Практическая работа №8

Сравнительная характеристика предприятий

Предприятия электронной коммерции

Цель практического задания: знакомство с представленными в глобальной сети Интернет предприятиями электронной коммерции сектора Business-to-Customers (B2C) (варианты 1-10). Изучение структуры электронных предприятий.

Задания к работе

1. Смоделировать процесс покупки выбранного товара/услуги.
2. Проанализировать типовую структуру электронных магазинов.
3. Провести сравнительный анализ рассмотренных электронных магазинов по приведенным в методических указаниях критериям. Результат анализа занести в отчет.

Задание. Предприятия электронной коммерции сектора B2B

По номеру списка в журнале посещения студентов выбрать из табл. 1 соответствующий вид товаров/услуг.

Таблица 1. **Виды товаров/услуг электронной коммерции сектора B2B**

Номер варианта	Товарный сектор
1	Компьютеры и ИТ
2	Лесопромышленность
3	Медицина и здравоохранение
4	Продукты питания
5	Рынок металлов
6	Связь и телекоммуникации
7	Сельское хозяйство
8	Строительство
9	Топливно-энергетический комплекс
10	Химическая промышленность

Пользуясь поисковыми системами и Интернет-каталогами (Aport, Yandex, Rambler, Google и др.), а также информационно-справочным порталом http://www.business2business.ru/ найти не менее 2 предприятий сектора B2B по выбранному сектору рынка и занести их названия и web-адреса в табл. 2

Таблица 2. **Названия и web-адреса предприятий сектора B2B**

№ вар-та	Товарный сектор	Тип управления	Тип создания	Тип специализации	Название предприятия	Web-адрес предприятия

После просмотра каждого из найденных предприятий занести в отчет ответы на указанные ниже вопросы.

1. Оцените представленный каталог товаров, услуг, организаций.
2. Оцените возможности поисковой системы по поиску товаров, услуг, организаций.
3. Отметьте достоинства и недостатки пользовательского интерфейса.
4. На каком этапе проводится регистрация посетителя? Каковы требования для регистрации?
5. Предлагаются ли какие-либо дополнительные услуги для клиентов (документация, постановления, обзоры, статьи, новости, биржи труда и т.п.)?
6. Присутствует ли возможность участия в тендерах? Можно ли просмотреть существующие заявки на покупку, продажу, экспорт, импорт? Доступна ли информация о ценах?
7. Имеется ли он-лайновая помощь?
8. Каковы источники дохода каждой из площадок?

Проанализировать результаты п.п. 1-12 таблицы 3 и сделать выводы об отличительных особенностях каждого из рассмотренных предприятий.

Результаты оформить в таблице 3.

Таблица 3.

№	Критерии оценки	Предприятия	
		A	B
1	Каталог товаров		
2	Поисковая система		
3	Степень дружественности интерфейса		
4	Графическое и мультимедийное описание		
5	Удобство системы регистрации		
6	Дополнительные сервисные услуги		
7	Полнота он-лайновой помощи		
8	Стоимость выбранного товара		
9	Тендер, экспорт, импорт		
10	Источники дохода		
11	Количество систем оплаты		
12	Системы доставки		

Контрольные вопросы

1. Какие бизнес - модели относятся к системе B2B?
2. Охарактеризуйте торговые площадки сектора B2B по типу управления.
3. Какова специализация торговых площадок сектора B2B? охарактеризуйте каждую.

4. Охарактеризуйте торговые площадки сектора B2B по типу создания.
5. Каковы основные модели организации торговых Интернет-площадок?
6. Каковы основные доходы торговых Интернет-площадок?
7. Дайте характеристику понятию Бизнес-портал?