

Plano de Ensino

Período Letivo: 2025A

Grupo: T01 - NÚCLEO EAD

Disciplina: 6306 - E-COMMERCE

Ementa

Conceitos e princípios de e-commerce. Principais tipos de comércio eletrônico, modelos de negócios na internet e análise Swot

Bibliografia Básica

Referência	Biblioteca Online
TURCHI, SANDRA R. ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL E E-COMMERCE . 2. RIO DE JANEIRO 2018	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788597015409
FRANCISCO, LUCIANO FURTADO CORRÊA. E-COMMERCE . SÃO PAULO: CONTEÚDO SARAIVA, 2021. 1 RECURSO ONLINE. ISBN 9786589965527.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9786589965527
KOTLER, Philip. Marketing para o Século XXI: como criar, conquistar e dominar mercado. Rio de Janeiro: Alta Books, 2021.	-

Bibliografia Complementar

Referência	Biblioteca Online/Acervo Externo
TEIXEIRA, TARCÍSIO. COMÉRCIO ELETRÔNICO CONFORME O MARCO CIVIL DA INTERNET E A REGULAMENTAÇÃO DO E-COMMERCE NO BRASIL . SÃO PAULO SARAIVA 2015 1 RECURSO ONLINE ISBN 9788502622494.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788502622494
LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de marketing. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2019.	https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597020151/epubcfi/6/2[%3Bvnd.vst.idref%3Dcover]/!4/2
YANAZE, Mitsuru Higuchi.; ALMEIDA, Edgar; YANAZE, Leandro Key Higuchi. (Orgs.). Marketing digital: conceitos e práticas. São Paulo: SaraivaUni, 2022.	https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788571441408/epubcfi/6/2[%3Bvnd.vst.idref%3Dcover.xhtml]/!4/2[cover]/2%4031:77
LIMA, Gustavo Barbieri. Marketing internacional: teoria e casos brasileiros. São Paulo: Atlas, 2015.	https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788522495290/pageid/0
TEIXEIRA, Tarcisio. LGPD e E-commerce. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021.	https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786555598155

Objetivos

Objetivo geral

Proporcionar a descoberta dos processos de comércio pela internet e seus trâmites, considerando todas as características e detalhamento dos meios de viabilizar exportações e importações.

Objetivos específicos

- a) Compreender origem e evolução da internet, assim como impactos sobre a sociedade, organizações e formas de estabelecimento de negócios;
- b) Compreender os conceitos de comércio eletrônico, aspectos envolvidos em sua definição, diferença com o comércio tradicional e volume de negócios no e-commerce;
- c) Analisar os principais tipos de comércio eletrônico e suas diferentes aplicações e usos no mundo dos negócios eletrônicos;
- d) Compreender os diversos tipos de modelos de negócios e sua aplicabilidade no dia a dia do comércio eletrônico;
- e) Analisar os pontos fortes e fracos do comércio eletrônico, assim como as ameaças e as oportunidades.

Conteúdo Programático

1 INTERNET, SOCIEDADE E NEGÓCIOS

- 1.1 O fenômeno internet
- 1.2 Efeito sobre os negócios

2 O QUE É E-COMMERCE?

- 2.1 Conceitos
- 2.2 E-commerce e comércio assistido eletronicamente
- 2.3 Categoria de comércio eletrônico segundo o tipo de transação
- 2.4 Varejo eletrônico

3 PRINCIPAIS TIPOS DE COMÉRCIO ELETRÔNICO

- 3.1 Business-to-Business (B2B)
- 3.2 Business-to-Consumer (B2C)
- 3.3 Consumer-to-consumer - (C2C)
- 3.4 E-Government
- 3.5 Redes e aplicações ponto a ponto

4 MODELOS DE NEGÓCIO NA INTERNET

- 4.1 Comerciante
- 4.2 Corretagem
- 4.3 Publicidade
- 4.4 Uma outra abordagem

5 ANÁLISE SWOT DO COMÉRCIO ELETRÔNICO

- 5.1 Forças ou pontos fortes do comércio eletrônico
- 5.2 Fraquezas ou pontos fracos do comércio eletrônico
- 5.3 Oportunidades
- 5.4 Ameaças

Instrumentos e Critérios de Avaliação

Para compor a Média Semestral da disciplina, leva-se em conta o desempenho atingido na avaliação formativa e na avaliação somativa, isto é, as notas alcançadas nas diferentes atividades virtuais e na prova, da seguinte forma: Somatória das notas recebidas nas atividades virtuais, somada à nota da prova, dividido por 2.

Média Semestral: Somatória (Atividades Virtuais) + Nota da Prova / 2

Assim, se um aluno tirar 7 nas atividades e tiver 5 na prova: $MS = 7 + 5 / 2 = 6$

Atenção: o aluno pode conseguir um ponto adicional (Engajamento) na nota das atividades virtuais. Para ganhar o ponto do engajamento, o estudante terá que percorrer todo o material didático da disciplina (material textual e assistir a todos os vídeos), fazer todos os Exercícios e enviar todas as atividades. Antes do lançamento desta nota final, será divulgada a média de cada aluno, dando a oportunidade de que os alunos que não tenham atingido média igual ou superior a 7,0 possam fazer a Recuperação das Atividades Virtuais.

Se a Média Semestral for igual ou superior a 4,0 e inferior a 7,0, o aluno ainda poderá fazer o Exame Final. A média entre a nota do Exame Final e a Média Semestral deverá ser igual ou superior a 5,0 para considerar o aluno aprovado na disciplina.

Assim, se um aluno tirar 6 na Média Semestral e tiver 5 no Exame Final: $MF = 6 + 5 / 2 = 5,5$ (Aprovado).