

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

УТВЕРЖДАЮ
Директор по образовательной
деятельности

_____ С.Т. Князев
«__» _____

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МОДУЛЯ

Код модуля	Модуль
1165078	Ценность ИТ-продукта и емкость рынка

Екатеринбург

Перечень сведений о рабочей программе модуля	Учетные данные
Образовательная программа 1. Бизнес-информатика	Код ОП 1. 38.03.05/33.01
Направление подготовки 1. Бизнес-информатика	Код направления и уровня подготовки 1. 38.03.05

Программа модуля составлена авторами:

№ п/п	Фамилия Имя Отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Тарасьев Александр Александрович	кандидат экономических наук, без ученого звания	Доцент	анализа систем и принятия решений
2	Турыгина Виктория Федоровна	без ученой степени, без ученого звания	Старший преподаватель	анализа систем и принятия решений

Согласовано:

Управление образовательных программ

Р.Х. Токарева

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МОДУЛЯ **Ценность ИТ-продукта и емкость рынка**

1.1. Аннотация содержания модуля

Целью модуля "Ценность ИТ-продукта и емкость рынка" является изучение возможностей применения методов анализа рыночных данных и стратегий монетизации продуктов в ИТ-сфере. Рассматриваются различные подходы к монетизации продукта и промежуточных результатов проекта, отдельное внимание уделяется развитию стратегий монетизации на краткосрочный и долгосрочный периоды. В результате освоения модуля студенты знакомятся с практикой экономической деятельности в ИТ-сфере, учатся строить модели монетизации, корректно оценивать потребительскую аудиторию, выбирать ниши для устойчивой реализации продукта. Целью дисциплины "Определение ценности продукта и его сопровождение" является выработка у студентов устойчивых навыков и теоретических знаний в части генерации ценности продукта, выбора методов обеспечения продвижения ИТ-продукта с ориентиром на целевую аудиторию. Целью дисциплины "Методы оценки емкости рынка и выбора стратегии монетизации" является подготовка студентов к управлению продуктом и рассмотрению на углубленном уровне вопросов оценки емкости рынка в зависимости от рыночного сегмента, формирования стратегий монетизации ИТ-продуктов, построения современных моделей монетизации.

1.2. Структура и объем модуля

Таблица 1

№ п/п	Перечень дисциплин модуля в последовательности их освоения	Объем дисциплин модуля и всего модуля в зачетных единицах
1	Определение ценности продукта и его сопровождение	3
2	Методы оценки емкости рынка и выбора стратегии монетизации	3
ИТОГО по модулю:		6

1.3. Последовательность освоения модуля в образовательной программе

Пререквизиты модуля	<ol style="list-style-type: none">1. Большие данные в экономике и управлении2. Интеллектуальный анализ данных3. Управление в условиях цифровизации экономики4. Управление информационными сервисами5. Алгоритмы и программирование6. Информационные системы и технологии7. Архитектура и бизнес-процессы предприятия
Постреквизиты и кореквизиты модуля	<ol style="list-style-type: none">1. Базовые методы анализа данных на современных языках программирования управления бизнесом2. Управление цифровым бизнесом в условиях трансформации рыночной системы

	<ul style="list-style-type: none"> 3. Информационные технологии на финансовых рынках 4. Аналитика, коммуникации и документооборот в ИТ-сфере 5. Инновационная деятельность в сфере ИТ 6. Анализ данных в условиях неопределенности
--	--

1.4. Распределение компетенций по дисциплинам модуля, планируемые результаты обучения (индикаторы) по модулю

Таблица 2

Перечень дисциплин модуля	Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)
1	2	3
Методы оценки емкости рынка и выбора стратегии монетизации	ПК-2 - Способен разрабатывать бизнес - планы создания новых бизнесов на основе инноваций в сфере ИТ	<p>З-2 - Методы управления рисками бизнес-плана</p> <p>З-4 - Методы анализа и коммерциализации инноваций в сфере ИТ</p> <p>З-5 - Методы оценки эффективности ИТ проектов</p> <p>У-1 - Составлять бизнес-планы создания новых бизнесов и трансформации существующих</p> <p>У-2 - Оценивать финансовую и экономическую эффективность и разрабатывать технико-экономическое обоснование предлагаемых решений</p> <p>П-2 - Устойчивые навыки проведения оценок финансовой эффективности предлагаемых решений в сфере ИТ</p> <p>Д-1 - Демонстрировать развитый интеллект и креативность</p>
	ПК-3 - Способен находить и использовать лучшие практики продвижения программно-	<p>З-1 - Основные методы ведения бизнеса в сети Интернет</p> <p>З-2 - Методы маркетинга и рекламы</p>

	информационных продуктов и услуг	<p>У-1 - Проводить анализ тенденций развития информационных систем и сервисов в бизнесе и управлении</p> <p>П-1 - Опыт проведения маркетинговых исследований в сфере ИТ</p> <p>Д-2 - Демонстрировать развитый интеллект, критическое мышление и креативность</p> <p>Д-3 - Демонстрировать способность к поиску нетрадиционных решений</p>
	ПК-5 - Способен проводить моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария	<p>З-1 - Методы описания архитектуры, бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия</p> <p>У-1 - Проводить описание бизнес-процессов и архитектуры предприятия</p> <p>П-1 - Имеет опыт применения представленных на рынке инструментов описания бизнес-процессов</p> <p>П-2 - Имеет опыт описания бизнес-процессов</p> <p>Д-1 - Демонстрировать внимательность, независимость суждений, способность отстаивать свое мнение</p>
	ПК-21 - Способен управлять процессами создания и использования продуктов и услуг в сфере ИКТ	<p>З-2 - Методы сопровождения изменений архитектуры программных средств</p> <p>У-1 - Разрабатывать архитектуру программных средств с применением современных стандартов и технологий</p> <p>П-2 - Навыками сопровождения изменений архитектуры программных средств</p>
Определение ценности продукта и его сопровождение	ПК-2 - Способен разрабатывать бизнес-планы создания новых бизнесов на основе инноваций в сфере ИТ	<p>З-4 - Методы анализа и коммерциализации инноваций в сфере ИТ</p> <p>З-5 - Методы оценки эффективности ИТ проектов</p> <p>У-2 - Оценивать финансовую и экономическую эффективность и разрабатывать технико-экономическое обоснование предлагаемых решений</p> <p>П-2 - Устойчивые навыки проведения оценок финансовой эффективности предлагаемых решений в сфере ИТ</p>

		Д-1 - Демонстрировать развитый интеллект и креативность
	ПК-3 - Способен находить и использовать лучшие практики продвижения программно-информационных продуктов и услуг	З-2 - Методы маркетинга и рекламы У-1 - Проводить анализ тенденций развития информационных систем и сервисов в бизнесе и управлении П-1 - Опыт проведения маркетинговых исследований в сфере ИТ Д-1 - Демонстрировать внимательность, усердие и целеустремленность в поиске и обработке информации
	ПК-5 - Способен проводить моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария	З-1 - Методы описания архитектуры, бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия У-1 - Проводить описание бизнес-процессов и архитектуры предприятия П-1 - Имеет опыт применения представленных на рынке инструментов описания бизнес-процессов П-2 - Имеет опыт описания бизнес-процессов Д-1 - Демонстрировать внимательность, независимость суждений, способность отстаивать свое мнение
	ПК-21 - Способен управлять процессами создания и использования продуктов и услуг в сфере ИКТ	З-3 - Методы управления версиями программных средств У-2 - Сопровождать изменения архитектуры программных средств П-1 - Навыками разработки архитектуры программных средств П-3 - Навыками управления версиями программных средств

1.5. Форма обучения

Обучение по дисциплинам модуля может осуществляться в очной формах.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Определение ценности продукта и его
сопровождение

Рабочая программа дисциплины составлена авторами:

№ п/п	Фамилия Имя Отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Тарасьев Александр Александрович	кандидат экономических наук, без ученого звания	Доцент	Кафедра анализа систем и принятия решений
2	Турыгина Виктория Федоровна	без ученой степени, без ученого звания	Старший преподавате ль	Кафедра анализа систем и принятия решений

Рекомендовано учебно-методическим советом института Институт экономики и управления

Протокол № 39 от 20.03.2024 г.

1. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Авторы:

- Тарасьев Александр Александрович, Доцент, анализа систем и принятия решений
- Турыгина Виктория Федоровна, Старший преподаватель, анализа систем и принятия решений

1.1. Технологии реализации, используемые при изучении дисциплины модуля

- Традиционная (репродуктивная) технология
- Разноуровневое (дифференцированное) обучение
 - Базовый уровень

**Базовый I уровень – сохраняет логику самой науки и позволяет получить упрощенное, но верное и полное представление о предмете дисциплины, требует знание системы понятий, умение решать проблемные ситуации. Освоение данного уровня результатов обучения должно обеспечить формирование запланированных компетенций и позволит обучающемуся на минимальном уровне самостоятельности и ответственности выполнять задания;*

Продвинутый II уровень – углубляет и обогащает базовый уровень как по содержанию, так и по глубине проработки материала дисциплины. Это происходит за счет включения дополнительной информации. Данный уровень требует умения решать проблемы в рамках курса и смежных курсов посредством самостоятельной постановки цели и выбора программы действий. Освоение данного уровня результатов обучения позволит обучающемуся повысить уровень самостоятельности и ответственности до творческого применения знаний и умений.

1.2. Содержание дисциплины

Таблица 1.1

Код раздела, темы	Раздел, тема дисциплины*	Содержание
Р.1	Понятие ценности продукта	Ценность продукта: определение, виды, атрибуты. Чем ценность продукта отличается от стоимости. Типы ценности: функциональная, эмоциональная, социальная, экономическая. Атрибуты ценности: качество, инновационность, удобство, доступность, дизайн. Идентификация ценности IT-продукта. Анализ потребностей пользователей и рынка. Методы исследования: опросы, интервью, фокус-группы, анализ конкурентов. Создание ценностного предложения (Value Proposition). Разработка ценностного предложения для IT-продукта.
Р.2	Позиционирование IT-продукта	Введение в позиционирование IT-продукта. Определение и ключевые концепции. Роль позиционирования в успехе IT-продукта. Выбор целевой аудитории. Дифференциация от конкурентов. Разработка УТП (уникального торгового предложения). Создание устойчивого спроса. Формирование лояльности клиентов. Создание бренда и имиджа продукта. Анализ целевой аудитории и конкурентной среды. Создание "портрета" идеального пользователя. Идентификация основных игроков на рынке. Анализ ценностных предложений конкурентов. Выявление сильных и слабых сторон конкурентов. Поиск "голубого океана" - незанятой рыночной ниши. Сегментация рынка и выбор приоритетных сегментов. Выбор инструментов позиционирования. Название продукта,

		слоган, логотип. Контент-маркетинг и PR. Коммуникация позиционирования.
Р.3	Разработка позиционирующей стратегии	Выбор ключевых преимуществ продукта. Фокус на уникальных особенностях и выгодах для пользователей. Использование "матрицы ценностей" для сравнения с конкурентами. Формулировка позиционирующего утверждения. Четкое и лаконичное описание ценностного предложения. Ориентация на целевую аудиторию и ключевые преимущества. Разработка маркетинговых материалов. Создание сообщений, адаптированных под целевую аудиторию. Использование различных каналов коммуникации. Работа с лидерами мнений. Влияние на восприятие продукта через авторитетных личностей. Формирование сообщества пользователей. Создание платформ для общения и обмена опытом. Создание маркетинговой стратегии для IT-продукта.
Р.4	Измерение эффективности позиционирования	Измерение эффективности позиционирования. Ключевые показатели эффективности (KPI). Отслеживание ключевых показателей эффективности (KPI). Охват целевой аудитории, узнаваемость бренда, доля рынка. Сбор отзывов и предложений от пользователей. Анализ динамики продаж и уровня лояльности. Адаптация позиционирования. Мониторинг изменений на рынке и в поведении пользователей. Корректировка позиционирующей стратегии при необходимости. Постоянное улучшение ценностного предложения.
Р.5	Сопровождение и продвижение продукта	Маркетинговые каналы для IT-продуктов. Digital-маркетинг: SEO, SMM, контент-маркетинг, email-маркетинг. PR и работа со СМИ. Партнерский маркетинг. Создание маркетинговой стратегии. Постановка целей и задач. Выбор каналов продвижения. Определение бюджета. Разработка контент-плана. Анализ эффективности продвижения. Инструменты веб-аналитики. A/B тестирование. Анализ кейсов успешных и неудачных IT-продуктов
Р.6	Управление жизненным циклом продукта	Жизненный цикл IT-продукта. Этапы жизненного цикла: разработка, запуск, рост, зрелость, упадок. Особенности маркетинга на каждом этапе. Развитие продукта. Сбор обратной связи от пользователей. Анализ конкурентов. Внедрение новых функций и улучшений. Вывод продукта с рынка. Стратегии вывода продукта. Поддержка существующих пользователей

1.3. Направление, виды воспитательной деятельности и используемые технологии

Таблица 1.2

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения
Профессиональное воспитание	предпринимательская деятельность	Технология самостоятельной работы	ПК-5 - Способен проводить моделирование,	Д-1 - Демонстрировать внимательность,

			анализ и совершенствование бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария	независимость суждений, способность отстаивать свое мнение
--	--	--	--	--

1.4. Программа дисциплины реализуется на государственном языке Российской Федерации .

2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Определение ценности продукта и его сопровождение

Электронные ресурсы (издания)

1. , Емельянов, А. А., Волкова, В. Н.; Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник : учебное пособие.; Финансы и статистика, Москва; 2021; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=219845> (Электронное издание)
2. Вдовин, В. М.; Теория систем и системный анализ : учебник.; Дашков и К°, Москва; 2022; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684426> (Электронное издание)
3. ; Проектная деятельность студентов по математике и информатике : учебно-методическое пособие.; Директ-Медиа, Москва, Берлин; 2021; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621174> (Электронное издание)
4. , Булатова, , Е. А.; Проектная деятельность как способ развития личности студентов и их профессиональной подготовки : методические указания.; Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, Нижний Новгород; 2015; <http://www.iprbookshop.ru/54955.html> (Электронное издание)
5. Снедакер, С., С.; Управление IT-проектом, или Как стать полноценным СЮ : практическое пособие.; ДМК Пресс, Москва; 2018; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601321> (Электронное издание)

Печатные издания

1. Клиланд, Д. И., Давид И., Горяинов, М. М., Горбунов, А. В., Верещагин, И. М.; Системный анализ и целевое управление; Советское радио, Москва; 1974 (1 экз.)
2. Щирикова, Л. Д., Яценко, Н. В.; Социально-ориентированная проектная деятельность в библиотеке : научно-практическое пособие.; Литера, Москва; 2010 (5 экз.)
3. Снедакер, Снедакер С.; Управление IT-проектом, или Как стать полноценным СЮ : [пер. с англ.]; ДМК Пресс, Москва; 2009 (1 экз.)
4. Нанасов, П. С.; Управление проектом : Учеб. пособие для студентов, обучающихся по архитектурно-строит. специальностям.; АСВ, Москва; 2000 (3 экз.)

5. Хелдман, К., Шаврин, А. В.; Профессиональное управление проектом; БИНОМ. Лаборатория знаний, Москва; 2012 (1 экз.)

Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

1. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru>
2. ООО Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru/>
3. ЭБС IPR Books <https://www.iprbookshop.ru>

Материалы для лиц с ОВЗ

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Зональная научная библиотека УрФУ. Режим доступа: <http://lib.urfu.ru/>

3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Определение ценности продукта и его сопровождение

Сведения об оснащённости дисциплины специализированным и лабораторным оборудованием и программным обеспечением

Таблица 3.1

№ п/п	Виды занятий	Оснащённость специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
1	Лекции	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Персональные компьютеры по количеству обучающихся Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами Подключение к сети Интернет	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc

2	Лабораторные занятия	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc
3	Консультации	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc
4	Текущий контроль и промежуточная аттестация	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с</p>	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc

		санитарными правилами и нормами Подключение к сети Интернет	
5	Самостоятельная работа студентов	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Персональные компьютеры по количеству обучающихся Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами Подключение к сети Интернет	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Методы оценки емкости рынка и выбора
стратегии монетизации

Рабочая программа дисциплины составлена авторами:

№ п/п	Фамилия Имя Отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Тарасьев Александр Александрович	кандидат экономических наук, без ученого звания	Доцент	Кафедра анализа систем и принятия решений
2	Турыгина Виктория Федоровна	без ученой степени, без ученого звания	Старший преподавате ль	Кафедра анализа систем и принятия решений

Рекомендовано учебно-методическим советом института Институт экономики и управления

Протокол № 39 от 20.03.2024 г.

1. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Авторы:

- Тарасьев Александр Александрович, Доцент, анализа систем и принятия решений
- Турыгина Виктория Федоровна, Старший преподаватель, анализа систем и принятия решений

1.1. Технологии реализации, используемые при изучении дисциплины модуля

- Традиционная (репродуктивная) технология
- Разноуровневое (дифференцированное) обучение
 - Базовый уровень

**Базовый I уровень – сохраняет логику самой науки и позволяет получить упрощенное, но верное и полное представление о предмете дисциплины, требует знание системы понятий, умение решать проблемные ситуации. Освоение данного уровня результатов обучения должно обеспечить формирование запланированных компетенций и позволит обучающемуся на минимальном уровне самостоятельности и ответственности выполнять задания;*

Продвинутый II уровень – углубляет и обогащает базовый уровень как по содержанию, так и по глубине проработки материала дисциплины. Это происходит за счет включения дополнительной информации. Данный уровень требует умения решать проблемы в рамках курса и смежных курсов посредством самостоятельной постановки цели и выбора программы действий. Освоение данного уровня результатов обучения позволит обучающемуся повысить уровень самостоятельности и ответственности до творческого применения знаний и умений.

1.2. Содержание дисциплины

Таблица 1.1

Код раздела, темы	Раздел, тема дисциплины*	Содержание
Р.1	Оценка ёмкости рынка	Понятие и значение ёмкости рынка. Определение ёмкости рынка: потенциальный объём продаж продукта. Значение оценки ёмкости рынка для принятия стратегических решений. Виды ёмкости рынка: общая, доступная, целевая. Способы расчета емкости. Методы оценки ёмкости рынка. Метод «по норме потребления». Метод реальных продаж. Top-down методы: анализ макроэкономических показателей, статистических данных. Bottom-up методы: анализ объемов продаж конкурентов, опросы потребителей. Комбинированные методы: сочетание различных подходов для повышения точности оценки.
Р.2	Факторы, влияющие на ёмкость рынка	Виды емкости рынка. Потенциальная емкость. Фактическая емкость. Доступная емкость. Факторы, влияющие на ёмкость рынка. Макроэкономические факторы: экономический рост, уровень доходов населения, инфляция, процентные ставки, налоговая политика. Рыночные факторы: конкуренция, тренды, технологические изменения, сезонность. Факторы продукта: цена, качество, маркетинговая стратегия. Демографические факторы: Численность населения, возрастная структура, географическое распределение. Методы сбора и источники информации. Социально-культурные факторы: образ жизни, ценности и убеждения.

		Технологические факторы: развитие инфраструктуры, доступность технологий.
Р.3	Стратегии монетизации IT-продуктов	Основные модели монетизации. Продажа лицензий: единовременная оплата за использование продукта. Подписка: регулярные платежи за доступ к продукту. Реклама: получение дохода от размещения рекламы в продукте. Freemium: бесплатный базовый функционал с возможностью покупки дополнительных опций. In-App покупки: продажа виртуальных товаров и услуг внутри приложения. Выбор стратегии монетизации. Анализ целевой аудитории и ее платежеспособности. Оценка конкуренции и существующих моделей монетизации на рынке. Соответствие стратегии монетизации ценности продукта и потребностям пользователей. Современные тренды в монетизации. Микротранзакции и виртуальная экономика. Персонализация и динамическое ценообразование. Новые технологии монетизации: блокчейн, NFT.
Р.4	Построение и анализ моделей монетизации	Построение и анализ моделей монетизации. Финансовое моделирование монетизации. Прогнозирование доходов и расходов на основе выбранной модели. Расчет ключевых финансовых показателей: LTV, CAC, ROI. Анализ точки безубыточности и рентабельности проекта. Оптимизация модели монетизации. A/B тестирование различных вариантов монетизации. Анализ поведения пользователей и адаптация модели. Постоянное совершенствование модели для повышения прибыльности.

1.3. Направление, виды воспитательной деятельности и используемые технологии

Таблица 1.2

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения
Профессиональное воспитание	предпринимательская деятельность	Технология самостоятельной работы	ПК-3 - Способен находить и использовать лучшие практики продвижения программно-информационных продуктов и услуг	Д-3 - Демонстрировать способность к поиску нетрадиционных решений

1.4. Программа дисциплины реализуется на государственном языке Российской Федерации .

2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Методы оценки емкости рынка и выбора стратегии монетизации

Электронные ресурсы (издания)

1. Круглова, Л. А., Щепилова, Г. Г.; Онлайн-видео. Структура, контент, монетизация: учебное пособие для студентов вузов : учебное пособие.; Аспект Пресс, Москва; 2020; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612613> (Электронное издание)
2. ; Монетизация: льготы, гарантии, компенсации для граждан России: сборник законов РФ : официальное издание.; Сибирское университетское издательство, Новосибирск; 2005; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57489> (Электронное издание)
3. ; Системный анализ последствий цифровизации финансового рынка : монография.; Государственный университет управления, Москва; 2021; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=695733> (Электронное издание)
4. Соболев, В. В.; Анализ состояния фондового рынка России : студенческая научная работа.; б.и., Новосибирск; 2021; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617509> (Электронное издание)
5. ; Экономико-правовой анализ рынка ценных бумаг в России : учебник.; Юнити-Дана, Москва; 2017; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682419> (Электронное издание)

Печатные издания

1. Дорси, В., Ильин, В.; Анатомия биржевого рынка. Методы оценки уверенности и ожиданий трейдеров и рыночных тенденций : пер. с англ.; Питер, Москва ; СПб. ; Нижний Новгород [и др.]; 2005 (1 экз.)
2. Селищев, А. С., Строганова, Е.; Микроэкономика. Анализ рынка. Теория цены. Рынок и общество : Учебник для студентов вузов.; Питер, СПб.; Москва; Н.Новгород и др.; 2002 (7 экз.)
3. Розанова, Н. М., Зороастрова, И. В.; Экономический анализ фирмы и рынка : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям.; ЮНИТИ, Москва; 2009 (5 экз.)
4. Хаертфельдер, М.; Фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг; Питер, Санкт-Петербург [и др.]; 2005 (2 экз.)
5. Матанцев, А. Н.; Анализ рынка. Настольная книга маркетолога; Альфа-Пресс, Москва; 2009 (1 экз.)

Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

1. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru>
2. ООО Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru/>
3. ЭБС IPR Books <https://www.iprbookshop.ru>

Материалы для лиц с ОВЗ

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Методы оценки емкости рынка и выбора стратегии монетизации

Сведения об оснащенности дисциплины специализированным и лабораторным оборудованием и программным обеспечением

Таблица 3.1

№ п/п	Виды занятий	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
1	Лекции	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Персональные компьютеры по количеству обучающихся Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами Подключение к сети Интернет	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc
2	Лабораторные занятия	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Персональные компьютеры по количеству обучающихся Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами Подключение к сети Интернет	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc

3	Консультации	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc
4	Текущий контроль и промежуточная аттестация	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc
5	Самостоятельная работа студентов	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p>	Microsoft Windows 8.1 Pro 64-bit RUS OLP NL Acdmc

		Подключение к сети Интернет	
--	--	-----------------------------	--