

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

DOI 10.26163/RAEN.2019.39.40.001
УДК 339.16012.23:(004.738.5:339.17)

Ye.V. Benza, K.E. Murova

INTERNET AUCTION AS E-BUSINESS TOOL TO INCREASE SALES

Yelena Benza – Senior Lecturer, the Department of Information Technologies, Security and Law, State Institute of Economics, Finance, Law and Technology, PhD in Technical Sciences, associate professor, Gatchina; **e-mail:** elena.benza@yandex.ru.

Ksenia Murova – Board member, Head of PR Department, Association of Economists of Russia and Germany “Dialogue V”, Gatchina; **e-mail:** ksen.murova@yandex.ru.

We consider problems and possibilities of e-commerce. Types and mechanisms of modern internet auction as one of the most effective e-business techniques are researched.

Keywords: e-commerce; Internet; earnings in the Internet; trading platform; sales increase; communication with customers; internet auction.

Е.В. Бенза, К.Э. Мурова

ИНТЕРНЕТ-АУКЦИОН КАК ИНСТРУМЕНТ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ

Елена Владимировна Бенза – доцент кафедры информационных технологий, безопасности и права, Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, кандидат технических наук, доцент, г. Гатчина; **e-mail:** elena.benza@yandex.ru.

Ксения Эдуардовна Мурова – член правления, руководитель отдела связи с общественностью по России Ассоциации экономистов России и Германии «dialoge.V.», г. Гатчина; **e-mail:** ksen.murova@yandex.ru.

Рассматриваются проблемы и возможности электронной торговли в сети Интернет. Исследуются виды и механизмы современного интернет-аукциона как одной из самых эффективных технологий электронного бизнеса.

Ключевые слова: электронная коммерция; Интернет; заработок в сети; торговые площадки; повышение продаж; общение с клиентами; интернет-аукцион.

В настоящее время способов дополнительного и основного заработка в сети существует достаточное количество, однако не все они являются одинаково эффективными, полезными и могут принести прибыль. В век информационных технологий развитие малого и крупного бизнеса протекает значительно быстрее, чем 20–30 лет назад.

Люди в современном мире имеют возможности для удаленного общения, сотрудничества с помощью электронной техники. Сейчас практически каждый человек имеет свободный доступ в интер-

нет, обеспечивающий ему высокую передачу данных, информативность и полезность. В связи с этим многие люди все чаще обращаются к заработку в сети, т.е. в большинстве своем доход в интернете можно отнести к так называемому пассивному доходу, в случае если налажена система общения с клиентом и сотрудниками организации.

При преследовании крупномасштабных целей развития компании предприниматели создают персональный сайт для продаж своих товаров или услуг, налаживают систему работы внутри сайта и на-

нимают сотрудников, специализирующихся в данной отрасли, которые следят за слаженностью процесса и реализацией узкоспециализированного сервиса через интернет-ресурс. Это целый механизм, включенный в информационную систему объекта социально-культурного сервиса, который может существовать только лишь в том случае, когда квалификация работников достаточно высокая и способствует повышению имиджа компании.

Интернет-представительство компании – это не только способ повышения доходов фирмы. Это возможность, например, обеспечения потребителя продуктом высокого качества, применения дополнительных и современных функций и методов, которые могли бы заинтересовать потенциального клиента. Благодаря этим инструментам поток ожидаемых продаж возрастает. Тем не менее, тенденция предпринимателей к улучшению качества работы и одновременно с этим уменьшению затрат на аренду помещений в своей компании возрастает, и они все чаще ориентируются на актуальные времени и месту методы и технологии ведения бизнеса, тем самым конвертирование процессов и объемов запланированной работы увеличивается в несколько раз.

К одной из основных причин организации электронной коммерции в Сети относится значительное снижение стоимости транзакций, осуществляемых при обслуживании клиентов, при котором расходы уменьшаются на 70–90% [1].

Многофункциональный сайт, включающий в себя методы и средства полного взаимодействия с потенциальным клиентом, представляет собой не просто пространство отображения каталога предоставляемых компанией товаров и услуг. Сайты электронной коммерции, построенные посредством Web-технологий, реализуют простой в использовании процесс оказания и оформления услуг. Компании, которые размещают свою продукцию в данном формате, нуждаются в отслеживании жизненного цикла транзакций. Для этого специалисты занимаются рассылкой уведомлений по электронной почте, принятием и обработкой электронных сообще-

ний, регулярным составлением онлайн-отчетов, отслеживанием внутренних баз данных, производством онлайн-поисков по запросам, преобразованием форматов сообщений и бланков и т.д. На онлайн-кооперирование имеющихся заказов с существующими бизнес-функциями могут быть израсходованы значительные материально-технические и программные ресурсы [2].

Программное обеспечение для такого рода деятельности включает в свой состав различные средства ведения электронной коммерции и бухгалтерии. К ним относятся электронные платежные ведомости, позволяющие рассчитывать размеры выплат и налогов, распечатывать и доставлять чеки и формировать отчеты. Необходимо, чтобы эти программные комплексы имели возможность контролировать список клиентов, автоматически заполнять налоговые декларации. Подобное программное обеспечение обычно строится на базе клиент-серверной технологии и автоматически интегрируется во внутреннее автоматизированные информационные системы, уже внедренные в организации.

Одним из таких инструментов является интернет-аукцион [5]. У действующего предпринимателя, который использует в качестве электронной коммерции сеть «Интернет» и сайт интернет-аукциона, должны быть налажены следующие процессы:

1. Регистрация для пользователей не вызывает никаких трудностей, а эксплуатация данного ресурса безопасна и удобна. Для этого необходимо использовать e-mail почту клиента, чтобы авторизация аккаунта на сайте интернет-аукциона прошла успешно.

2. Способы оплаты – кредитная или дебетовая карта, купоны или сертификаты, наличная оплата на кассе. В любом из выбранных предложений денежный платеж производится надежно как для клиента, так и для компании в целом.

3. Данный формат аукциона, проводящийся посредством интернета, производится дистанционно, а принимать участие может любой гражданин, делая став-

ки через официально зарегистрированный сайт или программу компании. Для осуществления этой деятельности наличие высокоскоростного интернета на конференциях и других мероприятиях подобного формата имеет большую значимость для обеих сторон.

Также еще одним из вариантов предоставления данной информации и непосредственного проведения мероприятия является мобильное приложение, т.е. тот же сайт фирмы, но без входа в браузер. Данный вариант получения материала является наиболее распространенным среди молодежи и всех потребителей, использующих в своей повседневной жизни различные технические устройства. Данное направление несравнимо повлияло на классический интернет-бизнес, т.е. электронную коммерцию, и усилило его рост [4].

Такая торговая площадка, как интернет-аукцион находится на стадии своего развития и крупномасштабного распространения во многих городах России. Территориальные барьеры (то есть, персональное присутствие на аукционе, не обязательно) исчезают, все становится удобным, доступным и понятным любому пользователю глобальной сети, зарегистрировавшемуся на онлайн-аукционе. Для владельцев гостиниц, баз и центров отдыха не менее важно внедрение подобных методов работы для предоставления своих услуг вне сезона. Например, интеграция бизнес-идеи «ТУРБАЗАР» в процесс модернизации работы гостиниц и комплексов размещения туристов способствует увеличению продаж номеров задолго до начала туристического сезона. Данная идея основана на использовании современной технической системы ведения традиционного предпринимательства. Применение нового подхода к бизнесу может распознать и приспособиться ко вкусу большинства потребителей узконаправленного сектора коммерции. К примеру, внедрение онлайн-аукционов на площадках специализированного сайта компании с распространением на нескольких языках.

Для повышения продаж услуг компа-

нии проведение разовых акций и скидок недостаточно. Применение современных методов привлечения большего потока клиентов, заинтересованных в конкретном виде услуги, считается успешным подходом не только в информационной системе объектов социально-культурного сервиса, но также данная практика применима и имеет большое распространение во многих других сферах оказания услуг населению.

Преимущество использования видеоконференцсвязи на площадке интернет-аукциона очевидно, а применение ее устраняет множество неудобств. Организация онлайн-аукционов позволяет значительно экономить время, которое участники могут потратить на то, чтобы только добраться до места проведения мероприятия. Также не менее важным критерием выбора данного формата осуществления аукционов является простота использования, поскольку компании, внедряющие в свое производство современные методы управления бизнесом, ставят акцент на элементарный для клиента алгоритм использования вводимой функции. Масштабируемость применяемой системы в режиме реального времени при организации онлайн-аукционов не ограничивается простотой или комфортным размещением всех участников, поскольку за свое расположение отвечает пользователь лично, что большинству приходится удобным и это позволяет увеличить поток потенциальных участников. Не менее важен фактор реалистичности, поскольку от телефонного разговора видеоконференцсвязь отличается визуальным контактом, что является преимуществом в выборе услуги конкретной компании [3].

Несомненно, использование исключительно современных систем видеоконференцсвязи в качестве непосредственного общения и демонстрации услуги в онлайн-режиме носит безопасный характер. Такие системы основаны на специализированных «кодеках» (специальных программах для работы с видеоданными), проприетарных протоколах, активном использовании шифрования, поэтому риски безопасности в настоящее время связаны

исключительно с человеческими факторами. Также заинтересованность участника возрастает при наличии личного пространства, заявляющего об уникальности его присутствия на аукционе, которое доступно каждому при успешной авторизации через личный e-mail, и способствует ограждению от других пользователей, что позволяет каждому принимать решения, основываясь исключительно на собственных ощущениях. Непосредственный контакт с аукционистом и наличие обратной связи с ним позволяет наладить дружественные отношения с участником на период его присутствия, что увеличивает вероятность покупки услуги на интернет-аукционе.

В настоящее время многие предприниматели находятся в поиске нового средства увеличения продаж своих товаров и услуг. Большинство из них используют модернизированные способы функционирования бизнеса, не желая отставать от современных идей на рынке капитала, применимых во всем мире. Ведение электронного бизнеса выходит на новый этап своего развития, поэтому своевременное внедрение в компанию актуальных мето-

дов и средств работы предпринимателями способствует возрастанию числа клиентов, тем самым и увеличению дохода. Анализ мира новостей бизнеса, заимствование лучших торговых методов и поиск актуальных и особенных средств – все это является наиболее выгодной тактикой успешного предпринимателя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Электронная коммерция. М.: ИД ФОРУМ: Инфра-М, 2012. 192 с.
2. Васильев Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 183 с.
3. Инфраструктура для создания видеоконференций // TrueConf: [сайт]. URL: <https://trueconf.ru/videokonferentssvyaz.html#011> (дата обращения: 12.10.2018).
4. Кобелев О.А. Электронная коммерция / под ред. С.В. Пирогова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К^о, 2017. 684 с.
5. How Online Auctions Work. URL: <https://www.thebalanceeveryday.com/how-online-auctions-work-940780> (дата обращения: 12.10.2018).