



ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ТА ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНИ

Варварова Анна

9-В

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ

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



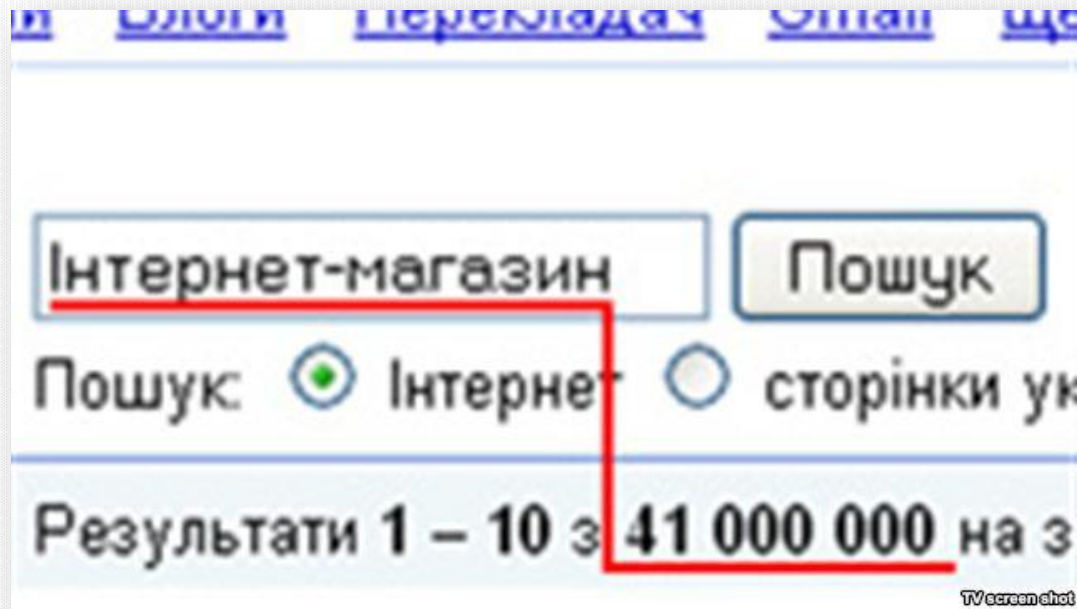
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ НАДАЄ НАСТУПНІ МОЖЛИВОСТІ:

- ❑ **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.



ИСТОЧНИК:

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.

