

ІНТЕРНЕТ ПРОДАЖІ ЯК СПОСІБ ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Барабаш Р.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

В роботі розглянуто сутність Інтернет продаж як ведення підприємницької діяльності. Електронна комерція – це використання Інтернету для здійснення комерційних угод, реклами і продажу товарів та послуг. Існують різноманітні моделі бізнесу електронного напрямку (рис. 1).



Рисунок – Модель бізнесу електронного напрямку

Електронна комерція може виконувати широкий спектр операцій, серед яких – обмін інформацією, формування контактів між потенційними замовниками і постачальниками, електронна оплата, розповсюдження продуктів, здійснення бізнес-процесів, можливість організації віртуальних підприємств.

Залежно від статусу користувача Інтернету та характеру його взаємодії з іншим учасником електронну комерцію можна класифікувати на окремі сектори. Бізнес-бізнес (B2B), включає у себе всі рівні взаємодії між компаніями. Бізнес-споживач (B2C), основу даного напрямку складає електронна роздрібна торгівля. Бізнес-адміністрація (B2A), охоплюються ділові стосунки підприємницьких структур з місцевими органами влади, міністерствами, відомствами, та іншими органами влади. Споживач-адміністрація (C2A) використовується для організації взаємодії державних структур і споживачів. Споживач-споживач (C2C), характеризує процес взаємодії кінцевих покупців для обміну інформацією, досвідом придбання і експлуатації товарів.