

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 12.08.2025 11:13:37

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**      Институт менеджмента

**Кафедра**      Маркетинга, логистики и рекламы

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета  
(протокол № 10 от 22 мая 2025 г. )

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Наименование дисциплины**      Б1.В.15 Веб-аналитика

**Основная профессиональная образовательная программа**      38.03.02 Менеджмент программа Цифровой маркетинг

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2025

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Веб-аналитика входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1.Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Консультационный проект, Инструменты маркетинга, Промышленный маркетинг, Омниканальные продажи, Международный маркетинг, Управление рисками

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Веб-аналитика в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-3 - Способен прогнозировать сбыт продукции и развитие рынка, формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                          |                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-3                                         | ПК-3.1: Знать:                                                                                                                                                         | ПК-3.2: Уметь:                                                                                                                                   | ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):                                                                                                                                                                                |
|                                              | подходы к прогнозированию сбыта продукции и развитию рынка, способы формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, а также продвижения продукции | формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения | методами прогнозирования сбыта продукции и развития рынка, формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследованию каналов продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения |

## 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

### Очная форма обучения

| Виды учебной работы                                              | Всего час/ з.е. |
|------------------------------------------------------------------|-----------------|
|                                                                  | Сем 8           |
| Контактная работа, в том числе:                                  | 36.15/1         |
| Занятия лекционного типа                                         | 18/0.5          |
| Занятия семинарского типа                                        | 18/0.5          |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР)                           | 0.15/0          |
| Самостоятельная работа:                                          | 17.85/0.5       |
| Промежуточная аттестация                                         | 18/0.5          |
| Вид промежуточной аттестации:                                    |                 |
| Зачет                                                            | Зач             |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 72              |
| Зачетные единицы                                                 | 2               |

**очно-заочная форма**

| Виды учебной работы                                              | Всего час/ з.е. |
|------------------------------------------------------------------|-----------------|
|                                                                  | Сем 9           |
| Контактная работа, в том числе:                                  | 4.15/0.12       |
| Занятия лекционного типа                                         | 2/0.06          |
| Занятия семинарского типа                                        | 2/0.06          |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР)                           | 0.15/0          |
| Самостоятельная работа:                                          | 49.85/1.38      |
| Промежуточная аттестация                                         | 18/0.5          |
| Вид промежуточной аттестации:                                    |                 |
| Зачет                                                            | Зач             |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 72              |
| Зачетные единицы                                                 | 2               |

**4. Содержание дисциплины****4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:**

Тематический план дисциплины Веб-аналитика представлен в таблице.

**Разделы, темы дисциплины и виды занятий****Очная форма обучения**

| №<br>п/п | Наименование темы<br>(раздела) дисциплины | Контактная работа |                                 |      |     | Самостоятельная<br>работа | Планируемые<br>результаты<br>обучения в<br>соотношении с<br>результатами<br>обучения по<br>образовательной<br>программе |
|----------|-------------------------------------------|-------------------|---------------------------------|------|-----|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                           | Лекции            | Занятия<br>семинарского<br>типа | ИКР  | ГКР |                           |                                                                                                                         |
|          |                                           |                   | Практич.<br>занятия             |      |     |                           |                                                                                                                         |
| 1.       | Основы веб-аналитики                      | 9                 | 9                               |      |     | 8,925                     | ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3                                                                                                  |
| 2.       | Бизнес веб-аналитика                      | 9                 | 9                               |      |     | 8,925                     | ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3                                                                                                  |
|          | Контроль                                  | 18                |                                 |      |     |                           |                                                                                                                         |
|          | Итого                                     | 18                | 18                              | 0.15 |     | 17.85                     |                                                                                                                         |

**очно-заочная форма**

| №<br>п/п | Наименование темы<br>(раздела) дисциплины | Контактная работа |                                 |      |     | Самостоятельная<br>рабога | Планируемые<br>результаты<br>обучения в<br>соотношении с<br>результатами<br>обучения по<br>образовательной<br>программе |
|----------|-------------------------------------------|-------------------|---------------------------------|------|-----|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                           | Лекции            | Занятия<br>семинарского<br>типа | ИКР  | ГКР |                           |                                                                                                                         |
|          |                                           |                   | Практич.<br>занятия             |      |     |                           |                                                                                                                         |
| 1.       | Основы веб-аналитики                      | 9                 | 9                               |      |     | 8,925                     | ПК-3.1, ПК-3.2, ПК<br>-3.3                                                                                              |
| 2.       | Бизнес веб-аналитика                      | 9                 | 9                               |      |     | 8,925                     | ПК-3.1, ПК-3.2, ПК<br>-3.3                                                                                              |
|          | Контроль                                  | 18                |                                 |      |     |                           |                                                                                                                         |
|          | Итого                                     | 2                 | 2                               | 0.15 |     | 49.85                     |                                                                                                                         |

**4.2 Содержание разделов и тем**

#### 4.2.1 Контактная работа

##### Тематика занятий лекционного типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия лекционного типа* | Тематика занятия лекционного типа                                        |
|------|----------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 1.   | Основы веб-аналитики                   | лекция                        | Web-аналитика как часть интернет-маркетинга: цели и задачи веб-аналитики |
|      |                                        | лекция                        | Инструменты и метрики web-аналитики                                      |
|      |                                        | лекция                        | Основные термины веб-аналитики                                           |
|      |                                        | лекция                        | Поведение пользователей и целеполагание в веб-аналитики                  |
| 2.   | Бизнес веб-аналитика                   | лекция                        | Сквозная аналитика                                                       |
|      |                                        | лекция                        | Исследования в веб аналитике                                             |

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

##### Тематика занятий семинарского типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия семинарского типа** | Тематика занятия семинарского типа                                       |
|------|----------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 1.   | Основы веб-аналитики                   | практическое занятие            | Web-аналитика как часть интернет-маркетинга: цели и задачи веб-аналитики |
|      |                                        | практическое занятие            | Инструменты и метрики web-аналитики                                      |
|      |                                        | практическое занятие            | Основные термины веб-аналитики                                           |
|      |                                        | практическое занятие            | Поведение пользователей и целеполагание в веб-аналитики                  |
| 2.   | Бизнес веб-аналитика                   | практическое занятие            | Сквозная аналитика                                                       |
|      |                                        | практическое занятие            | Исследования в веб аналитике                                             |

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

##### Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

#### 4.2.2 Самостоятельная работа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид самостоятельной работы *** |
|------|----------------------------------------|--------------------------------|
| 1.   | Основы бизнес-аналитики                | - тестирование                 |
| 2.   | Бизнес веб-аналитика                   | - тестирование                 |

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

### 5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

#### 5.1 Литература:

##### Основная литература

1. Бизнес-статистика : учебник и практикум для вузов / под редакцией И. И. Елисевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14822-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа

### **Дополнительная литература**

1. Гендина, Н. И. Информационная культура личности в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / Н. И. Гендина, Е. В. Косолапова, Л. Н. Рябцева ; под научной редакцией Н. И. Гендиной. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 356 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14328-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567907>

Гендина, Н. И. Информационная культура личности в 2 ч. Часть 2 : учебное пособие для вузов / Н. И. Гендина, Е. В. Косолапова, Л. Н. Рябцева ; под научной редакцией Н. И. Гендиной. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 308 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14419-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497004>

### **Литература для самостоятельного изучения**

1.

### **5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения**

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10;

ОС "Альт Образование" 10

2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

### **5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся**

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)

3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

### **5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся**

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

### **5.5. Специальные помещения**

|                                                                                   |                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа                         | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран                                                       |
| Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа) | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций                     | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска                                                                |

|                                                                      |                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                      | Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ                                                                     |
| Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации   | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Помещения для самостоятельной работы                                 | Комплекты ученической мебели<br>Мультимедийный проектор<br>Доска<br>Экран<br>Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования | Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования                                                                   |

## 5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине Веб-аналитика:

### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

| Вид контроля           | Форма контроля          | Отметить<br>нужное<br>знаком<br>« + » |
|------------------------|-------------------------|---------------------------------------|
| Текущий контроль       | Оценка докладов         | -                                     |
|                        | Устный/письменный опрос | -                                     |
|                        | Тестирование            | +                                     |
|                        | Практические задачи     | -                                     |
| Промежуточный контроль | Зачет                   | +                                     |

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

### 6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

#### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-3 - Способен прогнозировать сбыт продукции и развитие рынка, формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения

| Планируемые<br>результаты<br>обучения по<br>программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине |                |                         |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------|-------------------------|
|                                                       | ПК-3.1: Знать:                                | ПК-3.2: Уметь: | ПК-3.3: Владеть (иметь) |

|                                                      |                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                      |                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                  | навыки):                                                                                                                                                                                                       |
|                                                      | подходы к прогнозированию сбыта продукции и развитию рынка, способы формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, а также продвижения продукции | формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения | методами прогнозирования сбыта продукции и развития рынка, формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследованию каналов продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения |
| Пороговый                                            | подходы к прогнозированию сбыта продукции и развитию рынка                                                                                                             | формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж                                                                               | методами прогнозирования сбыта продукции и развития рынка                                                                                                                                                      |
| Стандартный (в дополнение к пороговому)              | подходы к прогнозированию сбыта продукции и развитию рынка, способы формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж                                | формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов                                   | методами прогнозирования сбыта продукции и развития рынка, формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж                                                                                 |
| Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному) | подходы к прогнозированию сбыта продукции и развитию рынка, способы формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, а также продвижения продукции | формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения | методами прогнозирования сбыта продукции и развития рынка, формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследованию каналов продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения |

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе | Вид контроля/используемые оценочные средства |               |
|-------|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------|
|       |                                        |                                                                                                   | Текущий                                      | Промежуточный |
| 1.    | Основы веб-аналитики                   | ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3                                                                            | Тестирование                                 | Зачет         |
| 2.    | Бизнес веб-аналитика                   | ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3                                                                            | Тестирование                                 | Зачет         |

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)**

укажите задания

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

Что не относится к характерным чертам Интернет-маркетинга  
высокая степень персонализации  
интерактивность  
наличие информации недоступной оффлайн  
нет правильного варианта ответа

Какое определение соответствует landing page (лэндинг) (выберите один правильный вариант ответа)  
это посадочная страница (внутренняя страница) сайта, на которую попадает пользователь при переходе по ссылке нацеленный на побуждение пользователя к конкретному действию  
это одностраничный сайт нацеленный на побуждение пользователя к конкретному действию  
оба определения верны  
нет правильного определения

Основной задачей веб-аналитики является  
оценка эффективности работы сайта на основе данных о его посещаемости  
оценка эффективности продвижения в сети  
оценка активности конкурентов в сети

Традиционная веб аналитика занималась  
анализом ключевых показателей эффективности  
сбором информации через опросы посетителей сайта  
сегментированием трафика сайта

Что не относится к парадигме TRINITY в веб аналитике  
анализ поведения или анализ данных посещаемости сайта  
анализ результатов деятельности  
анализ впечатления (удовлетворенности) посетителей сайта  
нет правильного варианта ответа

Какие технологии не используются при сборе информации в веб-аналитике  
нет правильного варианта ответа  
счетчики JavaScript  
лог-анализаторы

Яндекс Метрика это  
счетчик JavaScript  
лог-анализатор

Google Analytics это  
счетчик JavaScript  
лог-анализатор

Для чего используются Cookie-файлы счетчиками веб-аналитики  
для идентификации одного и того же браузерами  
для идентификации одного и того же пользователя

Выберете наиболее корректное определение понятия Метрика в веб-аналитики  
количественная мера статических данных которые описывают события или тренды в веб сайте  
числовая характеристика посетителя, визита или просмотра  
оба определения верны  
нет правильного определения

Какой метрике соответствует следующее определение: «Последовательность действий одного посетителя на сайте в течении 30 минут (по умолчанию)»  
просмотры

## ВИЗИТЫ

Какова продолжительность визита (сеанса) если посетитель сайта совершил первое действие на сайте в 10.00, затем осуществил переход на вторую страницу в 10.02, затем, перейдя на новую страницу, скачал файл в 10.05 и вышел с сайта.

30 минут

5 минут

два визита (сеанса) по 2 и 3 минуты

Какова продолжительность визита (сеанса) если посетитель сайта совершил первое действие на сайте в 10.00, затем оставив браузер открытым переключился на решение задач вне сайта и вернулся на сайт в 11.00

30 минут

5 минут

0 минут

Отношение количества визитов (сеансов), в течение которых была достигнута цель (целевых визитов), к общему количеству визитов (сеансов) это-

коэффициент конверсии

коэффициент визитов

коэффициент целевых визитов

Какие метки нельзя использовать для отслеживания источников трафика сайта

UTM-метки

uclid метки

метка Пиксели

нет правильного варианта ответа

Атрибуция в веб-аналитике

распределение ценности между источниками трафика, которые привели к конверсии

структуризация сеансов по глубине просмотра

перераспределение UTM меток

Может ли повышение коэффициента конверсии на сайте сопровождаться снижением прибыли?

да

нет

С помощью какого варианта колтрекинга можно реализовывать отслеживание ключевых запросов клиентов в сети

статический

динамический

колтрекинг не позволяет отслеживать ключевые запросы клиентов в сети

Выберите один правильный вариант ответа: CPL это

метрика для отслеживания стоимости привлечения потенциального клиента

модель оплаты (например, в «Яндекс.Директ») при которой рекламодатель платит за каждого привлеченного потенциального клиента

оба варианта верны

Какой показатель рассчитывается путем деления количества продаж на количество лидов

CPL

LCR

CAC

Что обычно используется в качестве лида в веб аналитике

сбор контактных данных

факт покупки  
клик по контекстной рекламе

Укажите один правильный вариант ответа: ROI -...  
оценивает рентабельность инвестиций  
характеризует соотношение величины прибыли к затратам  
помогает оценить, насколько выгоден весь бизнес или отдельный проект с учётом всех вложений в него.  
все указанные варианты верны  
нет правильного варианта ответа

### Тематика контрольных работ

| Раздел дисциплины    | Темы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Основы веб-аналитики | Понятие и сущность веб-аналитики<br>Метрики и KPI интернет маркетинга<br>Сплит-тестирование<br>Организация массовых данных и алгоритмы выявления выбросов<br>SEO-аналитика<br>Сквозная аналитика веб-аналитика<br>Внешняя веб-аналитика<br>Локальная веб-аналитика<br>Технический аудит<br>Коммерческий аудит<br>Система аналитики Google Analytics<br>Система аналитики Яндекс.Метрика |
| Бизнес веб-аналитика | Анализ вариации<br>Измерение тесноты связи<br>Уравнение множественной регрессии<br>Применение выборочного метода<br>Проверка гипотез<br>Анализ рядов динамики<br>Определение временного ряда<br>Методы выявления тенденции<br>Выявление и измерение сезонных колебаний                                                                                                                  |

### 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

#### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

| Раздел дисциплины    | Вопросы                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Основы веб-аналитики | Характерные черты Интернет маркетинга<br>Каналы привлечения посетителей в Интернете<br>Традиционная веб-аналитика<br>Веб-аналитика 2.0<br>Парадигма TRINITY<br>Инструменты web-аналитики<br>Основные термины веб-аналитики<br>Атрибуция в веб-аналитике             |
| Бизнес веб-аналитика | Модель лестницы Ханта<br>Метод customer journey map<br>Типы целей в веб-аналитике<br>Целеполагание в Яндекс.Метрике<br>Понятие и сущность сквозной аналитики<br>Основные (типовые) показатели сквозной аналитики<br>KPI сайта<br>Анализ конкурентов в веб аналитике |

|  |                                                                                                    |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | Проведение экспериментов с использованием систем веб-аналитики<br>Исследование юзабилити веб-сайта |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

##### Шкала и критерии оценивания

| Оценка       | Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| «зачтено»    | ПК-3                                                                            |
| «не зачтено» | Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне                         |