Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

«Брестский государственный технический университет»

Кафедра ИИТ

Лабораторная работа №7

По дисциплине: «Технологии и системы электронного бизнеса»

Тема: «Классификация предприятий электронной коммерции.»

Выполнил:

Студент 4 курса

Группы ПО-7

Дмитрук М.А.

Проверила:

Гучко И.М.

2023

**Цель:** научиться классифицировать предприятия электронной коммерции по типу их взаимодействия с клиентами.

**Вариант №12**

**Ход работы:**

1. Для каждой модели электронной коммерции (ЭК), указанной в вашем варианте, найдите в сети Интернет три электронных ресурса. Создайте и заполните таблицу.

**Вариант 6: B2G, G2C, B2C, C2C, B2B.**

**Задание 1**

1. **B2G (Business-to-Government):**
   * **Oracle Government Cloud:** [**oracle.com/industries/government**](https://www.oracle.com/industries/government/)
   * **SAP for Public Sector:** [**sap.com/industries/public-sector.html**](https://www.sap.com/industries/public-sector.html)
   * **Amazon Web Services (AWS) Government Solutions:** [**aws.amazon.com/government-education**](https://aws.amazon.com/government-education/)
2. **G2C (Government-to-Citizen):**
   * **USA.gov:** [**usa.gov**](https://www.usa.gov/)
   * **Service NSW (Australia):** [**service.nsw.gov.au**](https://www.service.nsw.gov.au/)
   * **MyGov (India):** [**mygov.in**](https://www.mygov.in/)
3. **B2C (Business-to-Consumer):**
   * **Amazon:** [**amazon.com**](https://www.amazon.com/)
   * **Alibaba:** [**alibaba.com**](https://www.alibaba.com/)
   * **Zalando:** [**zalando.com**](https://www.zalando.com/)
4. **C2C (Consumer-to-Consumer):**
   * **eBay:** [**ebay.com**](https://www.ebay.com/)
   * **Craigslist:** [**craigslist.org**](https://www.craigslist.org/)
   * **Facebook Marketplace:** [**facebook.com/marketplace**](https://www.facebook.com/marketplace)
5. **B2B (Business-to-Business):**
   * **Alibaba.com:** [**alibaba.com**](https://www.alibaba.com/)
   * **ThomasNet:** [**thomasnet.com**](https://www.thomasnet.com/)
   * **Global Sources:** [**globalsources.com**](https://www.globalsources.com/)

**Задание 2. Вариант 12 – лекарственные препараты**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Характеристика** | **Интернет-магазин https://apteka-adel.by/** | **Планета здоровья**  **healthplanet.by/** |
| Понятность главной страницы | Всё удобно | Непонятно куда смотреть с самого начала |
| Время работы операторов, с и до | 7:00 – 22:00 | 10:00-21:00 |
| Дизайн веб-сайта | простой | Слегка старомодный |
| Заграмождённость страниц | Только нужная информация | Тоже только нужная, но слишком много информации |
| Детальное описание препаратов | Присутствует | Надо открывать дополнительные вкладки |
| Количество производителей в каталоге | 700-800 позиций | Около 600 |
| Количество контактных телефонов | 2 | 2 |
| Доступность препаратов поблизости | Показывает на карте | Нужно открывать гугл карты и вбивать адрес аптек |

**Задание 3**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Характеристика** | **Интернет-магазин** | |
| **Интернет-магазин https://apteka-adel.by** | **Планета здоровья**  **healthplanet.by/** |
| 1 | Скорость загрузки сайта | 8 | 7 |
| 2 | Полнота текстового описания | 6 | 8 |
| 3 | Степень дружественности интерфейса | 5 | 3 |
| 4 | Графическое и мультимедийное описание | 8 | 5 |
| 5 | Удобство системы регистрации | 9 | 6 |
| 6 | Дополнительные сервисные услуги | 6 | 8 |
| 7 | Полнота онлайн-помощи | 5 | 9 |
| 8 | Стоимость товара: | 8 | 7 |
| 9 | Количество товарных разделов | 9 | 5 |
| 10 | Количество шагов при поиске | 9 | 7 |
| 11 | Количество систем оплаты | 0 (нельзя купить онлайн) | 0 (тоже) |
| 12 | Количество систем доставки | 0 | 0 |

**Задание 4. 1 – Адель, 2 – Планета здоровья**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Структурный элемент** | **Характеристики структурного элемента** | **Анализ элемента** | |
| **лучший** | **худший** |
| 1 | Витрина | Наличие, особенности, информация про навигацию | 1 | 2 |
| 2 | Информационный каталог | Наличие, структура, особенности поиска | 2 | 1 |
| 3 | Товарный каталог | Структура, основные группы, особенности поиска | 2 | 1 |
| 4 | Знакомство с товаром | Особенности подачи информации по товару | 1 | 2 |
| 5 | Выбор товара | Технология отбора товара для кошелька | 2 | 1 |
| 6 | Кошелек покупателя | Структура, процедура просмотра | 1 | 2 |
| 7 | Регистрация клиента | Карточка регистрации клиента при первом просмотре | 2 | 1 |

**Вывод:** я научился классифицировать предприятия электронной коммерции по типу их взаимодействия с клиентами.