

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

ЗАТВЕРДЖЕНО

Факультет гуманітарно-педагогічний
(назва)

“09” червня 2025р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Організація власної справи та запуск власного інтернет-магазину

Галузь знань D «Бізнес, адміністрування та право»

Спеціальність D3 «Менеджмент»

Освітня програма «Управління закладом освіти»

Факультет (ННІ) гуманітарно-педагогічний

Розробники: Шумілова І.Ф. професор кафедри, доктор пед. наук. доцент
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

Київ – 2025 р.

Опис навчальної дисципліни

«Організація власної справи та запуск власного інтернет-магазину»

(до 1000 друкованих знаків)

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	(магістр)	
Спеціальність	D3 «Менеджмент»	
Освітньо-професійні, освітньо-наукова програми	«Управління закладом освіти», «Управління персоналом»	
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	екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти		
	Форма здобуття вищої освіти	
	денна	заочна
Курс (рік підготовки)	2	
Семестр	3	
Лекційні заняття	15 год.	
Практичні, семінарські заняття	15 год.	
Лабораторні заняття	- год.	
Самостійна робота	60 год.	
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	2 год.	

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

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. <i>Теоретико-методологічні засади менеджменту в освіті</i>													

Тема 1. Власна справа.		12	2	2			8	15	2				13
Тема 2. Проєктування інтернет-магазину.		12	2	2			8	15		2			13
Тема 3. Створення інтернет-магазину.		11	2	2			7	15		2			13
Тема 4. Логістика послуг (товарів).		11	2	2			7	15	2				13
Разом за модулем 1		46	8	8			30						
Модуль 2. Управління якістю освіти													
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 проєкт (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	Проєктування 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 лабораторних (практичних, семінарських) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
...		

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;
- пірінгове оцінювання, самооцінювання.

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

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;
- кейс-метод;
- 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. Теоретико-методологічні засади менеджменту в освіті		
Лекція 1 (<i>за наявності оцінювання</i>)	Розуміти сутність і значення підприємницької діяльності, її роль у соціально-економічному розвитку суспільства. Визначати основні етапи створення власної справи, включаючи розробку бізнес-ідеї, вибір організаційно-правової форми, реєстрацію підприємства.	-
Практична робота 1.	Аналізувати ринкове середовище та конкурентів для оцінки життєздатності бізнес-ідеї. Розробляти бізнес-план власної справи, включаючи маркетингову, фінансову та організаційну частини. Оцінювати ризики та можливості ведення підприємницької діяльності, формувати стратегії їх мінімізації.	3
Самостійна робота (<i>за наявності</i>) 1.	Застосовувати базові знання з менеджменту, маркетингу, фінансів та права для обґрунтованого прийняття управлінських рішень. Формувати підприємницьке мислення, виявляє ініціативність, креативність і готовність до прийняття відповідальності. Розуміти етичні принципи та соціальну відповідальність підприємця у веденні бізнесу.	5

Лекція 2 (за наявності оцінювання)	Розуміти концепцію електронної комерції та принципи функціонування інтернет-магазину як бізнес-моделі. Аналізувати потреби цільової аудиторії та формує вимоги до функціоналу і дизайну інтернет-магазину. Розробляти структуру та логіку користувацького інтерфейсу з урахуванням зручності навігації та UX/UI-дизайну.	-
Практична робота 2.	Обирати відповідну платформу або CMS (наприклад, Shopify, WordPress, OpenCart) для реалізації онлайн-магазину. Проектує базові елементи інтернет-магазину: каталог товарів, кошик, система оплати, форма зворотного зв'язку, особистий кабінет користувача. Формувати технічне завдання на розробку сайту, враховуючи вимоги до безпеки, адаптивності та SEO-оптимізації.	3
Самостійна робота (за наявності) 2.	Оцінювати витрати на запуск і підтримку інтернет-магазину, визначає джерела фінансування і очікувану рентабельність. Розробляти маркетингову стратегію просування інтернет-магазину, зокрема в соціальних мережах, через пошукову оптимізацію та рекламу. Співпрацювати в команді з фахівцями різного профілю (дизайнер, програміст, маркетолог) для реалізації проєкту. Оцінювати ефективність функціонування інтернет-магазину за допомогою веб-аналітики (Google Analytics, CRM тощо).	5
Лекція 3 (за наявності оцінювання)	Розуміти повний життєвий цикл створення інтернет-магазину: від ідеї до запуску та супроводу. Обґрунтовувати вибір платформи для розробки інтернет-магазину (WordPress + WooCommerce, Shopify, OpenCart, Prom.ua тощо) залежно від бюджету, цілей та технічних вимог. Створювати прототип (макет) сайту інтернет-магазину, враховуючи зручність користувача та сучасні вимоги до дизайну (UI/UX).	-
Практична робота 3.	Реєструвати доменне ім'я, підключає хостинг, встановлює CMS та налаштовує основні плагіни і модулі. Формувати каталог товарів, налаштовує картки товарів, фільтри, категорії, систему замовлень, кошик і форму доставки. Налаштовувати платіжні системи, варіанти доставки, податкові опції відповідно до чинного законодавства.	3
Самостійна робота (за наявності) 3.	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 тестує його роботу, усуває помилки, перевіряє працездатність усіх функцій (checkout, email-розсилка, зв'язок). Оцінювати готовність інтернет-магазину до повноцінного запуску та готує план просування і підтримки онлайн-торгівлі.	5
Лекція 4 (за наявності оцінювання)	Розуміти сутність логістики як системи управління потоками товарів, послуг, інформації та фінансів у ланцюгах постачання. Визначати особливості логістики товарів і послуг, розрізняє підходи до планування і реалізації логістичних процесів у різних секторах. Аналізувати логістичні витрати, визначає шляхи їх оптимізації з урахуванням вимог ефективності та клієнтського сервісу.	-
Практична робота 4.	Проектувати логістичні ланцюги з урахуванням складування, транспортування, запасів, постачання та дистрибуції товарів і послуг. Оцінювати логістичні ризики та пропонує 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.	3
Самостійна робота (за наявності) 4.	Розраховувати основні логістичні показники, такі як обсяг товарообігу, логістичні витрати, час виконання замовлення, рівень сервісу тощо. Застосовувати сучасні інформаційні технології в логістиці (WMS, TMS, CRM-системи, GPS-моніторинг тощо). Розробляти логістичні стратегії для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку товарів або послуг. Визначати роль логістики у забезпеченні якості обслуговування	5

	споживача та задоволення його очікувань.	
Модульна контрольна робота 1.	Бути здатними до системного мислення і стратегічного бачення в управлінні освітою; інтегрувати теоретичні знання в практику управлінської діяльності; розвиток дослідницької культури в галузі управління освітою; забезпечувати відповідність управлінських дій чинному законодавству; формувати нормативно-правову базу функціонування та розвитку закладу освіти; правова відповідальність у професійній діяльності; до формування та реалізації стратегічного бачення розвитку закладу освіти; управлінська гнучкість у змінному зовнішньому середовищі; до обґрунтованого прийняття стратегічних рішень та відповідальності за їх наслідки; формувати згуртований колектив, орієнтований на спільні цінності та розвиток; лідерські якості та готовність до управлінських змін; емоційна стійкість, комунікативність і відповідальність у взаємодії з учасниками освітнього процесу	3
Всього за модулем 1		35
Модуль 2. Управління якістю освіти		
Лекція 5 (за наявності оцінювання)	Розуміти сутність і роль просування як ключового елементу комплексу маркетингу (promotion) в системі управління продажами. •	-
Практична робота 5.	Оцінює ефективність традиційних та цифрових каналів просування, обґрунтовує вибір інструментів для цільової аудиторії.	3
Самостійна робота (за наявності) 5.	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.	5
Лекція 6 (за наявності оцінювання)	Класифікувати сучасні маркетингові технології просування: ATL, BTL, TTL, digital-маркетинг, партизанський маркетинг, вірусна реклама тощо.	-
Практична робота 6.	Розробляти комплекс заходів з просування товару (послуги) з використанням інструментів реклами, PR, стимулювання збуту, прямого маркетингу.	3
Самостійна робота (за наявності) 6.	Використовувати CRM-системи та аналітичні сервіси (Google Analytics, Meta Ads Manager тощо) для оцінки ефективності просування. Працювати з різними сегментами ринку, адаптує маркетингові технології під специфіку товарів, послуг та поведінку цільових клієнтів. Формує креативні рішення для маркетингових кампаній, розробляє концепції промоцій та візуального контенту з урахуванням брендової стратегії.	5
Лекція 7 (за наявності оцінювання)	Розуміти можливості та переваги використання Google-продуктів для підтримки й розвитку бізнес-процесів. Використовує Google Workspace (Docs, Sheets, Slides, Drive, Gmail, Calendar) для організації командної роботи, планування та документообігу. Налаштовує та адмініструє обліковий запис Google для бізнесу (Google Workspace for Business), включаючи управління користувачами та безпекою.	-
Практична робота 7.	Застосовувати Google Forms для збору клієнтських даних, проведення опитувань, зворотного зв'язку або реєстрації на події. Створювати аналітичні звіти в Google Sheets, автоматизує обробку даних за допомогою формул, фільтрів і графіків. Розміщувати бізнес на карті за допомогою Google Business Profile (Google Мій бізнес), оновлює інформацію про компанію, графік роботи, фото, послуги.	3
Самостійна робота (за наявності)	Просувати товари та послуги через Google Ads, створювати рекламні кампанії та визначає цільову аудиторію. Аналізувати ефективність онлайн-просування через Google Analytics, оцінює трафік, поведінку користувачів та канали	5

7.	конверсій. Використовує Google Meet та Google Chat для онлайн-комунікації з командою, клієнтами або партнерами. Інтегрувати Google-продукти у цифрову екосистему підприємства, автоматизує завдання та оптимізує операційні процеси.	
Лекція 8 (за наявності оцінювання)	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.	-
Практична робота 8.	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. Аналізує рівень задоволеності клієнтів за допомогою відгуків, NPS (Net Promoter Score), повторних покупок і повернень.	3
Самостійна робота (за наявності) 8.	Визначати «вузькі місця» в маркетинговій, логістичній чи технічній складовій інтернет-магазину, пропонує шляхи покращення. Створювати інтерактивні звіти для моніторингу результатів діяльності магазину, робить висновки та надає 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.	5
Модульна контрольна робота 2.	Демонструвати розуміння основних етапів створення інтернет-магазину, зокрема вибору платформи, налаштування сайту, структури каталогу, оплати та доставки. Проявляти здатність аналізувати та формувати логістичні процеси, пов'язані з постачанням товарів і наданням послуг, виявив(ла) розуміння особливостей логістики в електронній комерції. Ідентифікують сучасні маркетингові технології просування, обґрунтував(ла) вибір інструментів для конкретної цільової аудиторії та запропонував(ла) ефективну стратегію комунікацій. Показувати навички використання Google-продуктів (Docs, Sheets, Forms, Business Profile, Analytics тощо) у підприємницькій діяльності для організації, автоматизації й аналізу процесів. Демонструють уміння оцінювати ефективність діяльності інтернет-магазину за ключовими показниками (конверсія, середній чек, CAC, ROI), аналізувати аналітичні звіти та формулювати пропозиції з оптимізації. Застосовувати теоретичні знання на практиці, виконав(ла) завдання з побудови логістичної моделі, розробки плану просування товару, створення структури онлайн-магазину. Проявляти самостійність, аналітичне мислення та навички роботи з цифровими інструментами, що підтверджує готовність до практичної реалізації підприємницьких ідей в онлайн-середовищі.	3
Всього за модулем 2		35
Навчальна робота	$(M1 + M2)/2 \cdot 0,7 \leq 70$	
Екзамен/залік	30	
Всього за курс	$(\text{Навчальна робота} + \text{екзамен}) \leq 100$	
Курсовий проект/робота (за наявності)		-

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	НАПРИКЛАД: 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	НАПРИКЛАД: 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	НАПРИКЛАД: 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 - *посилання*) **ОБОВ'ЯЗКОВО**;
- 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.djia.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>
1. Наукова бібліотека НУБіП України (<https://nubip.edu.ua/structure/library>).
2. Навчальний портал НУБіП України
(<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3375>).
3. Електронний навчальний курс:
<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3363>