

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

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

Дата подписания: 08.08.2025 12:03:08

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**

<b>Наименование дисциплины</b>	Б1.В.ДЭ.01.01 Цифровой маркетинг и маркетинг в социальных сетях
<b>Основная профессиональная образовательная программа</b>	38.04.02 Менеджмент программа Бренд-менеджмент и маркетинговые коммуникации

Квалификация (степень) выпускника магистр

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 Цифровой маркетинг и маркетинг в социальных сетях входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1.Дисциплины (модули)

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

Изучение дисциплины Цифровой маркетинг и маркетинг в социальных сетях в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-4 - Способен владеть методами проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-4	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	инструменты и сервисы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	проводить анализ эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	методами и инструментами проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

## 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 2
Контактная работа, в том числе:	16.15/0.45
Занятия семинарского типа	16/0.44
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	109.85/3.05
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

## 4. Содержание дисциплины

### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Цифровой маркетинг и маркетинг в социальных сетях представлен в таблице.

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

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа			Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе	
		Занятия семинарского типа		ИКР			ГКР
		Практич. занятия					
1.	Инструменты цифрового маркетинга	4			28	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	
2.	Поисковая оптимизация	4			26	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	
3.	Интернет-реклама	4			26	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	
4.	Продвижение компании в социальных сетях	4			29,85	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	
	Контроль	18					
	<b>Итого</b>	<b>16</b>	<b>0.15</b>		<b>109.85</b>		

**4.2 Содержание разделов и тем**

**4.2.1 Контактная работа**

**Тематика занятий семинарского типа**

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Инструменты цифрового маркетинга	практическое занятие	Инструменты цифрового маркетинга
2.	Поисковая оптимизация	практическое занятие	Поисковая оптимизация
3.	Интернет-реклама	практическое занятие	Интернет-реклама
4.	Продвижение компании в социальных сетях	практическое занятие	Продвижение компании в социальных сетях

\*\* 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.	Инструменты цифрового маркетинга	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Поисковая оптимизация	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
3.	Интернет-реклама	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
4.	Продвижение компании в социальных сетях	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - 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. Хуссейн, И. Д. Цифровые маркетинговые коммуникации : учебник для вузов / И. Д. Хуссейн. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 68 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15010-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568206>

##### Дополнительная литература

1. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16503-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560612>

2. Григорьев, М. Н. Маркетинг : учебник для вузов / М. Н. Григорьев. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 478 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20372-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559733>

##### Литература для самостоятельного изучения

1. Интернет-маркетинг : учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04238-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450115>

2. Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге : учебное пособие для вузов / Г. П. Кожевникова, Б. Е. Одинцов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07447-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469320>

#### 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 Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине Цифровой маркетинг и маркетинг в социальных сетях:

### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить
--------------	----------------	----------

		<b>нужное знаком « + »</b>
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-4 - Способен владеть методами проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	инструменты и сервисы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	проводить анализ эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	методами и инструментами проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
Пороговый	принципы продвижения бренда в цифровой среде	использовать сервисы продвижения бренда в цифровой среде	инструментами анализа эффективности коммуникационных и рекламных кампаний с использованием цифровых сервисов
Стандартный (в дополнение к пороговому)	сервисы продвижения бренда в цифровой среде	проводить анализ эффективности коммуникационных кампаний с использованием цифровых инструментов и сервисов	методами анализа эффективности коммуникационных и рекламных кампаний с использованием цифровых сервисов
Повышенный (в дополнение к пороговому,	инструменты продвижения бренда в	разрабатывать кампании по продвижению бренда в	навыками разработки кампаний по продвижению

стандартному)	цифровой среде	цифровой среде	бренда в цифровой среде
---------------	----------------	----------------	-------------------------

### 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.	Инструменты цифрового маркетинга	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет
2.	Поисковая оптимизация	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет
3.	Интернет-реклама	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет
4.	Продвижение компании в социальных сетях	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

#### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Инструменты цифрового маркетинга	Направления развития российского электронного рынка товаров и услуг Тенденции развития цифрового маркетинга за рубежом и в России. Актуальная характеристика Интернет-аудитории в России
Поисковая оптимизация	Разработка посадочных страниц Разработка мобильной версии сайта: возможности и проблемы Белая и черная оптимизация
Интернет-реклама	Ошибки интернет-маркетологов Programmatic реклама Аутсорсинг услуг продвижения компании в Интернете Продвижение компании на YouTube
Продвижение компании в социальных сетях	Социальные сети в России Продвижение компании в Яндекс Дзен Продвижение компании в ВК Особенности продвижения в Телеграм

#### Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Инструменты	1. Перспективы использования маркетинга в Интернет-экономике.

цифрового маркетинга	2. Цели, функции и субъекты маркетинга в Интернет. 3. Ограничения использования Интернет в маркетинговой деятельности
Поисковая оптимизация	1. Понятие поисковой оптимизации. 2. Особенности алгоритмов поисковых систем Yandex и Google. 3. Оптимизация сайта под требования поисковых систем. Ошибки и рекомендации
Интернет-реклама	1. Виды и средства интернет-рекламы. 2. Рекламные системы и платформы. 3. Оценка экономической эффективности рекламы
Продвижение компании в социальных сетях	1. Популярные социальные сети и сервисы. 2. Механизм создания сообществ в социальных сетях. 3. Продвижение компании в социальных сервисах

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций**  
<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1839>

1. Хороший текст для сайта:

- а) содержит много ключевых слов
- б) содержит несколько тысяч знаков
- в) написан для поисковых ботов
- г) написан для людей

2. CTR - это:

- а) модель оплаты рекламы за тысячу показов
- б) модель оплаты рекламы за клик
- в) показатель, отражающий отношение числа кликов к числу показов
- г) показатель, отражающий отношение числа показов к числу кликов

3. Bounce rate - это:

- а) показатель отказов
- б) показатель привлечения посетителей на сайт
- в) метрика эффективности рекламы
- г) метрика эффективности интернет-маркетинга

4. CPC - это:

- а) модель оплаты рекламы за тысячу показов
- б) модель оплаты рекламы за клик
- в) показатель, отражающий отношение числа кликов к числу показов
- г) показатель, отражающий отношение числа показов к числу кликов

5. CPM – это:

- а) модель оплаты рекламы за тысячу показов
- б) модель оплаты рекламы за клик
- в) показатель, отражающий отношение числа кликов к числу показов
- г) показатель, отражающий отношение числа показов к числу кликов

6. Социальные медиа - это:

- а) блоги
- б) социальные сети
- в) сайты обмена фото и видео
- г) все ответы верны

7. Устаревший способ продвижения в социальных сервисах:

- а) использование сайтов-закладок
- б) продвижение в микроблогах
- в) продвижение в pinterest
- г) контекстная реклама

8. Сервис веб-аналитики:

- а) Вконтакте
- б) Яндекс Метрика
- в) Google Ads
- г) Яндекс Директ

9. Сервис контекстной рекламы:

- а) Вконтакте
- б) Яндекс Метрика
- в) Google Ads
- г) РСЯ

10. Преимущество контекстной рекламы:

- а) целевой характер
- б) формирование имиджа компании
- в) небольшие затраты
- г) широкий выбор сервисов

11. Наиболее привлекательная модель оплаты рекламы для российских площадок:

- а) CPC
- б) CPM
- в) CPA
- с) CPV

12. Наиболее привлекательная модель оплаты рекламы для рекламодателей:

- а) CPC
- б) CPM
- в) CPA
- с) CPV

13. Ошибка продвижения в социальных сетях:

- а) тематика, не соответствующая интересам аудитории
- б) неактивное сообщество
- в) низкая частота публикации контента
- г) все ответы верны

14. Какие способы сегментации пользователей в Интернете доступны:

- а) гендерная сегментация
- б) сегментация по интересам
- в) сегментация по возрастным группам
- г) все ответы верны

15. Какая из приведенных социальных сетей ориентирована на профессиональную аудиторию:

- а) Одноклассники
- б) Телеграм
- в) Вконтакте
- г) LinkedIn

## **6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации**

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

<b>Раздел дисциплины</b>	<b>Вопросы</b>
Инструменты цифрового маркетинга	Цифровой маркетинг и его компоненты. Актуальная характеристика Интернет-аудитории в России. Этические аспекты интернет-маркетинга Инструменты интернет-маркетинга. Ошибки интернет-маркетологов.
Поисковая оптимизация	Современные подходы к разработке сайта. Разработка мобильной версии сайта: возможности и проблемы Проблемы использования мобильных приложений Белая и черная оптимизация Формирование семантического ядра Инструменты поисковой оптимизации
Интернет-реклама	Тенденции развития интернет-рекламы за рубежом и в России. Нативная реклама в России Показатели эффективности рекламы Контекстная реклама Медийная реклама
Продвижение компании в социальных сетях	Социальные сети в России. Продвижение товаров с использованием видео платформ Продвижение компании на YouTube. Продвижение компании в ВК. Продвижение в мессенджерах Вирусный маркетинг Практическое применение нейросетей

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

##### **Шкала и критерии оценивания**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы</b>
«зачтено»	ПК-4
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне