

Факультет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кафедра \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Специальность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

КУРСОВАЯ РАБОТА по дисциплине:   
Системы электронной коммерции

Тема: Организация бизнеса с использованием сети интернет

(тема работы)

Выполнил(а) студент(ка): Магомедов Сергей Сергеевич

(курс, форма обучения, ФИО)

Руководитель работы: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(учетная степень, звание, фамилия и инициалы)

К защите\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(дата, подпись руководителя)

Работа защищена с оценкой\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Москва 2019 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc536187861)

[1. АНАЛИЗ И ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ 4](#_Toc536187862)

[1.1.Сущность электронного бизнеса 4](#_Toc536187863)

[1.2.Виды электронного бизнеса 6](#_Toc536187864)

[1.3.Модели электронного бизнеса 13](#_Toc536187865)

[1.4.Преимущества и недостатки электронного бизнеса. 15](#_Toc536187866)

[2. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СЕТИ ИНТЕРНЕТ 17](#_Toc536187867)

[2.1. Эффективность web-сайта в развитии компании 17](#_Toc536187868)

[2.2. Этапы разработки сайта 19](#_Toc536187869)

[2.3. Средства создания web-сайтов 23](#_Toc536187870)

[3 СОЗДАНИЕ WEB-САЙТА АГЕНТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ 27](#_Toc536187871)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 30](#_Toc536187872)

[СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 32](#_Toc536187873)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 1 34](#_Toc536187874)

# ВВЕДЕНИЕ

Несколько лет назад Интернет использовался в основном только для обмена сообщениями электронной почты и отправки файлов. Однако в последние годы со­временные технологии превратили Интернет в развитую инфраструктуру, которая охватывает все основные информационные центры, мировые библиотеки, базы данных научной и юридической информации, многие правительственные и ком­мерческие организации, биржи и банки. [7]

Сегодня Интернет можно рассматривать как огромный рынок, который по­тенциально может охватить почти все население Земли. Именно поэтому произво­дители программных и аппаратных решений, торговые и финансовые организации активно разрабатывают различные виды и методы ведения бизнеса в Интернете - электронная коммерция. [2]

С появлением нашей жизни большое количество электронного оборудования и средств связи невольно задаются вопросом, будет ли выгодно использовать все это для своих собственных целей и интересов.

С внедрением современных технологий появляются новые возможности. В этой статье я попытаюсь понять, является ли электронный бизнес чем-то принци­пиально новым или обычным бизнесом, переведенным на электронный канал.

Актуальность данной работы определяется тем, что сегодня динамичное раз­витие интернет-экономики глобально влияет на бизнес компаний, имеет стратеги­ческое значение для их выживания и конкурентоспособности в будущем. Публика­ции в Интернете создали беспрецедентные возможности для ускорения производ­ственных циклов, в частности, процессов подготовки производства (выбор сырья, поиск поставщиков и т. Д.) И маркетинга продукции, ее продвижения как на мест­ном, так и на международном рынках. Фактически, современная экономика и большинство компаний представляют собой гибрид старой и новой интернет-эко­номики.

# 1. АНАЛИЗ И ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

## 1.1.Сущность электронного бизнеса

Во-первых, хотелось бы понять и найти наиболее четкое определение или интерпретацию того, что называется ЭБ.

Электронный бизнес - это способ зарабатывать деньги с помощью электрон­ных устройств. Существует еще одно определение электронного бизнеса: элек­тронный бизнес - это предоставление услуг или конечных продуктов с помощью электронных средств. Таковыми являются телевидение, телефон, интернет. Собрав эти определения вместе, вы можете сформулировать концепцию электронного биз­неса. [7]

Электронный бизнес - это качественно новая технология, работа, которая позволяет компании добиться конкурентного преимущества за счет улучшения об­служивания клиентов и оптимизации деловых отношений с партнерами. Интернет-технологии являются одним из основных, но не единственным ключевым аспектом электронного бизнеса. В свою очередь, электронный бизнес создал и развил такое направление, как электронная коммерция. [7]

Электронная торговля считается одним из компонентов электронного комерциала. Это связано с исполнением маркетинговых функций, включая реализацию товаров и услуг через Сеть интернет покупателю. Большая часть экспертов акцентируют 2 составляющие электронного коммерциала.

Строго говоря, «электронного бизнеса» нет. Предпринимательство - это либо есть, либо его нет. А в таком случае, то, что именуется «электронным прибыльным делом», считается попросту классическим бизнес - прибором. Ещё одна сфера, с которой предпринимательство приобретает доход.

Электронный бизнес - любая модель бизнес-хода, в которой взаимодействие между субъектами совершается в электронном варианте. Немаловажно различать электронный бизнес с электронной коммерции. «Интернет» продажи либо электронная торговля - это процесс, осуществляемый в электронном варианте, в следствии которого возможность собственности либо возможность на применение продукта / услуги было передано с одного лица иному. С этой точки зрения, электронная торговля является индивидуальным случаем электронного коммерциала.

Сочетание текстов «электронный бизнес» включает главную мысль, заключающуюся в этом, для того чтобы совершить формализованные бизнес-процедуры электронными и перевести их в сеть интернет-среду. Хотя это может показаться на первый взгляд обычным, сущность электронного бизнеса никак не ограничивается программным обеспечением и пк, так как классическое предприятие заключается никак не только лишь из офиса и копировальной машины. Осуществление простой и ясной мысли потребует пересмотра целой бизнес - модификации. Равно как и классический электронный бизнес, он потребует единого расклада, что содержит составление плана и управление, поддерживаемое технологиями, действиями и текстурой. В случае электронного коммерциала главное бремя поддержки находится в безопасном и надежном программном и аппаратном обеспечении, сетях, каналах взаимосвязи и, безусловно, ведь, Сети интернет. [6]

У электронного бизнеса имеется только лишь одна задача. Главная задача этого совершить бизнес фирмы наиболее рентабельным, а саму фирму наиболее конкурентоспособной.

Любая фирма, вне зависимости от отраслевой принадлежности, думает о этом, как станет совершенствоваться её предпринимательство, то что станет с её отраслью, где находится диапазон операционной производительности и конкурентоспособности. И в случае если только лишь недавно результат определенного уровня внутренней производительности обеспечивало успех каждого бизнеса, то в настоящее время обстановка существенно поменялась. Современная ситуация характеризуется изменениями, связанными с взрывным развитием информационных технологий и телекоммуникаций и, как результат, - глобализацией коммерциала и переменой характера взаимодействия среди соучастниками бизнес-процесса. [13]

В период формирования информатизации мы близимся к феномену, называемому «общее информационное место», когда информация и ресурсы её доставки делаются персонализированными и легкодоступными в любое время и в любой точке. Сейчас начало, очевидно, то, что критериев успеха, которые вплоть до этих времен считались традиционными, мало.

Беспрецедентный большой уровень сервиса, элементарные приборы взаимосвязи с деловым партнером и покупателем, постоянный допуск к абсолютно всем элементам, задействованным в заказе, в таком случае имеется абсолютная «интеграция» делового компаньона во все производственные циклы изготовления. Организация - это то, что необходимо для выстраивания долговременных и выгодных взаимоотношений.

Развитие Сети интернет, способов автоматизации формализованных бизнес-процессов дает возможность результативно решать эти трудности технологически.

Считается, то что электронный бизнес содержит в себе: реализации, менеджмент, финансовый анализ, платежи, отбор работников, помощь пользователей и партнерскую поддержку. [2]

Бизнес-решение - концепция, обеспечивающая деятельность электронного коммерциала на базе сеть интернет-технологий. Бизнес-разрешение может являться реализовано в виде портала, каталога, сеть интернет - торгового центра и т. Д.

Неотъемлемой составляющей электронного бизнеса считается электронная коммерция - продажи и покупки с помощью электронных средств. [12].

## 1.2.Виды электронного бизнеса

Весь электронный бизнес - это огромный набор компаний в различных обла­стях, которые перешли на цифровой формат и теперь работают в Интернете. [10]

Классификация компании к определенному виду электронного бизнеса опре­деляется спецификой деятельности компании, а не используемой технологией. Со временем все больше и больше компаний перейдут на электронный формат, даже если сегодня это кажется немыслимым. Технологии стремительно развиваются, и завтра станет возможным то, что мы сегодня сможем. Рассмотрим виды электрон­ного бизнеса на рис.1

Рисунок 1-Виды электронного бизнеса

Рассмотрим более детально виды электронного бизнеса:

* электронные аукционы

Интернет сделал аукцион более демократичным, позволив любому, кто имеет доступ к глобальной сети, торговаться за любые выставленные на торги предметы. Каждый из нас может попасть в «аукционную комнату», нажав один раз, незави­симо от того, где физически расположен сервер. Кроме того, Интернет ускоряет процесс торгов. При обычной торговле на определение окончательной цены уходит много времени, и аукционист регистрирует заявку и участников торгов до тех пор, пока не будет назначена самая высокая цена. В Интернете цены предлагаются в те­чение нескольких секунд. [13]

Крупные сайты могут участвовать в аукционе не только как покупатели, но и как продавцы. Электронные аукционы дают каждому возможность размещать на своих веб-страницах недвижимость, которую они хотели бы продать. Такие част­ные аукционы проводятся постоянно: покупатели предлагают свои цены на веб-страницах до тех пор, пока продавец не получит желаемую цену или пока не прой­дет заранее определенное время, после чего товар перейдет в руки нового вла­дельца. Мало того, что - каждый пользователь, имеющий доступ к Интернету, мо­жет не только принять участие в аукционе в качестве покупателя или продавца, но и организовать собственный мини-аукцион. [13]

eBay, QXL и Ricardo на своих сайтах предлагают действовать в роль покупа­теля и продавца, причем в обеих ролях одновременно. Сайты предоставляют ин­фраструктуру для обмена товарами на основе модели аукциона, в которой цена устанавливается на основе спроса.

* **электронные банки**

Электронный банк передает часть своих функций в руки потребителя и предоставляет клиентам полное самообслуживание - в конце концов, потребители привыкли получать наличные в банкоматах, а не ходить в банк за ними. Этот он­лайн-сервис позволяет потребителям подробно изучить состояние своих счетов, в том числе историю (запись всех платежей и поступлений), суммы перевода, чеки заказов, оплатить счета и, при необходимости, связаться с отделом обслуживания, который работает с клиентами. Единственная операция, которая пока не возможна в Интернете, - это получение наличных, но банки уже работают над решением этой проблемы.

Чтобы стать клиентом виртуального банка, клиент должен иметь компьютер или другое устройство с подключением к Интернету, а также программу браузера. В зависимости от стратегии безопасности, выбранной электронным банком, вам потребуется установить дополнительный программный модуль или поддержку Java. [6]

Это обеспечивает дополнительный уровень защиты. Плагин или апплет Java используется для повышения уровня кодирования для обеспечения безопасности ваших финансовых транзакций. Еще более продвинутые системы используют тех­нологию смарт-карт, чтобы предоставить клиентам безопасный доступ. Другим способом повышения безопасности является использование вместе с идентифика­тором и регистрационным именем списка номеров транзакций (TAN), то есть набора одноразовых паролей, используемых только для одной банковской транзак­ции.

* электронная коммерция

Магазин в интернете не ограничен в пространстве и времени. Ассортимент товаров, которые предлагает магазин, также неограничен. Например, Amazon предлагает более 4,7 миллиона книг. Представьте себе магазин, в котором хранится столько литературы! Однако это не очень хорошее сравнение, поскольку Amazon не хранит книги на складе и заказывает их по мере необходимости. Но Amazon предоставляет информацию о каждой отдельной книге.

Интернет-магазины (иногда называемые электронными продавцами) также предлагают больше продуктов, чем традиционные, а также более широкий спектр услуг для каждого продукта. В Интернете книги, компакт-диски и билеты прода­ются лучше, чем в коммерческих заведениях, потому что потребительская цен­ность этих продуктов - их содержание, а не дизайн. Появление билета на самолет не имеет значения; Покупатель интересуется ценой и уровнем обслуживания в са­молете. Новые технологии также делают Интернет отличным местом для продажи товаров, которые покупаются на основе эмоций, благодаря их внешнему виду, а не контенту (так называемые спонтанные покупки). [13]

Интернет меняет традиционную модель продаж, тактическую по своему ха­рактеру. Компании обычно производят что-то, что может быть продано, будь то продукт, услуга или информация, и их усилия по продажам основаны на четырех ключевых компонентах маркетинга (цена, продукт, продвижение и распростране­ние). В Интернете торговля становится все более стратегической. Если большин­ство компаний рассматривают свои продукты исключительно как средство удовле­творения спроса, Интернет заставляет их видеть в качестве продукта весь цикл продаж (развитие рынка, создание спроса, удовлетворение спроса, обслуживание клиентов, удержание клиентов). В тактической модели все эти этапы цикла продаж - что-то вроде неизбежного приложения, добавляемого до и после продажи. В стра­тегической модели, напротив, это наиболее важные компоненты коммерческого сообщения. [4]

Многие считают, что электронная коммерция - это то же самое, что и элек­тронный бизнес, но, как ясно из нашего определения, электронная коммерция яв­ляется лишь одним из компонентов электронного бизнеса. Только конечные поль­зователи, которые сталкиваются с компанией только во время покупки ее продук­тов, могут предполагать, что электронная коммерция и электронный бизнес совпа­дают. Электронная коммерция - это вид электронного бизнеса, который впервые появился в Интернете, но Интернет может предложить гораздо больше, чем просто покупка и продажа товаров и услуг.

* электронные указатели

Указатели просто необходимы в поиске необходимых товаров и услуг. Теле­фонные справочники, так называемые «Белые страницы» с личными номерами и «Желтые страницы» с телефонными номерами организаций и учреждений, всегда помогут найти нужного человека или компанию. Телефонные компании не только выпускают справочные издания, но и предлагают необходимую информацию по специальным справочным телефонам.

Эти две функции медленно мигрировали в Интернет. Вся база данных нахо­дится в одном месте, обеспечивая централизованную работу, но информация мо­жет быть получена кем угодно в любое время в любой точке мира. [10]

Интернет дает возможность тиражировать телефонные справочники в любом количестве; Интернет позволяет найти не только номер телефона по имени вла­дельца. В интернете вы можете найти имя человека по фамилии. Более того, в бли­жайшее время в Сети появятся новые каталоги с адресами веб-страниц частных лиц и адресами электронной почты компаний.

Интернет облегчает и усложняет получение необходимой информации. Упрощает, потому что он имеет мощные инструменты поиска. Сложно, потому что поиску мешает быстрый рост объема информации, поступающей в Интернет каж­дый день.

* электронные НИР и ОКР

За последние несколько лет стиль исследований, разработок и особенно работ, связанных с созданием сложных программных систем, сильно изменился. Всего два или три года назад специалисты, работающие над проектом, должны были со­бираться каждый день. Если проект нужно было отправить в другой город, необхо­димо было распечатать чертежи или отчеты и отправить их по почте. Там проект был проверен, доработан или передан в производство. Все это требовало огромного количества ручного труда, поэтому оно было медленным и сопровождалось посто­янными ошибками и исправлениями. [13]

Интернет изменил скорость разработки проекта. Она оказала такую помощь, которую не смогли обеспечить даже мощные компьютеры. Расположение специа­листов больше не играет никакой роли. Любой, кто имеет подключение к Интер­нету, может принять участие в работе над проектом. Также предлагаются новые инструменты для совместной работы, использующие новые возможности Интер­нета.

* электронное обучение

Непрерывная смена интернета требует пересмотра учебного процесса. В по­следние десятилетия круг изучаемых предметов и содержание курсов мало изме­нились. Конечно, базовый курс обучения не может быть разным через несколько лет, но по сравнению со скоростью развития новых технологий изменения все еще слишком медленны.

Специальные программы используются для обучения и последующего тести­рования. Это довольно эффективный способ обучения, имеющий большой недо­статок: если ученик чего-то не понимает, ему некому обратиться за разъяснениями.

Электронное обучение, иногда называемое Интернет-обучением, предлагает принципиально новый подход к обучению. Материал предоставляется учащемуся в интерактивном режиме, а не в виде исполняемых файлов, которые использовались для пояснения материала и тестирования. Тесты проводятся в режиме реального времени всеми учащимися одновременно, и у студентов есть возможность обмени­ваться идеями и задавать вопросы. Кроме того, можно помочь интерактивному учителю, который действует как настоящий учитель, который дает дополнитель­ные объяснения всем «студентам» независимо от того, где они находятся. Все это происходит в режиме реального времени. Вместо того чтобы ждать следующей лекции, студенты могут подключиться к учебной сети, если они того пожелают. Процесс обучения становится более индивидуальным, поэтому каждый изучает ма­териал в подходящем темпе. [9]

Обучение в Интернете может быть предложено студентам до того, как курс будет полностью разработан. В этом случае начните с самых важных тем, а осталь­ные освоите в процессе обучения.

* **электронная почта**

Все больше компаний общаются друг с другом, обмениваясь электронными сообщениями. В отличие от телефона, электронная почта может содержать больше, чем просто текст. Вы можете прикрепить любой файл к электронному письму - от­форматированный документ, презентацию, изображение или звук. Обмен инфор­мацией стал намного проще. Электронная почта также изменила способ общения людей. Вместо того, чтобы писать обо всем в одном письме, вы можете написать несколько разных писем на разные темы.

Преимущество - немедленность ответа; кроме того, электронная почта пред­полагает, что вы ожидаете немедленного ответа на каждое отправленное вами электронное письмо, так же, как другие ожидают немедленного ответа от вас.

* **электронный маркетинг**

Традиционный маркетинг фокусируется на целевых группах и создает для них позитивный имидж продукта или компании. Ранее передача информации с помо­щью рекламы и других средств продвижения осуществлялась только в одном направлении. Отдел маркетинга не мог получить мгновенный ответ от потребите­лей. В доинформационный век это подходило всем, потому что тогда было воз­можно без спешки провести исследование и проанализировать результаты, которые повлияли на долгосрочную стратегию компании и ее продуктов. В информацион­ном обществе все движется. Продукты, стратегии, цены - все зависит от потребно­стей клиентов. Запросы клиентов напрямую влияют на дизайн продукта, маркетин­говые стратегии, ценообразование. Поскольку маркетинг традиционно имеет пря­мую связь с потребителем, информация, поступающая от потребителя в режиме реального времени, должна передаваться в специализированный отдел компании, который в режиме реального времени будет реагировать на быстро меняющийся спрос. [13]

Интернет позволяет компаниям удовлетворить потребности практически каж­дого отдельного потребителя. С каждым потребителем можно обращаться так, как ему нравится. Индивидуальный маркетинг стал стандартным способом обращения к потребителям в Интернете. Массовый маркетинг в эпоху интернета не работает.

## 1.3.Модели электронного бизнеса

Модели электронной коммерции базируются на представлении «финансовая сделка». Операция подразумевается как добровольная рыночная процедура, коллективное экономическое влияние, исполняемое согласно договору сторон. Транзакции имеют все шансы являться элементарными (приобретение продукта одним потребителем в отдельном торговом центре) либо трудными (введение ERP-концепции с поддержкой внешних консультантов), какие оформляются соглашениями. [9]

В зависимости от характера транзакций, в таком случае имеется в зависимости от этого, кто именно считается покупателем продуктов, услуг либо данных, все без исключения разновидности электронной коммерции возможно поделить последующим способом:

B2B (Business to Business) - как торговец, так и потребитель продуктов либо услуг считаются торговыми организациями. В данную категорию вступают электронные базары и личные системы, в которых Сеть интернет применяется с целью облегчения взаимодействия с подразделениями одного предприятия. Значительная доля абсолютно всех транзакций, произведенных на сегодняшний день в электронной коммерции, на сегодняшний день доводится непосредственно в данную модель. [12]

B2C (Business to Consumer), торговый покупатель - торговец продукта либо обслуживание, считается торговым предприятием, а покупатель - физическим лицом, окончательным покупателем. Данная форма электронной коммерции содержит в себе электронные торговые центры и фирмы, какие дают разнообразные услуги с помощью электронной коммерции (электронный банкинг либо брокерские услуги, заявка билетов, туристические обслуживание, подготовка и т. Д.).

C2C (Consumer to Consumer), покупатель - покупатель - и продавец, и покупатель считаются индивидуальным лицом. В данной модификации покупатель реализует продукт непосредственно покупателю.

C2B (Consumer to Business) - торговец товаров либо услуг считается физическим лицом, а покупатель - торговой организацией.

B2Gvum B2A (бизнес-администрация, власть), бизнес-власть - транзакции исполняются между торговым предприятием и государственной системой, как правило в форме муниципальных закупок.

G2B (руководство (власть) для бизнеса) власть-бизнес - применение электронной коммерции с целью обмена данными и уменьшения затрат (особенно с целью управления документами). Он находится в зачаточном состоянии, однако обладает возможности стремительного формирования в таких сферах, равно как компенсация налога на добавленную стоимость и оплата корпоративных налоговых платежей.

CIGwmCIA (Consumer to Administration, власть), покупатели и правительство одной стороны - это частное лицо, а другая - государственная структура.

G2C (руководство (власть) для покупателя), власть - для покупателя - хотя имеется только лишь на теоретическом уровне, его увеличение связан с разными типами социальных выплат.

G2G (руководство (власть), руководство, власть), правительство (бюджетная организация) - власть (бюджетная организация) - это концепция сетей и программных дополнений для обмена данными и сокращения муниципальных структур и иных бюджетных (некоммерческих) организаций. Помимо этого, к подобным операциям принадлежат операции между экономными организациями, целью которых считается сокращение расходов.

МОДЕЛИ B2B и B2C считаются ключевыми модификациями электронной коммерции, так как они гарантируют большинство транзакций в Сети интернет.

Выде­ляют чистые модели электронного бизнеса, данные модели отображены на рис.2

Рисунок 2- Чистые модели электронного бизнеса

# 1.4.Преимущества и недостатки электронного бизнеса.

Возможности для интеграции бизнеса в сферу Интернета открыли множе­ство перспектив для предпринимателей со всего мира.

В то же время мы можем выделить такие преимущества электронного биз­неса:

1. Для владельца:

- увеличение прибыли за счет роста клиентской базы и увеличения продаж;

 - уменьшенный инвентарь;

 - снижение затрат на организацию бизнеса. Имея интернет-магазин, вы можете арендовать только небольшой склад-офис или даже работать без него. Все виды деятельности могут осуществляться напрямую путем заключения договоров с поставщиками продукции; [11]

 - снижение накладных и транзакционных издержек;

 - улучшение обслуживания клиентов. Это особенно заметно сегодня, когда даже в Интернете развернулась серьезная борьба за «место под солнцем». Конку­ренция делает тебя лучше;

 - стали доступны новые каналы сбыта и маркетинга;

 - есть перспективы для долгосрочного развития;

 - географические ограничения остались в прошлом. Теперь вы можете предложить свои товары или услуги любому покупателю в любой точке мира.

2. Для покупателя:

- упрощен поиск по выбору товара. Поиск нужной вещи занимает не­сколько минут, а также ее приобретение;

 - сокращено время, затрачиваемое на покупки и ожидание доставки;

 - теперь вы можете сравнивать товары и выбирать самые привлекательные варианты, не выходя из дома. В этом сравнении могут быть проведены различные характеристики;

 - снижена цена, открыта возможность дополнительных скидок и бонусов. Интернет-магазины вынуждены бороться за своих покупателей, поэтому они ста­раются предложить лучшие условия, чем их конкуренты;

 - доступ к информации открыт. Через веб-ресурс вы можете не только вы­брать интересующий вас товар, но и получить необходимую информацию о нем;

- расширить временные параметры. Теперь вы можете делать покупки в любое время, даже ночью.

Недостатки электронного бизнеса:

- наличие ограничений по секторам. В частности, бизнесмены не имеют возможности развиваться по всем направлениям, например, в категории продук­тов питания;

 - всегда есть страх купить «что-то не так». При покупке того же украшения или одежды покупатель хочет, в первую очередь, примерить продукт на себя, а при покупке электроники - проверить целостность и работоспособность устрой­ства; [13]

 - увеличены затраты на оптимизацию бизнеса. Чтобы поддерживать сайт на высоком уровне, необходимо инвестировать в его оптимизацию и развитие. В то же время мы должны тратить деньги на продвижение, обучение людей, опти­мизацию структуры логистики и т. Д .; - есть вопросы по обеспечению безопасности сделки. До сих пор покупа­тели до сих пор боятся онлайн-платежей с последующей отгрузкой товара. Люди боятся, что мошенники не отправят покупку, украдут данные карты и т. Д .;

 - «страдания» от приватности. В некоторых магазинах вам нужно указать свои личные данные - имя, номер телефона, адрес электронной почты и так далее. В то же время небрежные компании могут использовать клиентские базы в ко­рыстных целях и даже продавать их;

- несовершенство в правовой сфере и невозможность оперативного урегу­лирования споров, возникающих из покупок через Интернет.

# 2. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

## 2.1. Эффективность web-сайта в развитии компании

Сайт - самый современный и эффективный канал связи с потенциальным потребителем. Только возможности интернет-сайта позволяют в полной мере использовать все способы донесения информационного сообщения до пользователя. Текстовая, аудио и видео информация может быть представлена ​​на одном сайте для ознакомления с ними потребителя. Веб-сайт компании выполняет множество функций, которые помогают повысить осведомленность и увеличить прибыль. При правильном оформлении сайт компании становится инструментом брендинга для продвижения в интернете, кроме того, он позволяет расширить круг клиентов и осуществлять заказ товаров и услуг напрямую в Интернете. Поэтому очень важно создать собственное представительство во всемирной паутине и соблюсти все основные правила для достижения максимальной эффективности.

Создание веб-сайта предоставляет компании ряд преимуществ.

1. Способ достижения большой аудитории.

Глобальный характер Интернета облегчает компаниям доступ к региональным и глобальным рынкам. Просто имея веб-сайт, вы можете быть уверены, что заинтересованные лица - потенциальные клиенты и партнеры - смогут найти вас и необходимую им информацию о вашей компании.

2. Источник подробной и актуальной информации о вашей компании.

Сайт - это прежде всего информационное представление компании в сети. Интернет доступен 24 часа в сутки. За это время десятки потенциальных клиентов могут познакомиться с вашим бизнесом и без вашего непосредственного участия. Интернет позволяет размещать любой, даже кажущийся невероятным, объем подробной информации, его удобно структурировать и изменять так часто, как это требуется. А одновременное использование статических изображений, анимации, звука, видеоизображений на сайте позволит посетителю получить максимально полное представление о вашей компании, товарах или услугах.

3. Постоянная реклама с широкими возможностями.

Сам по себе релиз сайта уже является рекламной кампанией, которая привлекает внимание вашей компании. Заплатив один раз за создание сайта, вы получаете постоянное использование собственных средств для маркетинговой деятельности. Реклама в Интернете, теряя традиционные медиа по размеру аудитории, имеет массу других преимуществ: это постоянная реклама, не ограниченная ни географически, ни во времени, Интернет позволяет забыть о таких вещах, типичных для традиционных СМИ, как устаревшие рекламные материалы, платят за объем размещенного сообщения. Веб-технологии позволяют очень точно ориентировать сообщения, интернет-реклама вовлекает пользователя в процесс получения рекламного сообщения, требует от него активных действий, располагает средствами для сбора различной статистики, позволяющей проводить точный анализ Эффективность рекламной кампании, ее быстрая корректировка.

4. Организация бизнес-процессов.

Применяя Сеть интернет в собственной деятельности, фирмы имеют все шансы стремительно реагировать на меняющиеся рыночные техусловия, изменять ассортимент, цены и изображения продуктов. Формирование веб-сайта расширит основу возможных покупателей и партнеров, повысит реализации, повысит информированность о вашей компании. Решения для интранета и экстрасети могут помочь совместить филиалы и отделы фирмы в общее рабочее место. Даже в случае если вы не хотите работать сеть интернет-бизнесом, вы никак не можете распознать существенную экономию денег на доставку и продвижение торговой информации при применении сети. В случае если ваш бизнес идет для доступа в Сеть интернет, интернет-веб-сайт возможно применять с целью извлечения заказов, выполнения транзакций, абсолютного сервиса покупателей (CRM) и помощи генпоставщиков (SCM), предпродажной и послепродажной помощи покупателей - в целом, с целью компании полная электронная торговля. Безусловно, никак не все фирмы имеют все шансы в абсолютной грани использовать Сеть интернет, однако пренебрегать его ранее нерентабельно.

5. Отзывы клиентов.

Интернет позволяет установить наиболее оперативные отношения между предприятием и его целевой аудиторией. Для этого на сайте используются механизмы обратной связи, анкеты, опросы, гостевые книги, форумы, информационные бюллетени и т. Д. Просто и без каких-либо затрат компания получит комментарии и отзывы от своих потенциальных клиентов. Таким образом, он сможет лучше понять свои потребности и улучшить качество товаров / услуг, услуг, а также внести соответствующие коррективы в контент сайта. На основе полученной информации создается база данных активных посетителей сайта (их портрет, контактная информация, информация об интересах, предпочтениях, страницах интереса). В будущем эти данные могут быть эффективно использованы для информирования о новых услугах и рекламных акциях.

6. Изображение.

## Отличительная черта Сети интернет состоит в этом, то что все без исключения фирмы, вне зависимости с их объема, пребывают в одинаковых исходных обстоятельствах. Воображаемый кабинет не потребует этих же денег, то что и настоящий. Рекламное объявление в сети значительно экономичнее, и сформировать около фирмы «уведомительный шум» никак не предполагает большой проблемы для специалистов. Аспектами оценки представления в Сети интернет считаются свойство дизайна, значимость и целостность информативного наполнения, степень сервиса. Применяя все без исключения данные достоинства сети, незначительная компания имеет все без исключения возможности сформировать имидж хорошей фирмы. Для неизвестной фирмы создание интернет-веб-сайта - это заманчивая вероятность существовать в направлении лидеров рынка. Большие фирмы в наше время должны не только лишь обладать представительство в сети, однако и стремительно совершенствовать данное направление, удерживая собственные позиции сравнительно своих соперников, кроме того уже давно размещенных в Сети интернет.

## 2.2. Этапы разработки сайта

Разработка сайта обычно осуществляется в несколько этапов, каждый из которых одинаково важен для создания эффективного информационного ресурса.

Создание сайта - это сложный процесс, включающий пять основных этапов:

 разработка концепции сайта;

 дизайн сайта;

 программирование;

 содержание;

 верстка сайта.

Первым этапом создания сайта является разработка его концепции. На этом этапе определяются цели создания сайта и способы их достижения, устанавливаются основные задачи.

На основе концепции сайта, формируется бюджет, техническая разработка сайта, продвижение, дальнейшее развитие проекта, а также мониторинг состояния проекта с точки зрения достижения поставленных целей.

На первом этапе следует четко решить следующие вопросы:

 цель сайта;

 особенности сайта;

 ресурсы, которые потребуются для создания и поддержки веб-сайта.

Для того чтобы сайт был коммерчески эффективным, необходимо провести маркетинговое исследование, которое включает изучение целевого сегмента рынка, целевой аудитории, конкурентов.

Результатом этапа разработки концепции сайта является техническое задание, которое обязательно характеризуется следующими параметрами:

 структура сайта;

 содержание;

Navigation навигация по сайту;

 требования к дизайну;

Parameters технические параметры;

 подробное описание каждой страницы;

Необходимо выделить, то что структура концепции веб-сайта, а также конкретизация и прорабатывание конкретных факторов находятся в зависимости от объема и сложности плана.

Дизайн является одним из основных и значимых стадий труда согласно формированию веб-сайта, так как никак не только лишь притягивает интерес возможных покупателей, однако и осуществит имидж фирмы в интернет-сфере.

Дизайн интернет-страничек сконструирован в базе логотипа и фирменного стиля заказчика. Проектирование веб-сайта, с одной стороны, должен оставаться неповторимым и незабываемым, для того чтобы заострять интерес гостей в наиболее значимых факторах с точки зрения клиента. С другой стороны, необходимо обладать в виду, то что дизайн обязан приглянуться мотивированной команде - команде людишек, с целью каковых данный веб-сайт в главную очередность нацелен. Помимо этого, следует принимать во внимание лимитирования, прикладываемые в формирование предстоящего контента страничек. Формирование веб-сайта находится в зависимости от присутствия в тексте таблиц, фото, текстовых страничек и множества иных условий.

Общепринятыми требованиями к грамотному веб-дизайну являются следующие параметры:

1. Технологичность.

Под технологией понимается скорость загрузки страниц сайта и правильность версий всех браузеров для любой кодировки. Одним из следствий этого требования является то, что меньше графических объектов и дополнительных эффектов. Невыполнение этого требования приводит к длительной загрузке страниц сайта пользователями и, как следствие, к уменьшению посещений.

2. Функциональные возможности

Дизайн сайта должен быть легким для навигации. Основная информация, которую компания хочет донести до потенциальных клиентов, должна быть легко доступна. Сложной структуры и большого вложения категорий следует избегать. Итак, если сайт имеет вложение более четырех уровней, полезна панель навигации. Если на сайте имеется до пяти основных разделов, верхнее горизонтальное меню удобнее, если в перспективе больше разделов - вертикальное слева.

Роль шрифта также не следует недооценивать. Для удобства усвоения информации шрифты должны быть читабельны, т. Е. Иметь достаточный размер, четкие, на контрастном фоне.

3. Оригинальность

Под оригинальностью дизайна понимается уникальность и запоминаемость сайта его посетителями.

Помимо профессионализма дизайнеров, при создании действительно оригинального, запоминающегося дизайна сайта важную роль играют исходные материалы, предоставляемые заказчиком.

Дизайн сайта должен подчиняться одной цели, единой концепции, он должен адекватно отражать характер деятельности клиента, органично сочетаться с контентом, структурой сайта и принципами организации информации.

Этап программирования включает в себя:

1) подробное описание всех функциональных модулей сайта;

2) разработка программного обеспечения (язык () программирования, базы данных и т. Д.).

Данный период подразумевает исследование и подсоединение многофункциональных модулей, специализированных с целью предоставления гостям конкретных многофункциональных способностей - навигации, поиска и т. Д. На данном этапе исполняется разработка элементов концепции администрирования веб-сайта, которые в перспективе дадут возможность работникам менять / развивать информацию. в веб-сайте. То есть сформирована рабочая модификация веб-сайта, готовая к заполнению словами и графичными использованными материалами.

Язык программирования - это концепция символов, специализированная с целью отображения алгоритмов. Более распространенными стилями программирования считаются Java, C, C ++, Delphi, Basic, PHP, Perl, Ruby и др.

Этот период считается одним из наиболее непростых с технической точки зрения, а кроме того более сложным.

Результативность любого интернет-веб-сайта целостно связана с концепцией контента, в этом случае существует текстовой и графичной данных, рассредоточенной в нем. К данному этапу подход следует находиться в особенности кропотливым, подобным способом равно как свойство данных, презентованой в интернет-веб-сайте, напрямую располагается в связи с производительности ресурса. В случае если посетитель вступает в интернет-веб-сайт, но совсем никак не приобретает потом ровным счетом ничего необходимого или занимательного, совершенно вероятно, в таком случае что пользователь категорично откажется от повторного посещения интернет-веб-сайта. И совсем никак не сумеет посодействовать скорректировать обстановку либо наиболее интересный дизайн Fiesta или досконально взвешенная концепция или завезенная вплотную до безупречности трудоспособность.

При написании слов особенное внимание необходимо выделить последующим характеристикам:

 структура. Для оптимизации восприятия информации структура текста на сайте строится по определенным правилам. Например, основная семантическая и информационная нагрузка приходится на заголовки, первый и последний абзацы, первые предложения каждого абзаца.

 Стиль. Правильный стиль - это способность говорить с аудиторией на их языке. Кроме того, существуют стилистические особенности, общие для большинства веб-текстов: общий словарь, короткие синтаксические структуры, лаконичное представление и т. Д.

 ключевых слов. Включение в текст предварительно выбранных ключевых слов и фраз может обеспечить сайту первые места в результатах поиска.

Задача редактора - распределить ключевые слова в тексте так, чтобы повествование выглядело естественно.

Последний этап работы - проверка текстов. Все проверено - от орфографии до точности самого материала. Иногда тексты привязаны к графическим изображениям, что требует внимания редактора. Только после тщательной проверки тексты размещаются на сайте.

Макет - это процесс объединения текстового контента, графических и программных компонентов в единое целое, то есть придание страницам окончательного вида. В процессе верстки страницы получают форму, в которой они будут отображаться перед конечным пользователем (кроме содержимого).

На этом этапе проводится дополнительный контроль качества выполняемой работы, оптимизируются веб-страницы под функции конкретных браузеров, используемых посетителями сайта для навигации в Интернете. Особенности представления страницы учитываются при различных настройках глубины цвета и разрешения экрана.

## 2.3. Средства создания web-сайтов

Основные инструменты для создания сайтов включают в себя:

1. Конструктор сайтов.

2. Компьютерный язык.

3. CMS (Система управления контентом).

У каждого подхода есть свои преимущества и недостатки. Остановимся на них подробнее.

Website Builder - это программный инструмент, основанный на использовании шаблонов и предназначенный для упрощения процессов создания и поддержки веб-сайта.

Имеется ряд ключевых положительных сторон веб-сайта Builder.

1. Сбережение времени и денег в розыске хостинга и регистрации доменного имени предстоящего веб-сайта. Художник предоставляет вам вероятность обеспечить безвозмездное доменное имя 3-го уровня и свободный хостинг. В случае если вам применяете проектировщик, вам необходимо предварительно упомянуть размер выделенной памяти для веб-сайта, для того чтобы в скором времени вопросов не появлялось.

2. Дизайнер предоставляет вероятность применять готовый образец, направленный на объекты, а кроме того дает огромный комплект опций. Это существенно упрощает Вашу службу и уменьшает период формирования веб-сайта в несколько раз. С готовыми заметками и задачами веб-сайт возможно сформировать за 30 мин. с поддержкой интуитивно понятного интерфейса.

3. Кроме того художники веб-сайтов в большинстве случаев дают вероятность механического продвижения веб-сайтов в искательских концепциях и извлечения трафика. Безусловно, за это для вас необходимо будет оплатить, однако расходы станут значительно ниже, нежели присутствие саморекламе. Дизайнеры поддерживают несколько планов каталогов, которые существенно стимулируют индексацию новейших веб-сайтов.

Все стили программирования, применяемые при разработке интернет-веб-сайтов, возможно поделить в 2 крупные категории.

Первый содержит тех, чей-либо код производится в пк посетителя - в его браузере. Это популярные JavaScript, VBScript, Java-апплеты. Проекты, прописанные в данных стилях, встраиваются в шифр интернет-страничек (либо вмещаются в самостоятельный документ при вызове с интернет-странички).

2-ая категория содержит те стили, в которых проекты запускаются в пк, в котором находится интернет-компьютер. Образцом считается PHP, что различается от иных языков собственной несложностью. Формируя проекты в данном стиле, не нужно принимать во внимание все без исключения детали, с какими встречаются разработчики программного обеспечения при работе с C ++ либо Perl: вам не нужно волноваться о правах допуска к файлам сценариев либо устанавливать четкие линии к разным модулям, и т. д. Для того чтобы испытать проекты PHP в местном пк, не непременно ставить на него эту ведь операционную систему, то что и хост-провайдер веб-сайта, в коем они станут применяться, довольно загрузить подходящий интернет-сервер и подсоединить узел PHP. и сконцентрироваться целиком в проблеме.

Программы, прописанные в PHP, производятся в сторонке сервера, то есть они приступают функционировать вплоть до загрузки странички уже после запроса покупателя (к примеру, уже после ввода адреса). Они обрабатываются серверной программой и в качестве решения на вопрос они производят подвижно (то есть, в зависимости с запроса, в диалоговом режиме) сгенерированные странички. Данные странички имеют все шансы включать как типичные HTML-теги, так и «сценарии» (незначительные абонентные интернет-дополнения), прописанные в JavaScript либо VBScript, какие станут запускаться уже после абсолютной загрузки браузером странички, сгенерированной сервером.

JavaScript и VBScript в главном предусмотрены с целью придания страничкам динамической (мобильности) - раскрывающихся список, сияющих клавиш, внушительных переходов и т. Д. Функции JavaScript дают возможность трудиться только с ресурсами абонентного пк и только лишь с местной файловой концепцией.

CMS (Концепция управления контентом) - данное программное обеспечение, что дает возможность создавать и сохранять динамические информативные веб-сайты. Разнообразные CMS дают возможность формировать веб-сайты разной трудности.

Существует 2 ключевых вида CMS:

1. CMS функционирует и располагается в сети интернет;

2. CMS вводится в ваш пк и подключается к веб-сайту автоматом либо посредством интерфейс обновления файлов.

Уже после интеграции cms с интернет-веб-сайтом вы можете корректировать контентом и структурой интернет-веб-сайта, публиковать новости, подготавливать к печати фразы и размещать графику, изменять и расширять продукты питания в сеть интернет-интернет-каталог, создавать новые страницы, разделы и практически все без исключения другое. Преимущество динамических интернет-веб-сайтов, сформированных в основе cms, заключается в отделении дизайна с информативного контента, в таком случае то что предоставляет вероятность автоматизироваться управление бумагами, бизнес-поступками, устройствами персонализации. Более данного, cms предоставляет вероятность корректировать контентом интернет-веб-сайта вплоть до такого рода уровня попросту, просто и стремительными темпами, в таком случае то что трейдерская полезность с использования cms производится значительной. Миссии и трудности cms-менеджмента, суть и корректировка сведений и графики покупателем.

Создание веб-сайтов в базе CMS дает возможность стимулировать процесс его исследования, упростить реализацию дизайна, облегчить процесс поддержания и раскрутки веб-сайта. Из числа CMS имеется равно как дорогостоящие исследования, таким образом и безвозмездные (однако никак не меньше комфортные и высококлассные) концепции управления контентом. Наиболее популярным с их считается CMS Joomla!.

# 3 СОЗДАНИЕ WEB-САЙТА АГЕНТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ

Многие веб-мастера не тратят время на обдумывание информационного по­тока и ограничиваются только размещением текста и изображений на странице. Хотя на многих сайтах вы можете найти хвастливые заверения, что у них гораздо больше посетителей, чем у конкурентов, но это не лучший показатель качества ра­боты. Лучшим показателем является время: если пользователи остаются на вашем сайте достаточно долго, чтобы пройти через его различные уровни и разделы, то вы имеете право быть уверенным в хорошо выполненной работе. В соответствии с заданием был разработан сайт, программный код страниц сайта представлен в Приложении 1. Разработанные страницы ресурса показаны на рисунках ниже.

Страница « О нас»



Рисунок 3- Страница " О нас"

Страница «Услуги»



Рисунок 4-Страница "Услуги"

Страница «Организация праздников»

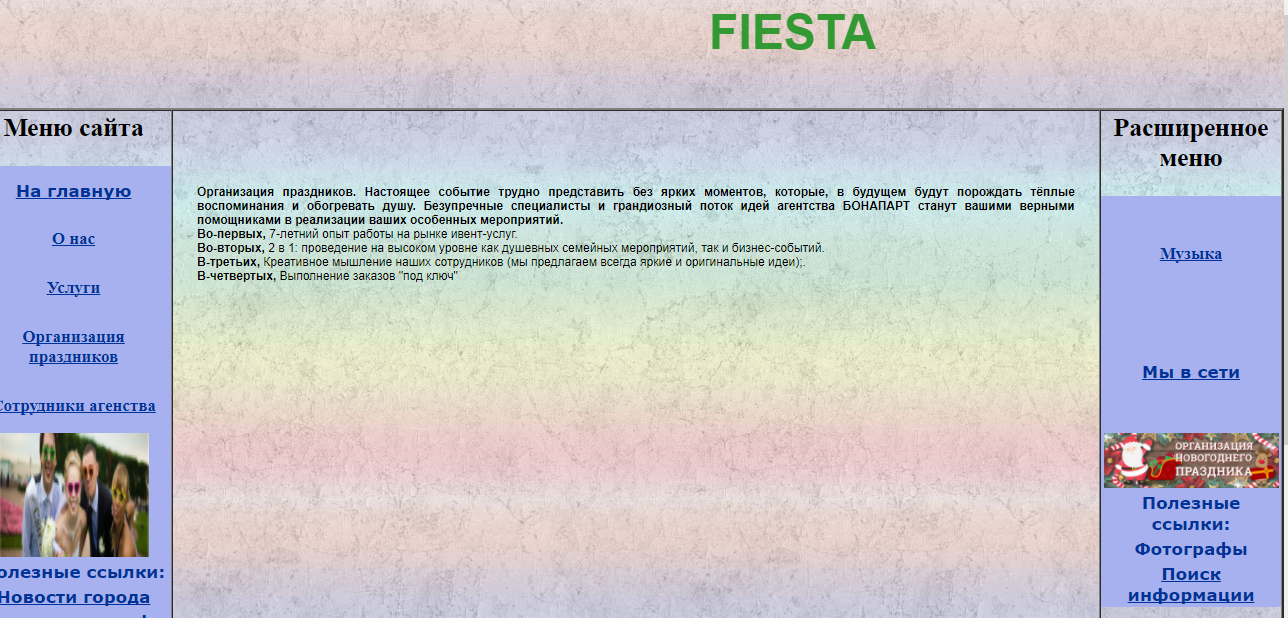


Рисунок 5- Страница "Организация праздников"

Страница «Наши партнеры»

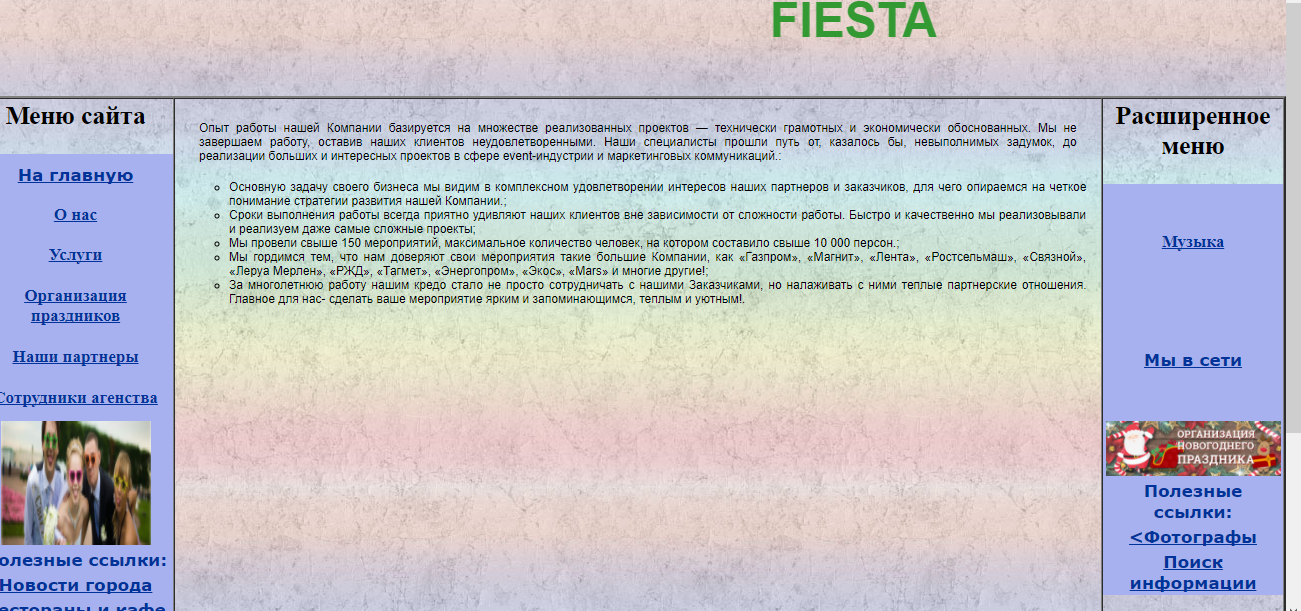


Рисунок 5-Страница "Наши партнеры"

Страница «Сотрудники агентства»



Рисунок 6-Страница "Сотрудники агентства"

# 

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Электронная торговля становится важной составляющей сегодняшнего общества. Простота заказа, темп поиска требуемых продуктов и услуг, широкий перечень продуктов - это незначительный список положительных сторон электронных продаж по сравнению с классическими покупками в торговых центрах, с целью которых они все без исключения более и наиболее предпочтительны.

В связи с этим популярна потребность в компьютерных технологиях, то что приводит не только лишь к упрощению применения виртуальных заказов, но и к увеличению качества процедур, увеличению надежности интернет-сервисов.

Несмотря на возрастающий интерес к виртуальным продажам, все ещё существует большое количество вопросов в области электронной коммерции, которые затрудняют стандартное осуществление процедур, соблюдение прав Договаривающихся сторон. [3]

Предпринимаются усилия решить эти трудности, и в главную очередь это немаловажно в настоящее время, если перспективы повышения доли электронных продаж в совокупном объеме рынка в современном периоде развития бизнеса столь значительны.

Несомненно, ЭБ с грамотным вложением средств в собственное формирование способен дать значительную прибыль фирмам, которые приняли решение использовать его наряду с обычным прибыльным делом. DL раскрывает большое число новейших способностей для фирмы, и одним из основных положительных сторон считается темп выполнения многих действий, сопряженных с ней.

В результате курсовой работы был создан веб-сайт для агентства праздника «Фиеста».

Все задачи были выполнены, а именно:

Considered Рассмотрена эффективность веб-сайта в развитии компании; определили основные этапы разработки веб-сайта;

 сайт разработан с использованием языка HTML;

Созданный сайт расширит базу потенциальных клиентов и партнеров, увеличит продажи, повысит осведомленность о компании.

Веб-сайт - это прежде всего информационное представление компании в сети. Интернет доступен 24 часа в сутки. За это время десятки потенциаль­ных клиентов могут познакомиться с вашим бизнесом и без вашего непо­средственного участия.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев, А. П. Введение в веб-дизайн [Текст]: учебник / М .: СОЛОН - ПРЕСС, 2010. - 185 с.

2. Алексанин В Электронной коммерции и маркетинге в Интернете / Алекс-НИН, Родигин - М .: Дашков и Ко, 2005 - 216

3. Гагарин Основы электронного бизнеса / Гагарин А.П. - М .: СПб .: Иван Федоров, 2015. - 184 с.

4. Гвоздева, В. А. Информатика, автоматизированные информационные технологии и системы: учебник / В. А. Гвоздева. - М .: Форум: Инфра-М, 2011. - 541 с.

5. Дронов Владимир HTML 5, CSS 3 и Web 2.0. Разработка современных веб-сайтов / Владимир Дронов. - М .: БХВ-Петербург, 2016. - 416 с.

6. Журнал "Бизнес" [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - Режим доступа: http://www.ibiz.ru

7. Интернет-ресурсы информационно-консультационного центра электронного бизнеса [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - Режим доступа: http://www.e-commerce.ru

8. ИОПА, Н. И. Информатика: (для технических специальностей): учебник / Н. ИОПА. - М .: КноРус, 2011. - 469 с.

9. KVINT Игорь Создание сайтов с использованием HTML, XHTML и CSS / Igor KVINT. - М .: Питер, 2014. - 448 с.

10. Лазаро Исси Коэн Полная ссылка HTML, CSS и JavaScript / Лазаро Исси Коэн, Джозеф Исси Коэн. - М .: Издательство ЭКОМ, 2016. - 943 с.

11. Новые технологии электронного бизнеса и безопасности / Л. К. Бабенко и соавт. - М .: Радио и связь, 2016. - 376 с.

12. Основы информатики: учебник / В. Ф., Ляхович, С. О. Крамаров, И. П. Шамараков. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. - 715 с.

13. Печников В. Н. Создание сайтов без посторонней помощи. - М .: Триумф, 2006

14. Принцип электронного бизнеса. - М .: Открытые системы, 2015. - 224 с

15. Российский научно-исследовательский институт развития общественных сетей [Электронный ресурс] - Электрон. текст дан. и считать. дан. - М .: Б. изд., 2003. - Режим доступа: www.ripn.net, бесплатно.

16. Симонович С. В. Информатика. Базовый курс [Текст] / С. В. Симонович. - СПб .: Питер, 2011. - 640 с.

17. Электронная коммерция, [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.e-commerce.psati.ru/index.html

18. Электронная коммерция, [Электронный ресурс] - Режим доступа: http: //vcommerce.ru/history.htm

19. Электронная коммерция, [Электронный ресурс] - Режим доступа: http: //revolution.allbest.ru/marketing/00078793\_0.html

20. Электронная коммерция, [Электронный ресурс] - Режим доступа: http: //store.cpeda.com/referats/5/36/963vgfvjj.zip

21. Электронная коммерция: учебник / под общ. Ред. А. Бра-Джина .— М .: Экономист, 2005. - 287 с.

22. Электронный ресурс - исследовательский центр интернет-технологий: http://www.intertech.ru

23. Электронный ресурс CRN / RE («ИТ Бизнес»): http://crn.ru

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Страница «Сотрудники»

<!DOCTYPE HTML PUBLIC "-//W3C//DTD HTML 4.0 Transitional//EN">

<HTML><HEAD><TITLE>Праздничное агенство</TITLE>

<META http-equiv=Content-Type content="text/html; charset=utf-8">

<style type="text/css">

<!--

.style1 {

font-weight: bold;

font-style: italic;

}

.style2 {font-family:"Courier New", Courier, monospace; color:#339937;}

.style7 {

color: #FFFF00;

font-weight: bold;

font-family: Verdana, Arial, Helvetica, sans-serif;

}

.style10 {color: #FFFF00;}

.style18 {color: #6633FF;}

-->

</style>

<link rel="stylesheet" type="text/css" href="stil.css"/></HEAD>

<BODY leftMargin=0 topMargin=0>

<DIV align=center><span class="style18"></span>

<TABLE class=border cellSpacing=0 cellPadding=0 width=100% border=0>

<DIV align=center class="style1">

<p class="style2"><marquee behavior="scroll">

FI­ESTA&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;

Праздничное агенство</marquee></span></h1></DIV></TD></TR></TBODY></TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=0 width=100% border=2>

<TBODY><TR><TD width="15%" height="517" vAlign=top >

<TABLE width="100%" height="320" border=0 cellPadding=2 cellSpacing=0>

<TBODY><TR align=middle>

<TD width="100%" height=15><h2>Меню сайта</h2></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD width="100%" bgColor=#A7B1EF class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'" onMouseOut="bgColor='#A7B1EF'"><a href="index.html" class="style10">На глав­ную</a></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD width="100%" bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseO­ver="bgColor='#ffffff'" onMouseOut="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="whatis.html" class="style10">О нас</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD width="100%" bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseO­ver="bgColor='#ffffff'"onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" style5><strong><a href="typesofsniffs.html" class="style10">Услуги</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD width="100%" bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="structure.html" class="style10"><strong>Организация праздников</a></strong></a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="pr.html" class="style10">Наши партнеры</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="soft.html" class="style10">Сотрудники агенства</a></strong></TD>

</TR>

</TBODY></TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

<TBODY>

<TR align=middle>

<TD width="100%"

bgColor=#A7B1EF height=23><img src="64558.gif" width="150" height="124"></TD>

</TR> <TR align=middle>

<TD class=style7

width="100%" bgColor=#A7B1EF>Полезные ссылки:</TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" width="100%" bgColor=#A7B1EF><strong><a href="https://www.mos.ru/" class="style7">Новости города</a> </strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" width="100%" bgColor=#A7B1EF><strong><a href="https://www.tripadvisor.ru/Restaurants-g298484-Moscow\_Central\_Russia.html/" class="style7">Рестораны и кафе</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 width="100%" bgColor=#A7B1EF><p><embed src="sound/1.mid" width="100%" height="15" autostart="true"></embed></p></TD></TR>

</TR>

</TBODY></TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

</TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

</TABLE></TD>

<TD width="71%" align=middle vAlign=top>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=0 width="97%" border=0>

<TBODY>

<TR valign="top">

<TD height="45" align=left ><div align="center" class="style10" style="font-size:24px"> <a > <blink>

Сотрудники </blink> </a> </div>

</TD></TR>

<TR>

<TD height="242" align=left valign="top" ><div align="center" class="style10" style="font-size:14px">

<p style="text-align:center"><a ><img src="HttpAnalyzerFullV2.gif" width="320"></a> </p>

<p><a href="soft/HttpAnalyzerFullV2.exe">Ведущие</a> - Организация мероприя­тий и идей любой сложности.</p>

<p>&nbsp;</p>

</div>

</TD></TR>

<TR>

<TD height="242" align=left valign="top" ><div align="center" class="style10" style="font-size:14px">

<p style="text-align:center"><a ><img src="httpsmall\_b.JPG" width="320"></a> </p>

<p><a href="soft/IEWatchSetup.exe">Детские аниматоры</a> - Грамотный оптими­зированный бюджет</p>

<p>&nbsp;</p>

</div>

</TD></TR>

<TR>

<TD height="242" align=left valign="top" ><div align="center" class="style10" style="font-size:14px">

<p style="text-align:center"><a ><img src="03.gif" width="320"></a> </p>

<p><a href="soft/rminstall.exe">Ведущие мастер классов</a> Гарантируем качество услуг.</p>

</div>

</TD></TR>

<TR>

<TD height="242" align=left valign="top" ><div align="center" class="style10" style="font-size:14px">

<p style="text-align:center"><a ><img src="f52dbf59554f73f90cd700db1d1e438a.gif" width="320"></a> </p>

<p><a href="soft/icqsnif\_setup.exe">Вокалисты и музыканты</a> Танцивальные и вокальные коллективы сотрудничают с нами</p>

</div>

</TD></TR>

<TR>

<TD height="242" align=left valign="top" ><div align="center" class="style10" style="font-size:14px">

<p style="text-align:center">&nbsp;</p>

<p style="text-align:center"><a ><img src="httpsmall\_b.JPG" width="320"></a> </p>

<p><a href="soft/ps\_install.exe">Организаторы выстовок и семинаров</a>Проведем семинар,тренинг</p>

</div>

</TD></TR>

<TABLE width="100%" height="320" border=0 cellPadding=2 cellSpacing=0>

<TBODY>

<TR align=middle>

<TD width="100%"

height=17><h2>Расширенное меню</h2></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="usesniffs.html" class="style10">Музыка</a></strong></TD>

<TR>

<TD height="242" align=left valign="top" ><div align="center" class="style10" style="font-size:14px">

<p style="text-align:center">&nbsp;</p>

<p style="text-align:center"><a ><img src="ff00d017e658c987414c2467964af04f.jpg" width="320"></a> </p>

<p><a href="soft/ARPBuilder.zip">Взрослые и детские аниматоры</a> - Устраи­вайте праздники, слушайте слова благодарности, смотрите слезы радости, смотрите в от­вет счастливые лица гостей - это лучшая награда, счастье и прибыль!

Мы верим, что все наши действия, мысли, побуждения и поступки возвращаются к нам с тройной силой.

Именно поэтому качество нашей работы так высоко.

Вы хотите, чтобы ваше возвращение возвращалось в увеличенном виде? Тогда присоеди­няйтесь к нам !!!

Мы будем темой ваших разговоров!.</p>

</div>

</TD></TR>

</TBODY></TABLE></TD>

<TD vAlign=top width="14%" >

<TABLE width="100%" height="320" border=0 cellPadding=2 cellSpacing=0>

<TBODY>

<TR align=middle>

<TD width="100%"

height=17><h2>Расширенное меню</h2></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="usesniffs.html" class="style10">Новости</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" bgColor=#A7B1EF><a href="ag\_network.html" class="style10"> Мы в сети</a></a></TD>

</TR></TBODY></TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

<TBODY>

<TR align=middle>

<TD width="100%"

bgColor=#A7B1EF height=23><img src="KompjuternyeSeti01\_5.jpg" width="175" ></TD>

</TR> <TR align=middle>

<TD class=style7

width="100%" bgColor=#A7B1EF>Полезные ссылки:</TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" width="100%" bgColor=#A7B1EF><a href="https://profi.ru/krasota/photographer/" class="style7"><Фотографы</TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" width="100%" bgColor=#A7B1EF><a href="https://www.google.ru/" class="style7">Поиск информации</TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

</TR>

</TBODY></TABLE>

</TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

</TABLE>

<h3 class="textumor style10">Сайт праздничного агенства<BR>

Fiesta</h3>

<h3 class="style7">Правильный выбор</h3>

<h3><span class="style7">2019<BR>

</span><BR>

<BR>

</h3>

</DIV>

</BODY>

</HTML>

Страница «Организация праздников»

<!DOCTYPE HTML PUBLIC "-//W3C//DTD HTML 4.0 Transitional//EN">

<HTML><HEAD><TITLE>Праздничное агенство</TITLE>

<META http-equiv=Content-Type content="text/html; charset=utf-8">

<style type="text/css">

<!--

.style1 {

font-weight: bold;

font-style: italic;

}

.style2 {font-family:"Courier New", Courier, monospace; color:#339937;}

.style7 {

color: #FFFF00;

font-weight: bold;

font-family: Verdana, Arial, Helvetica, sans-serif;

}

.style10 {color: #FFFF00;}

.style18 {color: #6633FF;}

-->

</style>

<link rel="stylesheet" type="text/css" href="stil.css"/></HEAD>

<BODY leftMargin=0 topMargin=0>

<DIV align=center><span class="style18"></span>

<TABLE class=border cellSpacing=0 cellPadding=0 width=100% border=0>

<DIV align=center class="style1">

<p class="style2"><marquee behavior="scroll">

FI­ESTA&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;&nbsp;

Праздничное агенство</marquee></span></h1></DIV></TD></TR></TBODY></TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=0 width=100% border=2>

<TBODY><TR><TD width="15%" height="517" vAlign=top >

<TABLE width="100%" height="320" border=0 cellPadding=2 cellSpacing=0>

<TBODY><TR align=middle>

<TD width="100%" height=15><h2>Меню сайта</h2></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD width="100%" bgColor=#A7B1EF class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'" onMouseOut="bgColor='#A7B1EF'"><a href="index.html" class="style10">На глав­ную</a></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD width="100%" bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseO­ver="bgColor='#ffffff'" onMouseOut="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="whatis.html" class="style10">О нас</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD width="100%" bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseO­ver="bgColor='#ffffff'"onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" style5><strong><a href="typesofsniffs.html" class="style10">Услуги</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD width="100%" bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="structure.html" class="style10"><strong>Организация праздников</a></strong></a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="soft.html" class="style10">Сотрудники агенства</a></strong></TD>

</TR>

</TBODY></TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

<TBODY>

<TR align=middle>

<TD width="100%"

bgColor=#A7B1EF height=23><img src="64558.gif" width="150" height="124"></TD>

</TR> <TR align=middle>

<TD class=style7

width="100%" bgColor=#A7B1EF>Полезные ссылки:</TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" width="100%" bgColor=#A7B1EF><strong><a href="https://www.mos.ru/" class="style7">Новости города</a> </strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" width="100%" bgColor=#A7B1EF><strong><a href="https://www.tripadvisor.ru/Restaurants-g298484-Moscow\_Central\_Russia.html/" class="style7">Рестораны и кафе</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 width="100%" bgColor=#A7B1EF><p><embed src="sound/1.mid" width="100%" height="15" autostart="true"></embed></p></TD></TR>

</TBODY></TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

</TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

</TABLE></TD>

<TD width="71%" align=middle vAlign=top>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=0 width="97%" border=0>

<TBODY>

<TR>

<TD height="242" align=left ><div align="center">

<p><strong>Организация праздников. Настоящее событие трудно представить без ярких моментов, которые, в будущем будут порождать тёплые воспоминания и обогревать душу. Безупречные специалисты и грандиозный поток идей агентства БОНАПАРТ станут ва­шими верными помощниками в реализации ваших особенных мероприятий.</strong><br />

<strong>Во-первых,</strong> 7-летний опыт работы на рынке ивент-услуг. <br />

<strong>Во-вторых,</strong> 2 в 1: проведение на высоком уровне как душевных семей­ных мероприятий, так и бизнес-событий. <br />

<strong>В-третьих,</strong> Fiestaное мышление наших сотрудников (мы предлагаем всегда яркие и оригинальные идеи);. <br />

<strong>В-четвертых,</strong> Выполнение заказов "под ключ" </p> </div>

</TD></TR>

</TBODY></TABLE></TD>

<TD vAlign=top width="14%" >

<TABLE width="100%" height="320" border=0 cellPadding=2 cellSpacing=0>

<TBODY>

<TR align=middle>

<TD width="100%"

height=17><h2>Расширенное меню</h2></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="usesniffs.html" class="style10">Музыка</a></strong></TD>

<TABLE width="100%" height="320" border=0 cellPadding=2 cellSpacing=0>

<TBODY>

<TR align=middle>

<TD width="100%"

height=17><h2>Расширенное меню</h2></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD bgColor=#A7B1EF class=style10 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'"><strong><a href="usesniffs.html" class="style10">Музыка</a></strong></TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" bgColor=#A7B1EF><a href="ag\_network.html" class="style10"> Мы в сети</a></a></TD>

</TR></TBODY></TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

<TBODY>

<TR align=middle>

<TD width="100%"

bgColor=#A7B1EF height=23><img src="KompjuternyeSeti01\_5.jpg" width="175" ></TD>

</TR> <TR align=middle>

<TD class=style7

width="100%" bgColor=#A7B1EF>Полезные ссылки:</TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" width="100%" bgColor=#A7B1EF><a href="https://profi.ru/krasota/photographer/" class="style7"></a>Фотографы</TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

onmouseout="bgColor='#A7B1EF'" width="100%" bgColor=#A7B1EF><a href="https://www.google.ru/" class="style7">Поиск информации</TD>

</TR>

<TR align=middle>

<TD class=style7 onMouseOver="bgColor='#ffffff'"

</TR>

</TBODY></TABLE>

</TABLE>

<TABLE cellSpacing=0 cellPadding=2 width="100%" border=0>

</TABLE>

<h3 class="textumor style10">Сайт праздничного агенства<BR>

Fiesta</h3>

<h3 class="style7">Правильный выбор</h3>

<h3><span class="style7">2019<BR>

</span><BR>

<BR>

</h3>

</DIV>

</BODY>

</HTML>