

# *Основные виды*

**ВЫПОЛНИЛА:**

СЕМУНИНА СВЕТЛАНА

СТУДЕНТКА 2 КУРСА

ИНСТИТУТА НАУК О ЗЕМЛЕ

*Санкт-Петербург  
2017*

**Электронный бизнес (е-бизнес)** - это преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий.

**Основные модели:**

- «Business-to-business» (B2B)
- «Business-to-Customer» (B2C)
- «Business-to-government» (B2G)
- «Customer-to-Customer» (C2C)



**Модель «Business-to-business» (B2B) - все взаимодействия между предприятиями, компаниями и фирмами.**



# Инструменты:

## 1. корпоративный web-сайт

НЕОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС. ВСЕ ЛОГОТИПЫ И ТОРГОВЫЕ МАРКИ ПРИНАДЛЕЖАТ ИХ ВЛАДЕЛЬЦАМ

ТЕЛЕФОНЫ КРУЛОСУТОЧНОЙ СЛУЖБЫ  
БРОНИРОВАНИЯ ГОСТИНИЦ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ      МОСКВА  
(812) 655-50-04    (499) 678-01-41



HOTEL ASTORIA  
ST. PETERSBURG  
\*\*\*\*\*

Гостиница Астория | Номера отеля | Стоимость | Бронирование | Расположение | Услуги | Рестораны | Фотогалерея



*Гостиница «Астория» открылась в 1912 году. Полная реконструкция здания была произведена в 1987 году силами лучших российских и финских специалистов в области строительства. На сегодняшний день это один из самых знаменитых отелей в Санкт-Петербурге. В нем совместились и тонченность отеля международного класса, и вся роскошь гостиницы Петербурга «пять звезд», и национальный русский характер. Популярным отелем был всегда. Построенная на месте гостиницы «Бристоль» (которая сгорела в начале XX века), гостиница «Астория» сразу же оказалась в центре внимания. Его полюбили именитые гости – оперный бас Федор Шаляпин, балерина и танцовщица Айседора Дункан, рестораны гостиницы «Астория» посещали столь же известные люди Петербурга. Великие князья приглашали сюда гостей на балы. Сергей Дягилев устраивал в «Астории» ветиковские приемы для меценатов и знаменитых балерин. Таким образом, став любимым местом богемы, отель «Астория» со временем оказался неотъемлемой частью истории Санкт-Петербурга.*

**СКИДКИ  
И СПЕЦИАЛЬНЫЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

ОТ ГОСТИНИЦЫ  
АСТОРΙΑ

Спрашивайте у операторов

## 2. интернет-инкубатор



НИШИ ИНСТРУМЕНТЫ ВОЗМОЖНОСТИ ВДОХНОВЕНИЕ ФРАНШИЗА

🔍 Поиск...

# КРЕАТИВНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

## МЫ

Это площадка для активных и целеустремленных женщин-предпринимателей, а также для всех, кому интересно создание интернет-проектов в нишах food/fashion/kids/beauty/education, где целевой аудиторией и самыми активными потребителями являются женщины.

## ВОЗМОЖНОСТИ

Мы помогаем:

- Получить консультацию экспертов;
- Получить содействие в поиске инвестиций и запустить собственный проект;
- Получать необходимые знания и навыки;
- Расширять сеть контактов, общаться с единомышленниками.



**«Business-to-Customer» (B2C) –  
взаимоотношения продавца и покупателя.**



# Инструменты:

## 1. Web - витрина



(34370) 6-03-03  
(909) 005-98-19

Свердловская область, г. Новоуральск  
ул. Ленина 136 [koketka-nu@rambler.ru](mailto:koketka-nu@rambler.ru)

Режим работы:  
Пн-Пт 10:00-17:00

Дизайн и разработка сайта  
Технология. Консалтинг. Сервис

Свердловская область, г. Новоуральск  
ул. Ленина 136 [koketka-nu@rambler.ru](mailto:koketka-nu@rambler.ru)



(34370) 6-03-03 (909) 005-98-19  
заказать звонок

О КОМПАНИИ **КАТАЛОГ** ДОСТАВКА И ОПЛАТА

НОВОСТИ ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ КОНТАКТЫ

О компании / Каталог



О КОМПАНИИ **КАТАЛОГ** ДОСТАВКА И ОПЛАТА НОВОСТИ ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ КОНТАКТЫ



(34370) 6-03-03  
(909) 005-98-19

Свердловская область, г. Новоуральск  
ул. Ленина 136 [koketka-nu@rambler.ru](mailto:koketka-nu@rambler.ru)

Режим работы:  
Пн-Пт 10:00-17:00

Дизайн и разработка сайта  
Технология. Консалтинг. Сервис



## 2. Интернет - магазин

[Женщинам](#) [Мужчинам](#) [Детям](#)

lamoda

[Войти](#) [Корзина](#)

[Осень 2017](#) [Одежда](#) [Обувь](#) [Аксессуары](#) [Бренды](#) [Премиум](#) [Спорт](#) [Красота](#) [Распродажа %](#)

Поиск



Выберите интересующий вас раздел



Женщинам



Мужчинам



Детям



Дополнительная  
скидка 10%

# 3. Торговая Интернет-система

tiptopen торговая интернет-система

Поиск  найти ↵

★ [Поделитесь ссылкой](#)

tiptopen торговая интернет-система

Каталог

Корзина

Регистрация













Вход >

Регионы и настройки  
Украина

Покупателям спорт Продавцам

Орбитреки Велотренажеры Степеры

### Товары

 <p><b>1084 Спорт и активный отдых</b> <a href="#">Тренажеры</a> 244 <a href="#">Тяжелая атлетика</a> 217 <a href="#">Фитнес</a> 50 <a href="#">Настольный теннис</a> 388 <a href="#">Рыбалка</a> 49 <a href="#">+ ещё</a></p>	 <p><b>684 Товары для детей</b> <a href="#">Игровые комплексы</a> 2 <a href="#">Развлечение и развитие</a> 662 <a href="#">Спорт и отдых</a> 12 <a href="#">Транспорт</a> 4 <a href="#">Разное</a> 4</p>
 <p><b>182 Бытовая техника</b> <a href="#">Хранение продуктов</a> 2 <a href="#">Приготовление продуктов</a> 4 <a href="#">Приготовление напитков</a> 46 <a href="#">Уход за домом</a> 62 <a href="#">Другая кухонная техника</a> 40 <a href="#">+ ещё</a></p>	 <p><b>91 Электроника</b> <a href="#">Телевизоры</a> 2 <a href="#">Аудиотехника</a> 1 <a href="#">Фототехника</a> 1 <a href="#">Мобильная связь</a> 66 <a href="#">Портативная техника</a> 17 <a href="#">Разное</a> 4</p>
 <p><b>1114 Продукты питания</b> <a href="#">Готовые блюда</a> 1 <a href="#">Бакалея</a> 1064 <a href="#">Мясо и яйца</a> 11 <a href="#">Молочные продукты</a> 9 <a href="#">Кондитерские изделия</a> 23 <a href="#">+ ещё</a></p>	 <p><b>301 Одежда, обувь и аксессуары</b> <a href="#">Для мужчин</a> 59 <a href="#">Для женщин</a> 239 <a href="#">Общие аксессуары</a> 3</p>
 <p><b>1151 Искусство</b> <a href="#">Гравюры</a> 1 <a href="#">Графика</a> 191 <a href="#">Декоративно-прикладное искусство</a> 228 <a href="#">Живопись</a> 643 <a href="#">Иконы</a> 7 <a href="#">+ ещё</a></p>	 <p><b>106 Товары для искусства</b> <a href="#">Живопись</a> 105 <a href="#">Разное</a> 1</p>
 <p><b>1662 Товары для офиса и учебы</b> <a href="#">Бумажная продукция</a> 7 <a href="#">Для записей</a> 432 <a href="#">Офисные мелочи</a> 34 <a href="#">Офисные инструменты</a> 74 <a href="#">Настольные принадлежности</a> 75 <a href="#">+ ещё</a></p>	 <p><b>215 Товары для дома</b> <a href="#">Спальня</a> 1 <a href="#">Кухня</a> 2 <a href="#">Освещение</a> 1 <a href="#">Декор</a> 196 <a href="#">Измерительные приборы</a> 7 <a href="#">Разное</a> 8</p>
 <p><b>153 Посуда</b></p>	 <p><b>2 Животные и растения</b></p>

**«Customer-to-Customer» (C2C) - деловые отношения, возникающие между частными лицами на специализированных площадках.**



# Инструменты:

## 1. Интернет - биржа



Поздравляем с началом осени! - 01.09.2014

[О проекте](#)

[Новости](#)

[FAQ](#)

[PRO-аккаунт](#) [★ Рейтинг копирайтеров](#)

[Финансы](#) • [Арбитраж](#) • [Партнерская программа](#) • [Уведомления](#)

[База знаний](#) [Служба поддержки](#)

[+7\(495\)789-02-33](#)

### Биржа и магазин

[Биржа копирайтинга](#)

[Биржа рерайтинга](#)

[Магазин статей](#)

[Магазин новостей](#)

### Проверка текста

[Проверка уникальности](#)

[Проверка орфографии](#)

[SEO-анализ BETA](#)

[API проверки](#)

### Сервисы проверки

[Уникальность сайта](#)

[Уникальность документа](#)

[Регулярная проверка скоро](#)

### Авторизация

ЗАКАЗЧИК

[Запомнить](#)

[Регистрация](#)

[Забыли пароль](#)

## Онлайн-сервис проверки текста на уникальность



Сервис онлайн **проверки текста на уникальность** TEXT.RU покажет процент уникальности текста. Глубокая и качественная проверка найдет дубликаты и рерайт.



**Эффективные алгоритмы** позволили сделать проверку глубокой и точной. Автоматическая проверка орфографии подскажет, где были допущены ошибки.



**Бесплатное** определение уникальности текстов.



**Нет ограничений.** Зарегистрировавшись у нас на сайте, вы полностью снимете ограничения на проверку и получите возможность проверить неограниченное количество текстов.

Количество символов в тексте: 0 (с пробелами)

0 (без пробелов)

## 2. Интернет - аукцион



Скандинавские аукционы: делаете ставку на товар, и если она оказалась последней, покупаете его по текущей аукционной стоимости. Покупайте с экономией до 99%!



**GAGEN.RU**  
СИСТЕМА СКАНДИНАВСКИХ АУКЦИОНОВ

[Главная](#)

[Мой кабинет](#)

[Форум](#)

[Помощь](#)

[Победители](#)

[Регистрация](#)

Аукционы: **Текущие** [Будущие](#) [Учебные](#) [Завершенные](#)

логин  пароль

[напомнить пароль](#)

### Новости

25-11-2010 | Мобильный телефон Sony Ericsson Aino с бесплатными ставками!

03-11-2010 | Все отдыхают. И мы отдыхаем.

01-11-2010 | Цифровой фотоаппарат Samsung WB5500 с бесплатными ставками!

### Последний завершившийся аукцион

#### Пакет Epsilon на 20 ставок



Победитель: s302  
Завершился в 25-11-2010 в 18:20  
Финальная цена: **0.00 руб.**  
Экономия **95.00%**, поздравляем!  
[все завершённые >](#)

### Смотреть презентацию

Как все это работает?

152 Кб

Товары, представленные на аукционе, можно также приобрести в нашем [интернет-магазине!](#)

### Эти аукционы вот-вот закончатся

#1824259 | **Кофемолка Delonghi KG 49**



00:00:08

#1828919 | **Картридер INVISION CR-36**



00:00:20

#1827644 | **Пакет Alfa на 50 ставок**



00:30:46

#1828765 | **Подарочный ваучер на 500 рублей**



00:53:11

#1828926 | **Пакет Epsilon на 20 ставок**



01:04:42

# Статистика мирового рынка интернет- торговли

Объем рынка,  
трлн долл.

**1,55** ↑ **25,5%**



## Лидеры рынка

в млн долл.

Китай



538

США



483

Великобритания



169

Прогноз объема продаж в  
онлайн-торговле до 2018 года  
трлн долл.

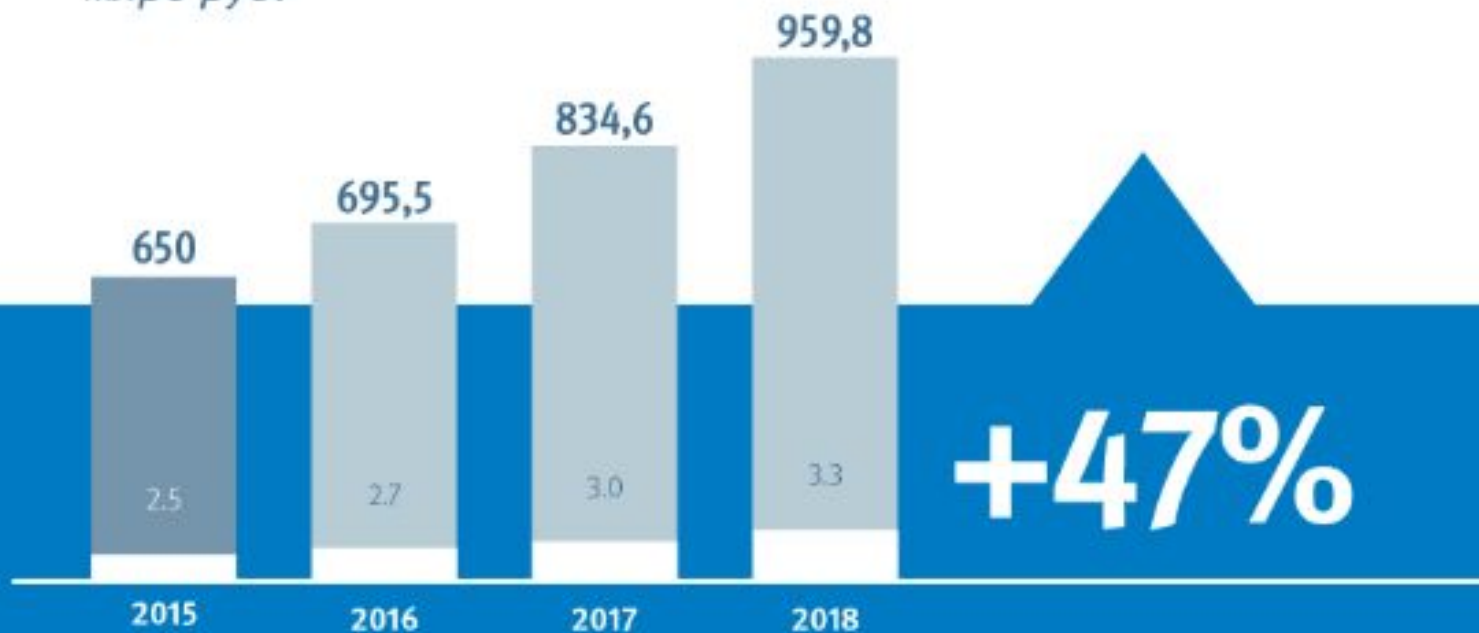


● Доля в общем рынке ритейла

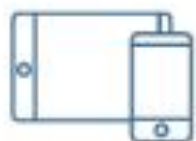
# Статистика российского рынка интернет - торговли



Прогноз объема продаж в российском сегменте  
онлайн-торговли до 2018 года  
млрд руб.



● Доля в общем рынке ритейла



85,5 млн  
пользователей  
интернета в  
России



30,5 млн жителей  
России покупают в  
интернете



35% покупок совер-  
шается в зарубеж-  
ных магазинах



Средний чек  
онлайн-покупки  
4200 руб.



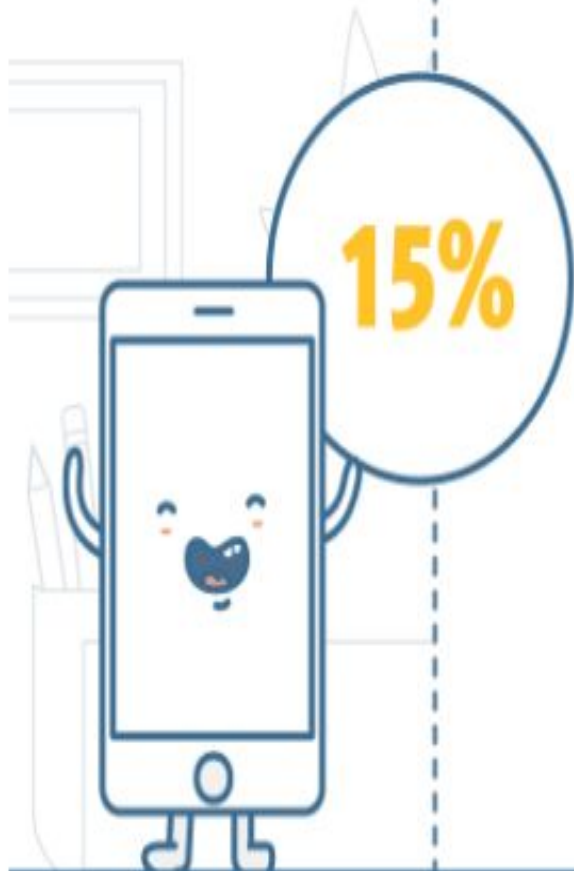
# Тренды электронной коммерции в 2017 году

## БУМ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ И РЕГИОНАХ

Индия, Бразилия, Аргентина, Мексика продолжают демонстрировать активный рост. К этой группе стран относится и Россия, где рост связан с развитием регионов. В них число онлайн-покупателей увеличивается благодаря доступному широкополосному и мобильному интернету.

**Что делать:** тестируйте и добавляйте в интернет-магазин разные способы доставки, которые позволят доставлять товар в любую точку страны





## РОСТ МОБИЛЬНОЙ КОММЕРЦИИ

С каждым годом появляется больше людей, которые совершают покупки только с мобильных устройств. По оценке исследовательской компании eMarketer 65 миллионов человек в России владеют смартфонами. К 2018 году эта цифра увеличится до 76 миллионов. Сегодня доля мобильных покупок составляет 15% и продолжает увеличиваться, этому явлению есть несколько причин: повышение доступности смартфонов, тенденция к увеличению экрана, развитие мобильных оплат, а также популяризация покупок в один клик

---

**Что делать:** оптимизируйте сайт под все виды устройств, создайте мобильную версию сайта и мобильное приложение, используйте геолокацию, контактируйте с клиентами с помощью мессенджеров

## ПРОДАЖА ТОВАРОВ ПО ПОДПИСКЕ

Продажа по подписке набирает популярность на западном рынке. Мы привыкли к покупке абонеента в спортзал, на общественный транспорт или к абонентской плате за телефон, но продажи по подписке приходят и в мир физического товара. В США становятся популярными сервисы регулярной доставки стиральных порошков или молотого кофе для кофемашин. Такой формат ритейла подходит не только для товаров регулярного статического спроса. Он поможет поддерживать постоянную коммуникацию напрямую с клиентом, получать гарантированные продажи и возможность предлагать лояльному клиенту новые продукты

---

**Что делать:** выберите из ассортимента товар, который можно продать по подписке (или сделайте такой товар), и посчитайте, будет ли такая модель эффективна для вашего бизнеса



## BIG DATA

Big Data — сбор и анализ большого количества данных о поведении потребителя, предпочтениях, привычках. Для структурирования информации и получения правильных выводов необходимы алгоритмы, которые позволят применить эти данные для разработки маркетинговой стратегии и в итоге увеличить прибыль



```
001001001001001
001010101000100
100101001010101
001010101010010
100101010101010
```

---

**Что делать:** начните с готовых решений аналитики сайтов (например, Google Analytics, Яндекс.Метрика), сервисов товарных рекомендаций (например, Retail Rocket, Crosss, а также приложение Smart Recommendations для магазинов на Эквиде), сервисов ретаргетинга (например, Google AdWords, Яндекс.Директ), и персонализации контента (например, Monetate, Vero). И попробуйте использовать чужие данные, например, из проекта Сбербанка «Открытые данные»

## ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И УМНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Всесторонний анализ поведения покупателей позволит привлекать нового клиента не только на основе купленных товаров или размеру дохода. С использованием технологий искусственного интеллекта и машинного обучения система будет выявлять закономерности, выяснять причину действий, понимать и интерпретировать полученные данные. А в результате — прогнозировать поведение потребителей, строить модели продаж, которые будут эффективны для конкретного человека

---

**Что делать:** попробуйте когнитивную систему **Watson Analytics** от IBM

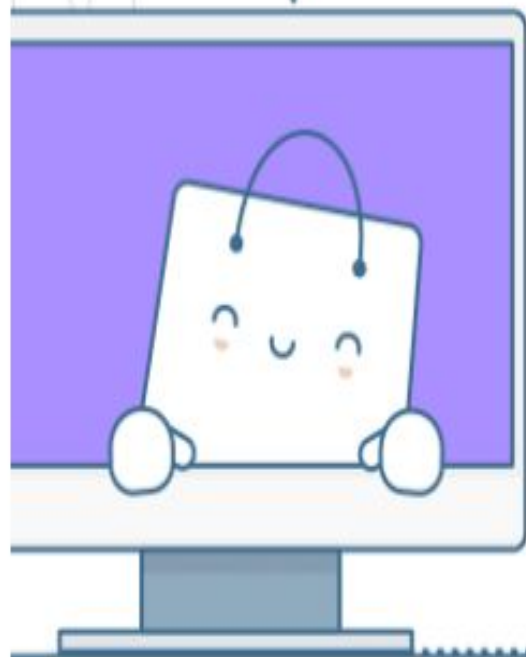


## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТОМ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

Конкуренция растет, а значит удержать клиента становится все труднее. Сервисы, помогающие решить вопрос покупателя в реальном времени и склонить его к заказу, набирают популярность: чат-боты, онлайн-консультанты, мессенджеры (Telegram, Viber, Skype, WhatsApp, мессенджеры соцсетей), live-видео (Periscope, Facebook Live, OK Live)

---

**Что делать:** используйте как можно больше сервисов для общения с клиентом в режиме реального времени

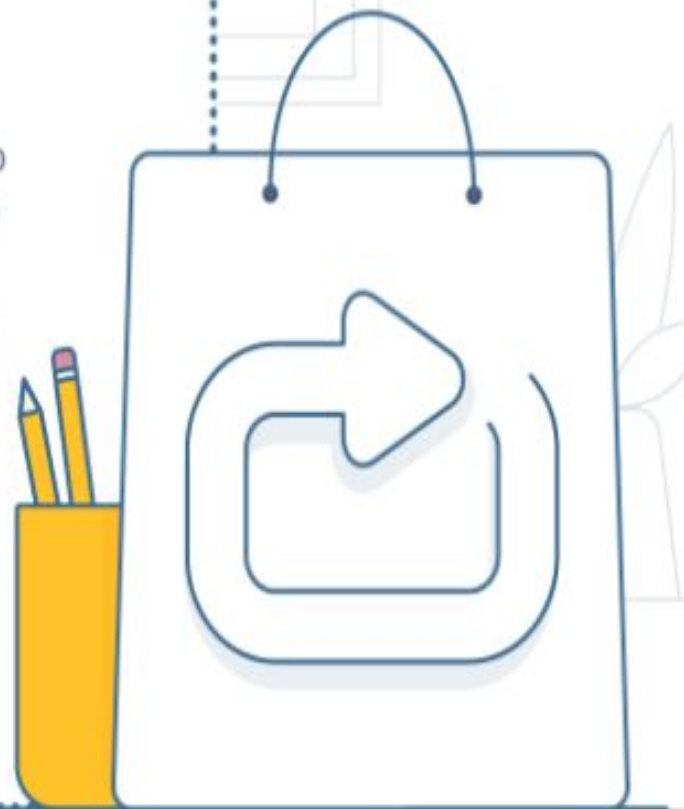


## АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ВОЗВРАТ ПОКУПОК

В интернет-магазине покупатель не может потрогать товар, примерить, проверить качество. Это приводит к росту числа возвратов. По данным Data Insight 61% онлайн-покупателей решающим фактором при совершении покупки называют возможность удобного и бесплатного возврата товара. В идеале возврат товара должен оформляться в пару кликов на том же сайте, где куплен товар. А отправка товара должна быть простой и бесплатной для покупателя

---

**Что делать:** максимально упростите процесс возврата. Например, опишите на сайте условия возврата, добавьте бланки для скачивания с данными вашего магазина, выделите отдельного специалиста, который будет быстро обрабатывать возвраты



Спасибо за  
внимание!

