

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**
Кафедра управління та освітніх технологій

ЗАТВЕРДЖЕНО
Факультет гуманітарно-педагогічний
(назва)
“19” червня 2026 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**
Інтернет-магазин з нуля

Галузь знань D «Бізнес, адміністрування та право»

Спеціальність D3 «Менеджмент»

Освітня програма «Управління закладом освіти», «Управління персоналом»

Факультет гуманітарно-педагогічний

Розробники: Шумілова І.Ф. професор кафедри, доктор пед. наук. доцент

Опис навчальної дисципліни

навчальна дисципліна, яка спрямована на формування в здобувачів освіти підприємницьких компетентностей, здатності до ініціювання, планування, організації та реалізації власного бізнесу в цифровому середовищі. У процесі вивчення дисципліни здобувачі опановують основи підприємництва, вчать аналізувати бізнес-середовище, обирати перспективні бізнес-ідеї, створювати бізнес-план, реєструвати підприємницьку діяльність, формувати бренд, організовувати логістику, просування товарів та послуг, а також запускати й адмініструвати інтернет-магазин з використанням сучасних ІТ-інструментів та онлайн-платформ. Особлива увага приділяється практичним аспектам електронної комерції, цифрового маркетингу, управління клієнтськими даними та оцінювання ефективності підприємницької діяльності в інтернеті.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	<i>(магістр)</i>	
Спеціальність	<i>D3 «Менеджмент»</i>	
Освітньо-професійні, освітньо-наукова програми	<i>«Управління закладом освіти», «Управління персоналом»</i>	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	обов'язкова	
Загальна кількість годин	90	
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	<i>екзамен</i>	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти		
	Форма здобуття вищої освіти	
	денна	
Курс (рік підготовки)	2	
Семестр	3	
Лекційні заняття	<i>15 год.</i>	
Практичні, семінарські заняття	<i>15 год.</i>	
Лабораторні заняття	<i>- год.</i>	
Самостійна робота	<i>60 год.</i>	
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	<i>2 год.</i>	

1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

Мета формування у здобувачів вищої освіти теоретичних основ та формування практичних навичок з питань створення та запуску інтернет-магазину.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або використання інновацій за невизначеності умов і вимог

загальні компетентності (ЗК):

ЗК 4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети

ЗК 5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів)

ЗК 6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність)

ЗК 7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК 2. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії і плани

СК 4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації

СК 9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію (для ОПП)

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 6. Володіння навичками обґрунтовувати, приймати та реалізовувати управлінські рішення в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні норми та соціальну відповідальність

ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач

ПРН 11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу

ПРН 12. Вміти делегувати повноваження з управління організацією (підрозділом)

2. Програма та структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин													
	денна форма							заочна форма						
	тижні	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
Модуль 1. Організація власної справи: створення інтернет-магазину														
Тема 1. Власна справа.		12	2	2			8							
Тема 2. Проєктування інтернет-магазину.		12	2	2			8							
Тема 3. Створення інтернет-магазину.		11	2	2			7							
Тема 4. Логістика послуг (товарів).		11	2	2			7							
Разом за модулем 1		46	8	8			30							
Модуль 2. Запуск власного інтернет-магазину														
Тема 5. Маркетингові технології в просуванні товарів (послуг).		12	2	2			8							
Тема 6. Маркетингові технології в просуванні товарів (послуг).		12	2	2			8							
Тема 7. Google-продукти для підприємницької діяльності.		11	2	2			7							
Тема 8. Оцінка результативності діяльності інтернет-магазину.		9	1	1			7							
Разом за модулем 2		44	7	7			30							

Усього годин		15	15								
Курсовий проект (робота) з _____ (якщо є в навчальному плані)	-										
Усього годин	90	15	15			60					

3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Власна справа	2
2	Проектування інтернет-магазину	2
3	Створення інтернет-магазину	2
4	Логістика послуг (товарів)	2
5	Маркетингові технології в просуванні товарів (послуг)	2
6	Маркетингові технології в просуванні товарів (послуг)	2
7	Google-продукти для підприємницької діяльності	2
8	Оцінка результативності діяльності інтернет-магазину	1

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Організація власної справи	2
2	Проектування інтернет-магазину	2
3	Створення інтернет-магазину	2
4	Логістика послуг (товарів)	2
5	Маркетингові технології в просуванні товарів (послуг)	2
6	Маркетингові технології в просуванні товарів (послуг)	2
7	Google-продукти для підприємницької діяльності	2
8	Оцінка результативності діяльності інтернет-магазину	1

5. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Власна справа	2
2	Проектування інтернет-магазину	2
3	Створення інтернет-магазину	2
4	Логістика послуг (товарів)	2
5	Маркетингові технології в просуванні товарів (послуг)	2
6	Маркетингові технології в просуванні товарів (послуг)	2
7	Google-продукти для підприємницької діяльності	2
8	Оцінка результативності діяльності інтернет-магазину	1

6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

(вибрати необхідне чи доповнити)

- усне або письмове опитування;
- співбесіда;
- тестування;
- захист лабораторних/практичних, розрахункових/графічних робіт, проектів;
- самооцінювання.

7. Методи навчання *(вибрати необхідне чи доповнити)*:

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;

- метод проєктного навчання;
- метод перевернутого класу, змішаного навчання;
- метод навчання через дослідження;
- метод навчальних дискусій та дебат;
- метод командної роботи, мозкового штурму;
- метод гейміфікованого навчання.

8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
Модуль 1. Організація власної справи: створення інтернет-магазину		
Практична робота 1.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Знати й розуміти суть і значення підприємницької діяльності, її роль у соціально-економічному розвитку суспільства. Визначати основні етапи створення власної справи, включаючи розробку бізнес-ідеї. Вміти аналізувати ринкове середовище та конкурентів для оцінки життєздатності бізнес-ідеї.	8
Самостійна робота 1.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Вміти застосовувати базові знання з менеджменту, маркетингу, фінансів та права для обґрунтованого прийняття управлінських рішень; володіти підприємницьким мисленням, виявляти ініціативність, креативність і готовність до прийняття відповідальності; розуміти етичні принципи та соціальну відповідальність підприємця у веденні бізнесу.	9
Практична робота 2.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Знати й розуміти концепцію електронної комерції та принципи функціонування інтернет-магазину як бізнес-моделі; уміти аналізувати потреби цільової аудиторії та формувати вимоги до функціоналу і дизайну інтернет-магазину; уміти розробляти структуру та логіку користувацького інтерфейсу з урахуванням зручності навігації та UX/UI-дизайну. Уміти обирати відповідну платформу або CMS (наприклад, Shopify, WordPress, OpenCart) для реалізації онлайн-магазину; проєктувати базові елементи інтернет-магазину: каталог товарів, кошик, система оплати, форма зворотного зв'язку, особистий кабінет користувача; уміти формувати технічне завдання на розробку сайту, враховуючи вимоги до безпеки, адаптивності та SEO-оптимізації.	8
Самостійна робота 2.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Уміти оцінювати витрати на запуск і підтримку інтернет-магазину, визначати джерела фінансування і очікувану рентабельність; уміти розробляти маркетингову стратегію просування інтернет-магазину, зокрема в соціальних мережах, через пошукову оптимізацію та рекламу; уміти співпрацювати в команді з фахівцями різного профілю (дизайнер, програміст, маркетолог) для реалізації проєкту; уміти оцінювати ефективність функціонування інтернет-магазину за допомогою веб-аналітики (Google Analytics, CRM тощо).	9
Практична робота 3.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Уміти розуміти повний життєвий цикл створення інтернет-магазину: від ідеї до запуску та супроводу; уміти обґрунтовувати вибір платформи для розробки інтернет-магазину (WordPress + WooCommerce, Shopify, OpenCart, Prom.ua тощо) залежно від бюджету, цілей та технічних вимог; уміти створювати прототип (макет) сайту інтернет-магазину, враховуючи зручність користувача та сучасні вимоги до дизайну (UI/UX). Уміти реєструвати доменне ім'я, підключає хостинг, встановлює	8

	CMS та налаштовує основні плагіни і модулі. Формувати каталог товарів, налаштовувати картки товарів, фільтри, категорії, систему замовлень, кошик і форму доставки.	
Самостійна робота 3.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Уміти забезпечувати базову SEO-оптимізацію сайту: ключові слова, мета-теги, адаптивність, швидкість завантаження. Інтегрувати аналітичні інструменти (Google Analytics, Facebook Pixel тощо) для моніторингу поведінки користувачів і конверсій. Публікувати сайт і тестувати його роботу, усувати помилки, перевіряти працездатність усіх функцій (checkout, email-розсилка, зв'язок). Оцінювати готовність інтернет-магазину до повноцінного запуску та готувати план просування і підтримки онлайн-торгівлі.	10
Практична робота 4.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Розуміти сутність логістики як системи управління потоками товарів, послуг, інформації та фінансів у ланцюгах постачання. Визначати особливості логістики товарів і послуг, розрізняти підходи до планування і реалізації логістичних процесів у різних секторах. Аналізувати логістичні витрати, визначати шляхи їх оптимізації з урахуванням вимог ефективності та клієнтського сервісу. Проектувати логістичні ланцюги з урахуванням складування, транспортування, запасів, постачання та дистрибуції товарів і послуг. Оцінювати логістичні ризики та пропонувати заходи з їх мінімізації (форс-мажори, затримки постачання, збої в обслуговуванні). Обґрунтовувати вибір транспортних та складських рішень для забезпечення безперебійного постачання продукції чи надання послуг.	8
Самостійна робота 4.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Розраховувати основні логістичні показники, такі як обсяг товарообігу, логістичні витрати, час виконання замовлення, рівень сервісу тощо. Визначати роль логістики у забезпеченні якості обслуговування споживача та задоволення його очікувань.	10
Модульна контрольна робота 1.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12.	30
Всього за модулем 1		100
Модуль 2. Запуск власного інтернет-магазину		
Практична робота 5.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Розуміти сутність і роль просування як ключового елементу комплексу маркетингу (promotion) в системі управління продажами. Оцінювати ефективність традиційних та цифрових каналів просування, обґрунтовувати вибір інструментів для цільової аудиторії.	8
Самостійна робота 5.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Створювати стратегію комунікацій з клієнтами на основі аналізу поведінки споживачів, позиціонування бренду та цілей бізнесу. Застосовувати інструменти інтернет-маркетингу: контекстна реклама, SEO, таргетинг у соцмережах, email-маркетинг, контент-маркетинг тощо. Аналізувати результати рекламних кампаній за допомогою KPI: охоплення, CTR, конверсія, ROI тощо.	9
Практична робота 6.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Класифікувати сучасні маркетингові технології просування: ATL, BTL, TTL, digital-маркетинг, партизанський маркетинг, вірусна реклама тощо. Розробляти комплекс заходів з просування товару (послуги) з використанням інструментів реклами, PR, стимулювання збуту, прямого маркетингу.	8
Самостійна робота 6.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Використовувати CRM-системи та аналітичні сервіси (Google Analytics, Meta Ads Manager тощо) для оцінки ефективності просування. Працювати з різними сегментами ринку, адаптувати маркетингові технології під специфіку товарів, послуг та поведінку цільових клієнтів. Формувати креативні рішення для маркетингових кампаній, розробляти концепції промоцій та візуального контенту з урахуванням	9

	брендової стратегії. Розробляти бізнес-план власної справи, включаючи маркетингову, фінансову та організаційну частини; оцінювати ризики та можливості ведення підприємницької діяльності, формує стратегії їх мінімізації.	
Практична робота 7.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Розуміти можливості та переваги використання Google-продуктів для підтримки й розвитку бізнес-процесів. Використовувати Google Workspace (Docs, Sheets, Slides, Drive, Gmail, Calendar) для організації командної роботи, планування та документообігу. Налаштовувати та адмініструвати обліковий запис Google для бізнесу (Google Workspace for Business), включаючи управління користувачами та безпекою. Застосовувати Google Forms для збору клієнтських даних, проведення опитувань, зворотного зв'язку або реєстрації на події. Розміщувати бізнес на карті за допомогою Google Business Profile (Google Мій бізнес), оновлювати інформацію про компанію, графік роботи, фото, послуги.	8
Самостійна робота 7.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Просувати товари та послуги через Google Ads, створювати рекламні кампанії та визначати цільову аудиторію. Аналізувати ефективність онлайн-просування через Google Analytics, оцінювати трафік, поведінку користувачів та канали конверсій. Використовувати Google Meet та Google Chat для онлайн-комунікації з командою, клієнтами або партнерами. Інтегрувати Google-продукти у цифрову екосистему підприємства, автоматизувати завдання та оптимізувати операційні процеси.	10
Практична робота 8.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Розуміти ключові показники ефективності (KPI) інтернет-магазину та їх значення для стратегічного управління бізнесом. Визначати та розраховувати основні фінансові й маркетингові показники, зокрема: конверсію (CR), середній чек (AOV), вартість залучення клієнта (CAC), рентабельність інвестицій (ROI), життєву цінність клієнта (CLV). Застосовувати інструменти веб-аналітики (Google Analytics, Google Looker Studio, CRM-аналітика) для збору та інтерпретації даних. Оцінювати ефективність рекламних кампаній, джерел трафіку, поведінки користувачів на сайті та шляху до покупки (customer journey). Використовувати A/B тестування для визначення найефективніших рішень щодо дизайну, контенту та пропозицій. Аналізувати рівень задоволеності клієнтів за допомогою відгуків, NPS (Net Promoter Score), повторних покупок і повернень.	8
Самостійна робота 8.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12. Визначати «вузькі місця» в маркетинговій, логістичній чи технічній складовій інтернет-магазину, пропонувати шляхи покращення. Створювати інтерактивні звіти для моніторингу результатів діяльності магазину, робити висновки та надавати рекомендації щодо підвищення ефективності. Формувати стратегії оптимізації витрат, покращення клієнтського досвіду та підвищення прибутковості бізнесу. Працювати з дашбордами та візуалізаціями даних, щоб ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення на основі аналітики.	10
Модульна контрольна робота 2.	ПРН 6, ПРН 10, ПРН 11, ПРН 12.	30
Всього за модулем 2		30
Навчальна робота		$(M1 + M2)/2 * 0,7 \leq 70$
Залік		30
Всього за курс		$(\text{Навчальна робота} + \text{залік}) \leq 100$

8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамени/заліки)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

8.3. Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання	роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності	списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Курсові роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування	відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

9. Навчально-методичне забезпечення:

- електронний навчальний курс навчальної дисципліни (на навчальному порталі НУБіП України eLearn – <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=5347>);
- посилання на цифрові освітні ресурси;
- підручники, навчальні посібники, практикуми;
- методичні матеріали щодо вивчення навчальної дисципліни для здобувачів вищої освіти денної та заочної форм здобуття вищої освіти;
- програма навчальної (виробничої) практики навчальної дисципліни (якщо вона передбачена навчальним планом).

10. Рекомендовані джерела інформації

1. 150+ бізнес-ідей для заснування власної справи. URL : <https://business.dii.gov.ua/idea>
2. Власна справа – поради для молодих підприємців URL : <https://careerhub.in.ua/about-us/>
3. Інструменти та методи інтернет-маркетингу для малого та середнього бізнесу. URL : <https://cutt.ly/a9MKtHp>
4. Курс цифровий маркетинг/ URL : <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7805>
5. Працюйте ще продуктивніше в єдиному середовищі URL : <https://workspace.google.com/intl/uk/features/>
6. Проектування інтернет-магазину. URL : <https://brander.ua/what-we-offer/e-commerce/proektuvannya-internet-magazinu>
7. Розмістіть рекламу в Google. URL : https://www.google.com/intl/uk_ua/services/#?modal_active=None
8. Розширюйте бізнес із Google Ads. URL : https://ads.google.com/intl/uk_ua/home/

9. Топ-10 інструментів інтернет-маркетингу: як просувати бізнес онлайн. URL : <https://para.school/blog/marketing/top-10-instrymentov-internet-marketinga>
10. Як самостійно зібрати семантичне ядро за допомогою Serpstat. URL : <https://cutt.ly/k9MJwqL>
11. Навчальний портал НУБіП України. <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3375>).
12. *Електронний навчальний курс:* <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3363>

Додаткові джерела інформації

1. Shumilova I., Kubitskiy S., Bazeliuk V., Rudyk Y., Hrechanyk N., Rozhnova T., Prykhodkina N. (2023). The system of forming the emotional and ethical competence of the future education manager in the conditions of transformational changes. *AD ALTA: Journal of interdisciplinary research* Vol.13. Issue 2, Special Issue XXXVIII. Pp. 82-89. URL : <https://ep3.nuwm.edu.ua/28469/1/KHAMSKA%20NELINA%20%20INNOVATIVE%20METHODS%20OF%20UPBRINGING%20PROCESS%20MANAGEMENT%20%281%29.pdf>
2. Shumilova I., Prykhodkina N., Volotovska T., Sholokh O., Cherezova I., Shust V. The system of formation of educational environment for the professional training of future education managers (in Ukrainian context). *AD ALTA-journal of interdisciplinary research*. 2024. Volume 14, Issue: 2, Special Issue XLIII, P. 6-10
3. Shumilova I.F. Social responsibility in educational management. *Modern management: theories, concepts, implementation*. Monograph. Editors: Marian Duczmal, Tetyana Nestorenko. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2021, pp. 394. P. 244-252. URL : <file:///C:/Users/User/Downloads/WSZiA2021.pdf>
4. Шумілова І.Ф. Місія сучасних університетів як суб'єктів економіки знань. *Гуманітарні студії: педагогіка, психологія, філософія*. Том 14. № 3 (2023). С. 172-181. DOI: [http://dx.doi.org/10.31548/hspedagog14\(3\).2023.172-181](http://dx.doi.org/10.31548/hspedagog14(3).2023.172-181)
5. Шумілова І. Ф. Пріоритетні засади формування інноваційно-підприємницької компетентності майбутніх менеджерів освіти. *Гуманітарні студії: педагогіка, психологія, філософія*. Том 14. № 4 (2023). С. 148-158. DOI: [http://dx.doi.org/10.31548/hspedagog14\(3\).2023.148-158](http://dx.doi.org/10.31548/hspedagog14(3).2023.148-158)
6. Shumilova I.F. Social responsibility in educational management. *Modern management: theories, concepts, implementation*. Monograph. Editors: Marian Duczmal, Tetyana Nestorenko. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2021, pp. 394. P. 244-252. URL : <file:///C:/Users/User/Downloads/WSZiA2021.pdf>
7. Shumilova I.F., Hrechanyk N. I., Kubiskyi S. O. Pedagogical prognostication of formation of innovative and entrepreneurial competence in future managers of education. *Exploring the digital landscape: interdisciplinary perspectives* : Monograph. Copyright by Academy of Silesia, Katowice. The University of Technology in Katowice Press 2024. P.77-87

8. Шумілова І.Ф. Культура провідництва (guidance) як соціальна роль освіти в Україні. DOI: [https://doi.org/10.52058/2695-1592-2024-10\(41\)-77-89](https://doi.org/10.52058/2695-1592-2024-10(41)-77-89) Наукова бібліотека НУБіП України (<https://nubip.edu.ua/structure/library>).