



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ»

Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Освітньо-професійна програма	Маркетингова діяльність
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Назва циклової комісії	Циклова комісія з економіки та маркетингової діяльності
Тип дисципліни	Обов'язкова
Семестр	4
Мова викладання	Українська
Керівник курсу	Лунова Тетяна Сергіївна, викладач циклової комісії з економіки та маркетингової діяльності
Профайл керівника курсу	http://cba.nasoa.edu.ua/spivrobotniki/lunova-tetyana-sergiyivna/
Контактна інформація керівника курсу (e-mail), сторінка курсу в Moodle	E-mail: Сторінка курсу на платформі https://dist.nasoa.edu.ua/course/view.php?id=599
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Наявність систематичних та ґрунтовних знань з компонентів професійної підготовки освітньої програми, зокрема «Маркетинг», «Маркетингова товарна політика»

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:			
			Лекцій	Практичних занять	Самостійна підготовка	Вид підсумкового контролю
	4	120	20	28	72	Екзамен

Опис дисципліни	<p>Навчальна дисципліна «Цифровий маркетинг» є обов'язковою компонентою навчального плану.</p> <p>Мета дисципліни – формування у здобувачів розуміння основ цифрового маркетингу, отримання ними умінь та навичок розробки стратегій діджитал маркетингу, вміння працювати і використовувати на практиці сервіси цифрового аналізу конкурентів, SEO, інструментів SMM, працювати з веб-аналітикою.</p> <p>Завданням дисципліни є отримання здобувачами знань у сфері діджитал маркетингу, засвоєння основних методів та технологій просування продукції (послуг) через Інтернет, ефективне використання сучасних технологій цифрового маркетингу.</p>
------------------------	---

	<p>Формат проведення дисципліни: лекції, практичні заняття, самостійна робота.</p> <p>Здобувачі освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.</p>
Результати навчання	<p>Здобувач освіти повинен знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основи функціонування та розвитку електронної комерції в Україні та світі; - принципові схеми роботи віртуальних підприємств; - принципи функціонування електронної комерції у секторах B2B, B2C, G2C та G2B ; - методи розробки проекту електронного бізнесу для підприємства; - концепції маркетингу в електронній комерції; - системи Інтернет-платежів; - методи підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств на електронному ринку; - правові аспекти комерції в Інтернет. <p>Здобувач освіти повинен вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - використовувати базові сервіси та послуги в Інтернет; - обґрунтовувати вибір Інтернет ресурсів для отримання специфічних електронних даних; - проводити маркетингові дослідження ринку за допомогою всесвітньої мережі, систематизувати та аналізувати інформацію; - створювати візитні картки фірм для реклами торговельних марок й просування товарів; - відрізняти роботу секторів електронної комерції B2B, B2C, G2B та G2C; - аналізувати ефективність Інтернет-реклами; - визначати проблеми захисту персональної інформації та сертифікації учасників електронної комерції; - розробляти концепцію сайтів за напрямками діяльності.
Професійні компетентності	<p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 4. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК 8. Здатність працювати в команді.</p> <p>СК 2. Здатність виявляти вплив чинників маркетингового середовища на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>СК 7. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми й інструменти маркетингу.</p>
Програмні результати навчання	<p>РН 1. Знати і розуміти теоретичні основи та принципи провадження маркетингової діяльності.</p> <p>РН 14. Виконувати професійну діяльність у командній роботі.</p> <p>РН 12. Реалізовувати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p>
Програма навчальної дисципліни	<p>Тема 1. Цифровий маркетинг.</p> <p>Тема 2. Концепції моделі маркетингу.</p> <p>Тема 3. Унікальна торгова пропозиція</p> <p>Тема 4. Аналіз конкурентів.</p> <p>Тема 5. SEO. Сутність, цілі, види (категорії) SEO.</p> <p>Тема 6. Відеомаркетинг. Сутність відео маркетингу та сфера його використання.</p> <p>Тема 7. Контент- маркетинг.</p> <p>Тема 8. Маркетинг в соціальних мережах.</p> <p>Тема 9. Email-маркетинг Сутність Email-маркетингу.</p> <p>Тема 10. Веб-аналітика.</p>

<p>Методи навчання</p>	<p>У процесі викладання дисципліни використовується кредитно-трансферна система організації навчального процесу, що відповідає вимогам ЄКТС. Для досягнення навчальних завдань, загального розвитку особистості, зокрема: словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; практичні: проведення практичних робіт та вправ із застосуванням виробничо-практичних методів; використання навчальних та контролюючих тестів; вирішення проблемних ситуаційних завдань; методи навчання за характером логіки пізнання: аналітичний; індуктивний та дедуктивний методи навчання; активні методи навчання: мозкова атака, диспути, розгляд та аналіз проблемних ситуацій, самооцінка знань, імітаційні методи навчання, використання навчальних та контролюючих тестів. Методи контролю і самоконтролю (усний, письмовий, тестування тощо).</p>
<p>Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни</p>	<p>Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери. Мультимедійний проектор, комп'ютер або ноутбук, використання Zoom, платформи Microsoft Teams та Moodle для дистанційного навчання</p>
<p>Політики навчальної дисципліни</p>	<p>Політика щодо академічної доброчесності. Дотримання академічної доброчесності здобувачами фахової передвищої освіти ФКБА НАСОА є передумовою для ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: Положенням про академічну доброчесність у Фаховому коледжі бізнесу та аналітики Національної академії статистики, обліку та аудиту затвердженим рішенням Педагогічної ради коледжу ФКБА НАСОА, 28 серпня 2023 року, протокол № 1. Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в ФКБА НАСОА та Положення про академічну доброчесність у ФКБА НАСОА у разі виявлення викладачем порушення студентом норм та правил академічної доброчесності, викладач зобов'язаний застосувати норми п.11.9 Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в ФКБА НАСОА, зокрема: «повторне проходження оцінювання (тест, залік, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента (модуля) освітньої програми»; відрахування з числа студентів коледжу.</p> <p>Політика щодо відвідування занять. Здобувачі фахової передвищої освіти денної форми навчання зобов'язані відвідувати заняття. Поважними причинами для відсутності на заняттях є хвороба, академічна мобільність або інші випадки відсутності, які підтверджені документально. Якщо здобувач фахової передвищої освіти відсутній на заняттях з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та відповідно до графіку консультацій викладача.</p> <p>Політика щодо перескладання. Здобувачі фахової передвищої освіти повинні дотримуватися термінів виконання усіх завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни. Ліквідація академічної заборгованості та перескладання заліку проводиться після закінчення екзаменаційної сесії за окремим розкладом, складеним навчально-методичним відділом не пізніше наступного тижня після сесії.</p> <p>Політика щодо оскарження результатів оцінювання. Якщо здобувач фахової передвищої освіти не згоден з оцінюванням рівня його знань, він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Фаховому коледжі бізнесу та аналітики НАСОА, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОА, 28 серпня 2023 року, протокол № 1.</p>

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

- 1.Брайан Клифтон. Google Analytics для профессионалов. К.: Изд.-во «Вильямс», 2015. 608 с.
2. Воронюк А., Полищук А. Актуальний інтернет-маркетинг. К.: Агенство «ІРІО», 2020. 160с.
3. Летуновська Н Є., Хоменко Л.М., Люльов О.В. та ін. Маркетинг у цифровому середовищі: підручник. Суми: Сумський державний університет, 2021. 259 с.
4. Танасійчук А.М., Поліщук І.І., Громова О.С., Бондаренко В.М., Гевчук А.В., Поліщук Н.В. Маркетинг: Навчальний посібник. Вінниця: ТОВ «Меркьюрі-Поділля», 2019. 292 с.
5. Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя: монографія / авт. кол.: за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса : Астропринт, 2017. 292 с.
6. Діджитал та інтернет-маркетинг. URL: <https://evergreens.com.ua/ua/articles/digital-marketing.html>

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

За результатами семестру здобувач фахової передвищої освіти отримує підсумкову оцінку за 100-бальною системою, яка розраховується як накопичена сума отриманих балів за всі види поточного, модульного та підсумкового контролю.

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання здобувачем фахової передвищої освіти 35 балів у сукупності за всіма темами дисципліни.

Якщо за результатами модульно-рейтингового контролю здобувач фахової передвищої освіти отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то здобувач вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни «Цифровий маркетинг» і направляється на повторний курс вивчення дисципліни.

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	Робота на лекціях	-
	Робота на практичних заняттях, у т. ч.:	
	розв'язання практичного завдання за темою	від 0 до 2 балів
	виконання тестування за темою, усна відповідь	від 0 до 3 балів
МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ	Модульний контроль № 1	Максимальна оцінка – 10 балів
	Модульний контроль № 2	Максимальна оцінка – 15 балів
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	Екзамен	Максимальна оцінка – 30 балів

Шкала оцінювання знань здобувачів фахової передвищої освіти

Оцінка за національною шкалою Екзамен	Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
<i>Відмінно</i>	90-100	A	Здобувач фахової передвищої освіти демонструє високий рівень знань навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, достатньо реалізовує теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, виконав практичні завдання відмінно або з незначною кількістю помилок. За час навчання при проведенні практичних занять проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що

			розглядаються
<i>Добре</i>	82-89	B	Здобувач фахової передвищої освіти демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною
	74-81	C	Здобувач фахової передвищої освіти в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Помилки у відповідях тарозрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.
<i>Задовільно</i>	64-73	D	Здобувач фахової передвищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок.
	60-63	E	Здобувач фахової передвищої освіти має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, здобувач фахової передвищої освіти з труднощами пояснює правила вирішення практичних завдань дисципліни, відсутнє розуміння порядку виконання завдання та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.
<i>Незадовільно</i>	35-59	FX	Здобувач фахової передвищої освіти може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму дисципліни здобувач фахової передвищої освіти виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача фахової передвищої освіти відсутні. Здобувач фахової передвищої освіти має можливість повторного складання.
	1-34	F	Здобувач фахової передвищої освіти повністю не виконав вимоги програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Обов'язковий повторний курс.

Розглянуто та затверджено на засіданні циклової комісії з економіки та маркетингової діяльності ФКБА НАСОА. Протокол № 1. (30.08.2023р.).