

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Институт управления и государственной службы
Кафедра производственного менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института управления и
государственной службы
Р.Г. Харьковский
(подпись) _____ 2025 года

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине
Электронная коммерция
(наименование учебной дисциплины, практики)

38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки (специальности))
«Менеджмент в производственной сфере»
(наименование профиля подготовки (специальности, магистерской программы); при отсутствии ставится прочерк)

Разработчик:
Старший преподаватель

_____ (подпись) Омельяненко А.Л.

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры производственного менеджмента от «21» января 2025 г., протокол № 6

Заведующий кафедрой
производственного
менеджмента

_____ (подпись) Родионов А.В.

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Электронная коммерция»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

1. Выберите один правильный ответ

Что означает термин "электронная коммерция"?

- А) Продажа товаров только через физические магазины
- Б) Коммерческие сделки, проводимые через интернет
- В) Обмен товарами между предприятиями без использования технологий
- Г) Ничего из вышеперечисленного

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

2. Выберите один правильный ответ

Какой из приведенных вариантов не является моделью электронной коммерции?

- А) B2B (бизнес для бизнеса)
- Б) C2C (потребитель для потребителя)
- В) B2G (бизнес для правительства)
- Г) D2C (доставка для клиентов)

Правильный ответ: Г

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

3. Выберите один правильный ответ

Какой из этих методов является самым безопасным для защиты личных данных клиентов при онлайн-покупках?

- А) Использование простых паролей
- Б) Шифрование данных с помощью SSL
- В) Регулярное изменение логина
- Г) Публикация личных данных на сайте

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

4. Выберите один правильный ответ

Какой из предложенных инструментов является наиболее эффективным для увеличения видимости интернет-магазина в поисковых системах?

- А) SEO (поисковая оптимизация)
- Б) Email-маркетинг
- В) Социальные сети
- Г) Оффлайн-реклама

Правильный ответ: А

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

Задания закрытого типа на установление соответствия

1. Установите соответствие между терминами и их описаниями. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

Термины	Описания
1) B2B (Business to Business)	А) Продажа товаров и услуг между компаниями.
2) B2C (Business to Consumer)	Б) Платформы, которые позволяют пользователям создавать интернет-магазины и продавать товары.
3) C2C (Consumer to Consumer)	В) Торговля, где потребители покупают товары и услуги непосредственно у компаний.
4) E-commerce платформы	Г) Торговля, осуществляемая между потребителями, например, на аукционах.
5) Мобильная коммерция (M-commerce)	Д) Электронная коммерция, осуществляемая через мобильные устройства.

Правильный ответ: 1-А, 2-Б, 3-В, 4-Г, 5-Д

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

2. Установите соответствие между понятиями и их значениями. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

Понятия	Значения
1) SEO (Search Engine Optimization)	А) Метод управления взаимодействием с клиентами для повышения их удовлетворенности.
2) PPC (Pay-Per-Click)	Б) Процесс оптимизации сайта для улучшения его видимости в поисковых системах.
3) CRM (Customer Relationship Management)	В) Модель бизнеса, при которой магазин не хранит товары на складе, а передает заказы поставщику.
4) SSL (Secure Sockets Layer)	Г) Технология, обеспечивающая безопасное соединение между веб-сервером и браузером.
5) Dropshipping	Д) Рекламная модель, при которой рекламодатель платит за каждый клик по рекламе.

Правильный ответ: 1-Б, 2-Д, 3-А, 4-Г, 5-В

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

1. Установите правильную последовательность процесса заказа в электронной коммерции. Запишите правильную последовательность букв слева направо:

- А) Выбор товара.
- Б) Добавление товара в корзину.
- В) Переход к оформлению заказа.
- Г) Ввод данных для доставки.
- Д) Оплата заказа.
- Е) Подтверждение заказа.

Правильный ответ: А, Б, В, Г, Д, Е

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

2. Установите правильную последовательность этапов создания интернет-магазина. Запишите правильную последовательность букв слева направо:

- А) Выбор ниши и аудитории.
- Б) Разработка бизнес-модели.
- В) Создание сайта.
- Г) Настройка платежных систем.
- Д) Запуск маркетинговой кампании.
- Е) Оценка результатов.

Правильный ответ: А, Б, В, Г, Д, Е

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

3. Установите правильную последовательность процесса обработки платежей. Запишите правильную последовательность букв слева направо:

- А) Ввод данных карты.
- Б) Проверка платёжных данных.
- В) Авторизация платежа.
- Г) Подтверждение успешного платежа.
- Д) Отправка уведомления клиенту.

Правильный ответ: А, Б, В, Г, Д, Е

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

4. Установите правильную последовательность этапов логистики в электронной коммерции. Запишите правильную последовательность букв слева направо:

- А) Обработка заказа.
- Б) Упаковка товара.
- В) Подготовка к отгрузке.
- Г) Передача в службу доставки.
- Д) Доставка клиенту.
- Е) Обратная связь от клиента.

Правильный ответ: А, Б, В, Г, Д, Е

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

1. *Напишите пропущенное слово (словосочетание):*

Основным элементом электронной коммерции является _____, который обеспечивает взаимодействие между продавцом и покупателем.

Правильный ответ: платформа.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

2. *Напишите пропущенное слово (словосочетание):*

В процессе онлайн-продаж важным аспектом является _____, чтобы продавцы могли привлекать и удерживать клиентов.

Правильный ответ: маркетинг.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

3. *Напишите пропущенное слово (словосочетание):*

Для проведения безопасных финансовых транзакций в электронной коммерции используется _____, который защищает данные клиентов.

Правильный ответ: шифрование.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

4. *Напишите пропущенное слово (словосочетание):*

Одним из видов электронной коммерции является _____, при котором товары или услуги продаются напрямую потребителям через интернет.

Правильный ответ: В2С (бизнес для потребителя).

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

1. *Ответьте на вопрос:*

Что такое электронная коммерция?

Правильный ответ:

Электронная коммерция — это процесс покупки и продажи товаров и услуг через интернет, включая обмен информацией и финансовыми транзакциями.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

2. *Ответьте на вопрос:*

Какие основные модели электронной коммерции существуют?

Правильный ответ:

Основные модели включают В2С (бизнес для потребителя), В2В (бизнес для бизнеса), С2С (потребитель для потребителя) и С2В (потребитель для бизнеса).

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

3. Ответьте на вопрос:

Каковы преимущества электронной коммерции для бизнеса?

Правильный ответ:

Преимущества включают доступ к глобальному рынку, снижение затрат на ведение бизнеса, возможность круглосуточной работы и улучшение взаимодействия с клиентами.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

4. Ответьте на вопрос:

Какие меры безопасности важны в электронной коммерции?

Правильный ответ:

Важные меры безопасности включают использование шифрования данных, защиту от мошенничества, соблюдение стандартов PCI DSS и регулярное обновление систем безопасности.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

Задания открытого типа с развернутым ответом

1. Дайте развёрнутый ответ в свободной форме

Каковы ключевые факторы успеха в электронной коммерции?

Время выполнения – 10 мин.

Ожидаемый результат:

Успех в электронной коммерции зависит от нескольких ключевых факторов: качество пользовательского опыта играет решающую роль (1). Это включает в себя удобный и интуитивно понятный интерфейс сайта, быструю загрузку страниц, адаптивный дизайн для мобильных устройств и простоту навигации. Если пользователи не могут легко найти то, что им нужно, они, скорее всего, покинут сайт.

Эффективные маркетинговые стратегии важны для привлечения и удержания клиентов (2). Это может включать SEO (оптимизацию для поисковых систем), контент-маркетинг, использование социальных сетей и электронную почту для взаимодействия с клиентами. Хорошо продуманная стратегия может значительно увеличить видимость и привлекательность бизнеса.

Надежные методы оплаты и доставки (3) также критичны. Предоставление разнообразных и безопасных способов оплаты, а также прозрачная и быстрая доставка повышают доверие клиентов и улучшают общий опыт покупок. Наконец, анализ данных и обратная связь от клиентов помогают бизнесу адаптироваться к меняющимся потребностям и предпочтениям, что также способствует успеху.

Критерии оценивания: наличие в ответе не менее двух факторов успеха в электронной коммерции.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

2. Дайте развёрнутый ответ в свободной форме

Каковы основные риски и вызовы, с которыми сталкивается электронная коммерция?

Время выполнения – 10 мин.

Ожидаемый результат:

Электронная коммерция сталкивается с рядом рисков и вызовов, которые могут повлиять на ее функционирование и рост. Один из основных рисков — это безопасность данных (1). Учитывая, что онлайн-бизнесы обрабатывают большое количество личной и финансовой информации, они становятся мишенью для хакеров и мошенников. Нарушение безопасности может привести к утечке данных клиентов и значительным финансовым потерям, а также к ущербу репутации компании.

Другим значительным вызовом является конкуренция (2). С ростом популярности электронной коммерции увеличивается количество игроков на рынке, что делает его более насыщенным и сложным для новых участников. Бизнесам необходимо постоянно адаптироваться и находить уникальные предложения, чтобы выделиться среди конкурентов.

Также стоит отметить изменения в законодательстве и правилах, касающихся электронной торговли (3). Компании должны следить за изменениями в законах о защите данных, налогообложении и других аспектах, чтобы избежать юридических проблем. Успех в электронной коммерции требует проактивного подхода к управлению этими рисками и вызовами.

Критерии оценивания: наличие в ответе не менее двух рисков и вызовов, с которыми сталкивается электронная коммерция.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1, ПК-1.2)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Электронная коммерция» соответствует требованиям ФГОС ВО. Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объеме.

Виды оценочных средств, включенные в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению 38.03.02 Менеджмент.

Председатель учебно-методической комиссии
института управления и государственной службы



Студеникина В.П.

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)