

АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ

КОНВЕРСІЯ САЙТІВ

Обсяг дисципліни: 4,5 кредити; 32 год. – лекції; 32 год. – практичні заняття

Опис дисципліни (мета та завдання): *Предметом* вивчення є теоретичні засади та інструментальні засоби інтернет-маркетингу, а саме: підвищення показника відвідуваності сайтів, підвищення показника виконання активних дій на сайті (купівля товару, реєстрація, підписка тощо), покращення процедури пошуку необхідної інформації серед загального контенту сайту.

Метою курсу є вивчення теоретичних засад та практичного інструментарію підвищення показника конверсії сайтів (конверсія сайту – відношення числа відвідувачів сайту, які виконали на цьому цільові дії, до загальної кількості відвідувачів).

Результати навчання (знати та вміти):

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

- **Знати:**
 - засоби вимірювання конверсії;
 - методи збільшення конверсії;
 - інструментальні засоби інтернет-маркетингу;
 - особливості взаємозв'язку технологій UI/UX та конверсії сайтів.
- **Уміти:**
 - застосовувати інструментальні засоби підвищення показника відвідуваності сайту;
 - враховувати цілі конверсії в процесі розробки дизайну сайтів;
 - покращувати контент сайту для підвищення показника його конверсії (текст, зображення, графіка, 3D-моделі, відео тощо);
 - підвищувати зручність користування сайтом для покращення показника конверсії;
 - будувати навігацію сайту з метою зручності користування та покращення показника конверсії.

Форми навчання: лекції, практичні заняття, самостійна робота.

Методи навчання: елементи проблемних лекцій, практичні роботи, індивідуальні практичні завдання, робота в командах.

Форма організації контролю знань: поточний контроль; перевірка та захист індивідуальних завдань; диф.залік.

Критерії успішності навчання: до підсумкового контролю допускаються студенти, що успішно виконали індивідуальні практичні завдання з позитивною оцінкою.

Лектор (попередньо): Олександр Хлевной, викладач кафедри управління проєктами, інформаційних технологій та телекомунікацій