; переклад з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. – К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2018. – 208 с.	https://exam.nuwm.edu.ua/course
Опис теми	Поняття ефективності заходів інтернет-маркетингу. Оцінка комунікаційної ефективності реклами. Оцінка економічної ефективності реклами.		

Лектор Василів В.Б. к.т.н. доцент кафедри комп'ютерних технологій та економічної кібернетики

Автор
Доцент кафедри комп'ютерних технологій
та економічної кібернетики

Володимир ВАСИЛІВ

документ підписаний КЕП
Номер документа СИЛ №134 від 2023-02-20 20:36:57.680
Підписувач Сорока Валерій Степанович
Підписувач (дані КЕП): СОРОКА ВАЛЕРІЙ СТЕПАНОВИЧ
Сертифікат 2B6C7DF9A3891DA1040000003947CE001A498F03
Дійсний з 05.08.2022 15:21 до 05.08.2023 23:59

