**Задание**

1. Внимательно ознакомиться с теоретическим материалом (сведениями).
2. Выполнить задания.
3. Готовую работу скинуть либо в социальной сети «Вконтакте» в личном сообщении (<https://vk.com/id35792775>), либо скинуть на электронную почту guv@apt29.ru

**Срок выполнения:** до 08.05.20 до 12:00

## Практическая работа № 20.

## Тема: «Работа с сервисами электронной коммерции»

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

**Формируемые компетенции:**

ПК 1 - Формировать медиатеки для структурированного хранения и каталогизации цифровой информации.

ОК 1 - Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 5 - Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

**Приобретаемые 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, бухучет, 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.

## 2. 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;

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

**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?

**Задание 2**

Ответить на контрольные вопросы.

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Электронная коммерция?
2. Хостинг? Привести примеры.
3. Реклама? Привести примеры.
4. Доски объявления? Привести примеры.
5. Интернет-аукционы? Привести примеры.
6. Интернет-магазины? Привести примеры.
7. Цифровые деньги?
8. Плюсы и минусы коммерции в интернет?