



BA SCHOOL OF  
BUSINESS AND FINANCE

Prof. Bakalaura studiju programma ``Biznesa procesu vadība``

### STUDIJU KURSA APRAKSTS

Studiju kursa nosaukums	<b>E - komercija</b>			
Programma	<b>Biznesa procesu vadība</b>			
Studiju gads	<b>4</b>			
Akadēmiskais gads	<b>2022./2023.</b>			
Studiju līmenis	<b>Bakalaura</b>			
Studiju kursa kods	<b>BP048</b>			
Studiju kursa docētājs/i	<b>Gundars Strazdiņš, Eduards Aksjoņenko</b>			
Kursa apjoms, KP	<b>2</b>			
ECTS kredītpunktu apjoms (1 Latvijas KP atbilst 1,5 ECTS)	<b>3</b>			
Studiju īstenošanas valoda	<b>Latviešu vai angļu</b>			
Studiju kursa veids	<b>Obligāts</b>			
Semestris, kad kurss tiek īstenots	<b>7</b>			
Studiju kursa īstenošanas veids	<b>Klātie</b>			
Kursa īstenošanas mērķis	<b>Pilnveidot studentu prasmju un zināšanu līmeni, lai paaugstināt uzņēmuma konkurētspēju, izmantojot interneta un mobilo tehnoloģiju visjaunākās iespējas uzņēmējdarbībā.</b>			
Prasības studiju kursa apguves uzsākšanai	<b>Pārdošanas prasmes</b>	<b>Mārketinga pamati</b>	<b>Biznesa angļu valoda</b>	<b>Biznesa un organizāciju vadība I - Uzņēmējdarbība</b>

Studiju kursa saturs	Nr.p.k.	Nosaukums	
	1	E-komercijas un e-biznesa pamatjēdzieni, ievads, aktualitāte mūsdienās.	
	2	E-komercijas biznesa modeļi.	
	3	Tirgus un mērķauditorijas.	
	4	Pārdošanas tehnoloģija.	
	5	Piegādes ķēde un infrastruktūra.	
	6	E-komercija un saistītā infrastruktūra un attīstība.	
Studiju kursa kalendārs	Nr.p.k.	Tēma	Pārbaudes veids
	1	<b>E-komercijas un e-biznesa pamatjēdzieni, ievads</b>	<b>Diskusija par izlasīto literatūru</b>
	2	<b>E-komercijas biznesa modeļi, mārketinga komunikācija.</b>	<b>Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija</b>
	3	<b>Tirgus un mērķauditorijas izpētes rīki.</b>	<b>Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija</b>
	4	<b>Pārdošanas tehnoloģijas izvēle.</b>	<b>Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija</b>
	5	<b>Maksājumu sistēmas.</b>	<b>Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija</b>
	6	<b>Piegādes ķēdes organizēšana un pēc-apkalpošanas nodrošināšana (<i>aftersales</i>)</b>	<b>Rakstiskais eksāmens</b>
	7	<b>E-komercijas risinājuma optimizēšana, riski un iespējas.</b>	<b>Rakstiskais eksāmens</b>
	8	<b>IT, datu drošības un juridiskie aspekti e-komercijā</b>	<b>Rakstiskais eksāmens</b>
9	<b>E-komercijas nāktones tendences</b>	<b>Diskusija par izlasīto literatūru</b>	

Studējošo patstāvīgā darba organizācija un uzdevumi / Plānotās studiju formas un mācīšanas metodes	Studiju vērtēšanas metode		Sadalījums (%)			
	Tests		20%			
	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija		20%			
	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija		20%			
	Rakstiskais eksāmens		40%			
	Kopā (%):		100%			
	Studiju metodes		Studenta darba apjoms stundās (h)			
	Lekcija auditorijā		26			
	Grupu patstāvīgie uzdevumi, ko vada lektors		16			
	Gadījumu analīze		8			
	Individuāli patstāvīgie uzdevumi, ko vada lektors		14			
	Darbs bibliotēkā		16			
	Kopā (h):		80			
Plānotie studiju rezultāti (zināšanas, prasmes, kompetences)	Nr.p.k.	Nosaukums			SP rez. nr.	
	1	Spēj izvērtēt uzņēmuma iespējas uzsākt uzņēmējdarbību interneta vidē. Spēj novērtēt produkta “derīgumu” e-komercijas videi konkrētos tirgus apstākļos			1, 2	
	2	Spēj izvēlēties uzņēmumam, produktam un mērķauditorijai atbilstošu biznesa modeli, pārdošanas veidu un e-komercijas risinājumu			4, 5	
	3	Spēt izvēlēties atbilstošu mārketinga komunikācijas, norēķinu, piegādes un pēcpārdošanas servisa risinājumu.			5, 9	
	4	Spēj izvērtēt ar tiešsaisti saistītos drošības riskus un juridiskās prasības. Spēj izstrādāt e-komercijas stratēģijas galvenos virzienus.			3, 7, 11	
Studiju rezultātu vērtēšanas metodes un kritēriji	Studiju rezultāti		1	2	3	4
	Vērtēšanas metode					
	Tests			•		
	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija			•	•	•
	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija		•	•		•
Rakstiskais eksāmens				•	•	
Obligātā un ieteicamā literatūra	<b>Obligātā literatūra:</b> <b>1. Laudon, K., Guercio, C. T., E-Commerce 2011, Prentice Hall, 2011</b> <b>2. Materiāli, kas izvietoti studies.ba.lv</b> <b>Ieteicamā literatūra:</b> <b>1. Chaffey, D., Smith, PR. (2017), Emarketing Excellence. Planning and optimizing your digital marketing, 5th Edition, Oxon: Routledge.</b> <b>2. Brown, Bruce C. (2011) How to use the Internet to advertise, promote, and market your business or website - with little or no money, Atlantic Pub. Group.</b> <b>3. A Chaffey. D., Ellis-Chadwick. F., Maver. R., Johnston. K. (2009). Internet Marketing:</b>					

Strategy, Implementation and Practice, 4th Edition, Harlow: Pearson Education Limited.  
 4. Turban, E., King, D., Lee, J., Turban, T. (2015), Electronic Commerce: A managerial and Social Networks Perspective, 8th Edition, Switzerland: Springer International Publishing.  
 5. Schneider, G. (2015), Electronic Commerce, 11th Edition, Stamford: Cengage Learning.  
 6. Tuten, T.L., Solomon, M.R., Social media marketing. East Caroline university: Pearson education international, 2013  
 7. Kelly, N., How to measure social media. QUE: Pearson education, 2013

**Vērtēšanas kritēriji**

Vērtējums	Skaidrojums
10 ( <i>izcili</i> )	zināšanas, prasmes un kompetence pārsniedz studiju kursa apguves prasības, liecina par spēju veikt patstāvīgus pētījumus un dziļu problēmu izpratni
9 ( <i>teicami</i> )	zināšanas, prasmes un kompetence pilnībā atbilst studiju kursa apguves prasībām, iegūta prasme patstāvīgi lietot iegūtās zināšanas
8 ( <i>ļoti labi</i> )	pilnīgi izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr atsevišķos jautājumos nav pietiekami dziļas izpratnes, lai zināšanas patstāvīgi lietotu sarežģītāku problēmu risināšanā
7 ( <i>labi</i> )	kopumā izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr dažkārt konstatējama neprasme iegūtās zināšanas izmantot patstāvīgi
6 ( <i>gandrīz labi</i> )	izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr vienlaikus konstatējama nepietiekami dziļa problēmas izpratne un neprasme izmantot iegūtās zināšanas
5 ( <i>viduvēji</i> )	kopumā apgūts studiju kurss, tomēr konstatējama nepietiekama dažu problēmu pārzināšana un neprasme izmantot iegūtās zināšanas
4 ( <i>gandrīz viduvēji</i> )	kopumā apgūts studiju kurss, tomēr konstatējama nepietiekama dažu pamatkonceptiju izpratne, ir ievērojamas grūtības iegūto zināšanu praktiskā izmantošanā
3 ( <i>gandrīz vāji</i> )	zināšanas ir virspusējas un nepilnīgas, studējošais nespēj tās lietot konkrētās situācijās
2 ( <i>vāji</i> )	ir virspusējas zināšanas tikai par atsevišķām problēmām, lielākā daļa studiju kursa nav apgūta
1 ( <i>ļoti, ļoti vāji</i> )	nav izpratnes par priekšmeta pamatproblemātiku, nav gandrīz nekādu zināšanu studiju kursā