Електронна комерція та Інтернет-магазини

Варварова Анна

9-В

Електронна комерція

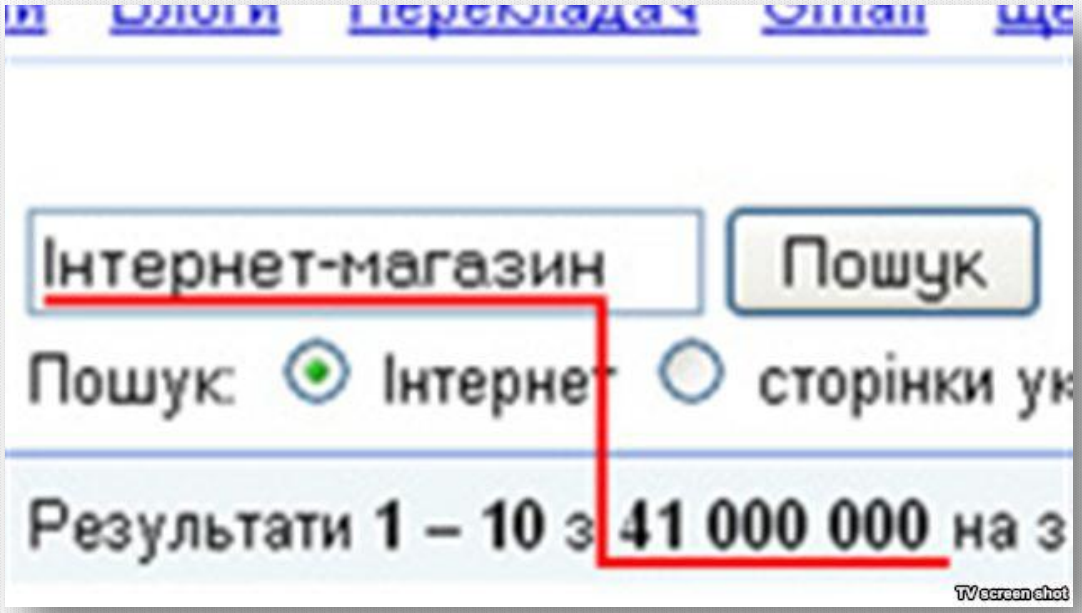
- **Електронна комерція** - це технологія для підтримки зовнішніх бізнес-контактів через Internet.

Електронна комерція надає наступні можливості:

- **виробникам і постачальникам** товарів і послуг - представити їх в мережі Інтернет та мати змогу приймати та обробляти замовлення клієнтів;
- **покупцям** - переглядати за допомогою Інтернет-браузерів каталоги і прайс-листи запропонованих товарів і послуг та оформляти через Інтернет замовлення.

Електронний (віртуальний) магазин

- **Електронний магазин** - це прикладна система, побудована з використанням технології електронної комерції



Електронний магазин реалізує наступні функції:

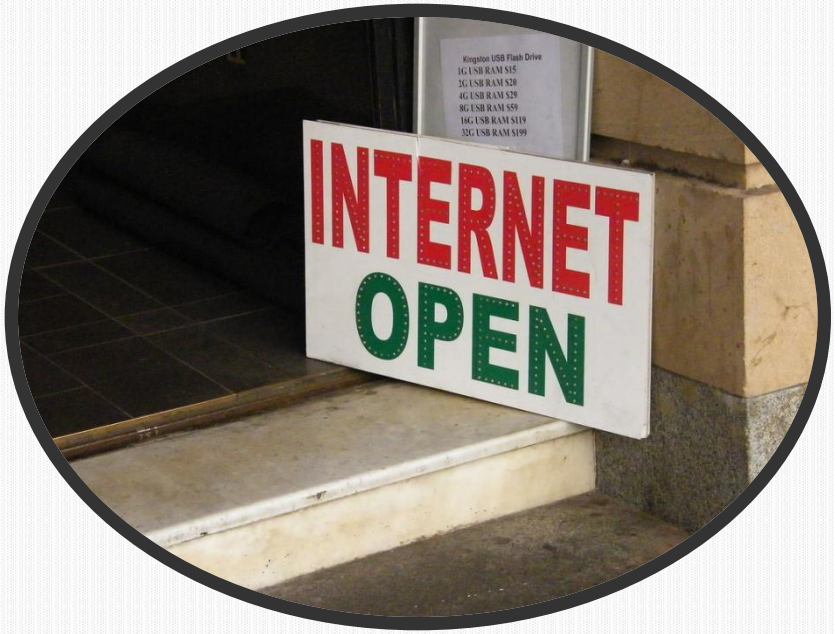
- представлення товарів (послуг) покупцю,
- обробку замовлень,
- продаж та доставку товарів.

Електронний ринок – це сукупність:

- Учасників (продавці, - покупці, посередники, організації, що забезпечують інфраструктуру ринку);
- Продуктів (товари і послуги), якими оперує ринок;
- Процесів їх-взаємодії з використанням структури телекомунікаційних технологій і інформаційних систем.

Ці процеси можуть включати:

- Розробку нових-продуктів;
- Виробництво;
- Маркетингові дослідження ринку;
- Пошук, замовлення, постачання продукції і її споживання.



Структура електронної комерції:

- реклама;
- представлення товару;
- проведення операцій продажу товару або надання послуг;
- післяпродажна підтримка;
- побудова подальших відносин із клієнтом.

Реклами в електронному магазині повинна бути:

- доступною,
- динамічною,
- інтерактивною,
- привабливою.

Система Електронної Комерції

- **Система Електронної Комерції** - це система, що має модульну структуру і дозволяє виробляти процедури продажу товарів певного виду за допомогою електронних платіжних засобів

Розробляючи систему ЕК, необхідно дотримуватися правил:

- Правильно визначити цільове призначення системи
- Почати зі створення пілотного проекту і продемонструвати його масам.
- Використовувати механізми шифрування, якщо ЕМ працює з кредитними картками
- Кредитні карти компаній Visa та MasterCard можуть використовуватися, тільки якщо сервер організації торгівлі отримали цифрові сертифікати для аутентифікації покупців і продавців.
- Взаємодіяти з суміжними організаціями. Не дивлячись на протиріччя, існують загальні проблеми, наприклад підвищення рівня захисту інформації при передачі через Інтернет замовлень на поставку.
- Забезпечити необхідний рівень захисту даних.

Розробляючи систему ЕК, доцільно дотримуватися наступних обмежень:

- Не можна забувати про звичайні закони.
- Занадто нав'язлива реклама може мати зворотний ефект.
- Бажання отримати максимум інформації про кожного відвідувача вашого сайту може поставити вашу компанію поза законом.
- Не слід змагатися зі своїми дистриб'юторами у визначенні ціни на товар -це може зменшити загальний прибуток від продажів.
- Не слід захоплюватися дизайном, якщо він збільшує час відкриття сторінок

Класифікація інтернет-магазинів

- Інтернет-магазини
- Web-вітрини
- Торговельні-системи
- Торгові ряди

Класифікація інтернет-магазинів

За моделлю бізнесу:

- Чисто онлайновий магазин;
- Поєднання офлайнового бізнесу з - онлайновим.

За відношенню з постачальникам

- Мають власний-склад;
- Працюють за договорами з-постачальниками

Для здійснення покупки після відвідин такого ЕМ користувач проходить звичайний цикл:

- Дзвінок чи візит в компанію.
- Оплата.
- Доставка.

Що можна зробити за допомогою інтернет-магазину?

- публікувати товари, забезпечені декількома фотографіями, характеристиками та описами;
- визначати новинки і лідерів продажів;
- приймати замовлення в електронному вигляді в реальному часі;
- надати покупцям можливість перегляду історії рахунків, статусу виконання замовлень, зміни особистих даних, відновлення пароля і т.д.
- можна визначати власні способи доставки і оплати;
- приймати фізичні та електронні платежі;
- вести-статистику клієнтів і рахунків;
- публікувати статті, опис, новини компанії.

Висновок

- Використання нових можливостей Інтернету переведе електронну комерцію на якісно новий рівень. У результаті цього асортимент товарів, що продаються через Мережу, значно розшириться, а обсяги продажів будуть неухильно зростати не дивлячись на всі існуючі проблеми онлайнового бізнесу.