

ТЕМА: Работа с сервисами электронной коммерции

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: получение практических навыков по темам «Сущность электронной коммерции», «Организация бизнеса в электронной коммерции», «Торговые системы электронной коммерции».

ПРИБРЕТАЕМЫЕ УМЕНИЯ И НАВЫКИ: осуществление навигации по ресурсам, поиска, ввода и передачи данных с помощью технологий и сервисов сети Интернет; публикации мультимедиа контента в сети Интернет.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ

электронная коммерция - предпринимательская деятельность по продаже товаров, выполнению работ и оказанию услуг, осуществляемая с использованием электронных сообщений.

электронный бизнес - это бизнес, эффективность и конкурентоспособность которого базируется на использовании информационных и телекоммуникационных технологий. Можно выделить такие характерные черты электронного бизнеса:

- ✓ автоматизация основных бизнес-процессов компании (учет ресурсов, бухгалтер, документооборот, поддержка принятия управленческих решений) на основе создания АРМ'ов (автоматизированных рабочих мест), предназначенных для автоматизации отдельных операций и их объединения в корпоративную информационную сеть;
- ✓ реорганизация структуры и основных бизнес-процессов компании на основе информационных и телекоммуникационных систем;
- ✓ реорганизация внешних связей компании; развитие сетевого взаимодействия с существующими и потенциальными бизнес-партнерами, а также с клиентами;
- ✓ появление новых товаров и услуг, направленных на развитие и поддержку электронного бизнеса.

Электронную коммерцию принято определять как деловую активность, которая предусматривает взаимодействие сторон на основе информационных сетей - то есть электронным путем, без непосредственного физического контакта. Часто такое взаимодействие предусматривает операции купли-продажи, но понятие электронной коммерции является более широким и не ограничивается только этим.

ЗАДАЧИ, РЕШАЕМЫЕ СРЕДСТВАМИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

- 1)установление по сети предварительных контактов с потенциальными клиентами, поставщиками, заказчиками;
- 2)обмен в электронном виде документами, необходимыми для совершения сделки купли-продажи;
- 3)осуществление акта продажи товара или услуги;
- 4)предпродажная реклама товара или услуги и послепродажная поддержка покупателя(подробный инструктаж о купленном товаре или услуге,

инструкции по применению или обслуживанию, оперативный ответ на вопрос покупателя, оповещение покупателя о пути прохождения товара и времени его получения и т.д.);

5) электронная оплата купленного товара или услуги с использованием кредитных карт, электронных переводов денег, электронных денег, чеков;

б) доставка товара, включая как управление доставкой и отслеживание пути прохождения товара, так и непосредственную доставку по сети информационных продуктов, и ряд других операций.

ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТЫ

Задание №1. Найдите в сети Интернет значение определений

Значение	Обозначение
Корпоративные web – сайты	
Интернет-магазины	
Промо-сайты	
Вертикальные интернет-порталы	
Сайты иностранных государств	
Электронные торговые системы	
Информационные сайты	

Задание №2. Ознакомиться с возможностями использования электронной коммерции в различных отраслях и сферах экономики России и Рязанской области. Описать направления бизнеса, в которых применяется электронная коммерция, модель электронной коммерции, способ реализации модели электронной коммерции.

Порядок выполнения:

В сети Интернет войти на web-сайты по указанным адресам (информационная база);

Ознакомиться со структурой и информационным наполнением сайтов;

Заполнить таблицу «Классификация сайтов по основным признакам»

Используя поисковые системы самостоятельно найти примеры Тамбовских компаний использующих электронную коммерцию и определить классификацию

Классификация	Ссылки из информационной базы	Ссылки сайтов по Рязанской области
Корпоративные web – сайты		
Интернет-магазины		
Промо-сайты		
Вертикальные интернет-порталы		
Сайты иностранных государств		
Электронные торговые системы		

Информационные сайты		
----------------------	--	--

Информационная база:

<http://www.chance.ru>

<http://www.mnogomebel.ru/>

www.lesprom.ru/

<http://www.holodilnik.ru/>

<http://mymegacard.ru/>

<http://www.ducati.com/>

<https://ryazan.gks.ru>

Задание №3. Ознакомиться с принципами функционирования торговых площадок электронной коммерции на примере сетевых аукционов.

Порядок выполнения:

1. Опишите механизм работы аукциона (определите круг участников; опишите, каким образом посетитель аукциона может стать его участником; ознакомьтесь с правилами выставления товара на продажу)

	Товар/услуга	Как можно стать участником	Правила выставления товара на продажу
www.molotok.ru			
http://www.ebay.de/			
http://www.ebay.com/			

Задание №4. Провести анализ работы интернет-магазина.

Посетите два Интернет –магазина (на выбор), изучите их каталоги продукции, предлагаемые сервисы. Пройдя основные этапы оформления заказа товара, охарактеризуйте работу магазина. Составьте сводную таблицу для анализа.

Информационная база:

www.ozon.ru

www.labyrinth.ru/

www.nix.ru и др.

Критерий оценки интернет-магазина	Преимущества	
	Название сайта 1	Название сайта 2
1. Дизайн		
2. Навигация по сайту		
3. Процедура поиска товара		
4. Этапы и операции оформления заказа		
5. Оплата		
6. Доставка		

7. Дополнительные услуги		
8. Персонализация взаимодействия		

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Задание 1. Решить ситуацию, используя материал сегодняшнего урока.

Проблемные задачи:

Задача 1. Мне необходимо продать автомобиль. Каким образом я могу это сделать используя ресурсы Интернет?

Задача 2. Ты создал сайт, но пока у тебя нет денег на его раскрутку. Что следует предпринять в этом случае?

Задача 3. Искала книгу на прилавках магазина, но ее нигде нет. Где еще я могу осуществить поиск и покупку интересующей меня книги?

Задача 4. Ваш товарищ создал программу по обработке звуковой информации. Как привлечь внимание потенциальных покупателей?

Задача 5. Вы собираетесь в срочную командировку. Проезд только поездом. Билетов пока нет. Сидя дома, вы отслеживаете информацию через портал РЖД о состоянии продаж-покупок билетов. Можете ли вы купить на проходящий поезд билет, который только что появился в продаже? Если да, то как это можно сделать?

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Дать определения понятиям и записать в тетради:

Электронная коммерция?

Хостинг? Привести примеры.

Реклама? Привести примеры.

Доски объявления? Привести примеры.

Интернет-аукционы? Привести примеры.

Интернет-магазины? Привести примеры.

Цифровые деньги?

Плюсы и минусы коммерции в интернет?