1. Дайте определение понятию "электронный бизнес"

Электронный бизнес (electronic buisiness, e-business) – бизнес, эффективность и конкурентоспособность которого, основаны на использовании информационных технологий. Информационные технологии обеспечивают взаимодействие деловых партнеров и создают интегрированную цепочку добавленной стоимости. Понятие «электронный бизнес» охватывает всю цепочку взаимоотношений с партнерами и заказчиками и включает понятие электронной коммерции, касающееся только коммерческой деятельности, платежные системы, мобильный бизнес и др.

2. Какие компоненты бизнес-решения существуют. Дайте определение каждой компоненте.

Предпринимательское решение описывает экономическую целевую установку решения электронного бизнеса, определяет клиентов и партнеров, на которых нацелено предлагаемое решение, перечень потребностей клиентов и партнеров, которые данным решением удовлетворяются, основные показатели успешности внедрения решения и способы измерения этих показателей, необходимые экономические партнеры, ожидаемые затраты и прибыль.

Содержательное решение описывает содержание и основные функции решения, механизмы (экономические, кадровые, технологические), которые обеспечивают доступность содержания и функций, необходимые источники данных. Важно также определить методы и средства, обеспечивающие партнерам и клиентам необходимый уровень восприятия предложенного решения, его содержание и функции, и его преимущества перед подобными решениями, представленными на рынке.

Управленческое решение описывает все необходимые для данного решения электронного бизнеса процессы, нормативные акты, директивы, роли и уровни ответственности менеджеров, вовлеченных в процессы внедрения и реализации предлагаемого решения.

Технологическое решение описывает единообразное и эффективное использование требуемых систем, приложений и инструментов внутри организации, стандарты интерфейсов, по которым осуществляется взаимодействие с внешними источниками информации и привлеченными партнерами.

3. Какие уровни интеграции электронного бизнеса существуют?

1. Создание набора информационных страниц.
2. Организация информационного потока.
3. Интеграция бизнес-приложений.
4. Процессы управления и электронный документооборот.

4. Что такое "Бизнес -модель"? Напишите определение.

Бизнес-модель — это анализ и схематичное описание взаимосвязанных бизнес-процессов компании. Модель наглядно показывает: что, кому и как именно продавать, а также насколько это выгодно.

5. Какие методы повышения потребительской ценности товаров и услуг существуют?

1. Материальная целесообразность.
2. Нематериальные ценности.
3. Простота покупки.
4. Упаковка продукта.
5. Ситуация.
6. Специализация.
7. Кастомизация.
8. Отзывы.
9. Личные качества.
10. Особое отношение.
11. Ограничения
12. Гарантии.

6. Что такое электронная реклама?

Реклама, размещаемая в сети Интернет. Интернет-реклама имеет, как правило, двухступенчатый характер. Первая ступень — внешняя реклама, размещаемая рекламодателем у издателей, — рекламный носитель. Виды этой рекламы: баннеры, текстовые блоки, видеореклама.

7. Что такое электронная торговля?

Осуществление торгово-закупочной деятельности через Интернет. Понятие электронная торговля включает в себя: Передачу информации, продуктов или услуг через онлайн-ресурсы; Предоставление услуг электронным путем; Организация онлайн методами обычной торговли.

8. Опишите бизнес модель b2b?

B2B (англ. Business to Business) — термин, определяющий вид информационного и экономического взаимодействия, классифицированного по типу взаимодействующих субъектов, в данном случае — это юридические лица.

В2В – сокращение от английских слов «business to business», в буквальном переводе – бизнес для бизнеса. Это сектор рынка, который работает не на конечного, рядового потребителя, а на такие же компании, то есть на другой бизнес. Примером В2В- деятельности может послужить производство барных стоек или оказание рекламных услуг: физическим лицам реклама ни к чему, а вот другим организациям она необходима.

Под понятием B2B также подразумеваются системы электронной коммерции, или системы электронной торговли — программные-аппаратные комплексы, являющиеся инструментами для осуществления торгово-закупочной деятельности в сети интернет.

9.  Опишите бизнес модель b2с?

Business-To-Consumer (B2C) (русск. Бизнес для Потребителя) — форма электронной торговли, целью которой являются прямые продажи для потребителя.

B2C эффективен для устранения различий между крупными городами и удалёнными регионами в смысле доступности товаров и услуг для потребителя. B2C позволяет вести прямые продажи с минимальным количеством посредников. Устранение посредников даёт возможность устанавливать конкурентные цены на местах и даже увеличивать их (исключая вознаграждение посредников), что, естественно, приведёт к росту прибыли.

Система является одним из звеньев в цепочке современных бизнес-процессов, и это звено строит бизнес-отношения следующего плана взаимодействий: "Бизнес-клиент".

B2C - это концепция построения бизнес-процессов предприятия и комплекс Интернет-технологий и инструментов, обеспечивающих повышение прозрачности предприятия и облегчающих его взаимодействие с клиентами. Один из наиболее популярных инструментов B2C - Интернет-магазин.

10.  Опишите бизнес модель с2с?

C2C (Customer-to-Customer) - "взаимоотношения между потребителями"