

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/242022>

Тип работы: Реферат

Предмет: Информационные системы и процессы

Введение 3

Основная часть 5

Покупки в интернете 5

Составим план рекламных мероприятий на начало работы магазина. Важно начать с одного города, но стараться повысить охваты на уровне региональном и российском рынке торговой промышленности (Приложение 3).

Также важно рассчитать затраты на открытие магазина, вся информация представлена в Приложении 4.

Также нам необходимо сделать прогноз дохода от реализации бизнес – идеи (Приложение 5).

Нам нужно определиться с предпочтительной организационно-правовой формой и формой налогообложения проекта. А также сделать прогноз рисков, влияющих на деятельность предприятия и представить основные финансовые показатели бизнес – идеи (Приложение 6).

Для того, чтобы автоматизировать доставку из нашего интернет-магазина – используется одна и та же форма, но внешний вид ее несколько отличается в зависимости типа доставки. Представим форму в приложении 7.

Методы доставки

Доставка, осуществляемая интернет-магазином должна быть, качественной, своевременной и безопасной.

Сроки доставки нужно рассчитывать, как можно точнее, чтобы клиент был готов заказать в магазине снова.

Методами доставки являются:

- доставка курьером до двери квартиры/дома. Этот метод доставки один из самых популярных, потому как доставка осуществляется до удобного места, указанного клиентом.
- срочная курьерская доставка – осуществляется также до двери, но оплата ее дополнительная.
- самовывоз из офиса магазина, пункта выдачи заказов (ПВЗ).
- постаматы.
- почта России.
- транспортная компания.

Возможности по предоставлению заказов через телефон, электронную почту, онлайн-заявки

Есть основополагающие факторы для успеха развития интернет-магазина:

- важно продумать и сегментировать на основе верно выверенных потребностей современных покупателей
- каталог;
- создать интерфейс, который был бы легок и понятен покупателю (конверсионный путь) - каталог -> товар -> оформление заказа.

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/242022>