Мобильная коммерция

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ 72 ЧАСА

Курс “Мобильная коммерция” поможет освоить навыки, необходимые специалистам и руководителям, нацеленным на развитие коммерческой деятельности в секторе мобильной коммерции с целью обеспечения конкурентоспособности собственного бизнеса и проектирования решений, востребованных потребителем.

Цель программы: подготовка кадров, обладающих профессиональными компетенциями, необходимыми маркетологам и предпринимателям для выхода на рынок мобильной коммерции, а также релокации электронной коммерции.

В результате освоения программы слушатель:

- Познакомится с особенностями рынка электронной коммерции
- Изучит инструменты мобильной коммерции
- Научится проектировать мобильное приложение, адаптированное под нужды и запросы клиента
- Изучит подходы к продвижению продукта на рынке мобильной коммерции

✓ **По итогам программы выдается удостоверение о повышении квалификации**, которое регистрируется в Федеральном реестре сведений документов об образовании и (или) квалификации.

Категории слушателей: программа для обучающихся на последнем курсе бакалавриата / специалитета и магистров (первого и второго года обучения) всех направлений подготовки.

Преимущества программы:

- Получение удостоверения о повышении квалификации
- Рассматриваются актуальные методы и инструменты, доказавшие свою эффективность на практике
- Сочетание тем дает комплексное понимание подходов, делающих бизнес успешным и конкурентоспособным
- Обучение и проверка знаний в онлайн формате
- Обучение для студентов СПбПУ **БЕСПЛАТНО**

1. **Формат обучения: очная**
2. **Сроки обучения:** по мере набора группы

3. СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

Модули и темы программы:

Модуль 1. Выход на рынок мобильной коммерции

1.1 Понятие и содержание мобильной коммерции:
- понятие, структура и виды мобильной коммерции. Современные тренды в мобильной коммерции.

1.2 Рынок мобильной коммерции.
- анализ рынка мобильной коммерции;
- мобильные приложения;
- площадки мобильных приложений.

Модуль 2. Инструменты мобильной коммерции

2.1 Мобильное приложение
- виды мобильных приложений;
- подходы к разработке мобильных приложений;
- этапы разработки мобильных приложений;
- бюджет.

2.2 Дизайн приложений.
- подходы к проектированию мобильных приложений;
- дизайн-макеты мобильных приложений.

Модуль 3. Мобильный маркетинг и реклама
3.1 Мобильный маркетинг:
- особенности вывода мобильного приложения на площадки мобильных приложений.
- мобильное приложение как элемент стратегии маркетинга.

3.2 Реклама и приложения:
- особенности осуществления рекламной кампании мобильных приложений;
- реклама в мобильных приложениях.

Авторы курса

Краснов Алекс
- Доцент Высшей школы сервисы и торговли
- Кандидат экономических наук

Организатор: Высшая школа сервиса и торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли СПбПУ

Документы, необходимые для обучения на программе: заявление об обучении; документ, удостоверяющий личность (паспорт); документ о высшем образовании с приложением или среднем профессиональном образовании с приложением (подлинник или нотариально заверенная копия); СНИЛС (копия); при необходимости – документ о смене фамилии, имени, отчества.

Ответственный за программу:
Доцент Высшей школы сервиса и торговли: Краснов Алекс Сергеевич **krasnov_as@spbstu.ru**

Запись на программу:
Центр дополнительного образования ИПМЭиТ, Лапина Мария Леонидовна **+7-921-809-95-09, lapina_ml@spbstu.ru**
Адрес: **ул. Новороссийская д. 50, оф. 1320** Сайт: **https://imet.spbstu.ru/**