

Лекція № 15
ТЕЗИ

Електронна комерція та електронний маркетинг
(продовження)

Веб-магазин – принципи побудови і роботи

Структурні логічні елементи інтерфйсів верхнього рівня, подібно як і в будь-якої веб-аплікації, як правило: front- та back-end.

Бізнес-план і бізнес-модель

Готове рішення чи self-made аплікація (напр. OsCommerce чи Magento чи багато-багато інших)

В будь-якому випадку – архітектура як правило трирівнева (рівні: представлення даних, бізнес-правил, даних).

Часто – розподілена система (магазин на одній або кількох машинах, платежі – на іншій, обробка замовлень – ще на іншій, складські операції – ще інша машині і система т.п.).

Програмування на будь-якій з популярних для вебу мов: C#, PHP, Perl, Java, VBScript, Python, Rubby і т.д.

Зовнішній вигляд

Внешний вид интерактивного магазина

Разработка стиля размещения элементов

План А: пригласить профессионального дизайнера

Привлечение стороннего специалиста

Привлечение собственного сотрудника

План В: ничего не делать

Необходимые сведения о дизайне web-сайта

Не все работают с разрешением 1024 x 768...

Не все работают в режиме 16 млн. цветов...

Не все пользуются Internet Explorer 5...

Не все подключаются по линии T1...

Не все посетители "приходят только посмотреть"...

Компоновка сайта

навигация

Домашняя страница

Cascading Style Sheets

Cascading Style Sheets и Visual InterDev

Создание шаблона

Формирование домашней страницы

Построение средств администрирования

Создание страницы администрирования (Administration Page)

Аутентификация

Построение каталога товаров

Проблемы хранения информации о товарах

- Создание схемы

- Представления

- Хранение сведений о товарах

Добавление и просмотр базовой информации о товарах

- Добавление сведений о товарах средствами администрирования

- Просмотр товаров

- Дизайнерские решения

- Информация о товарах

- Информация о покупке

Добавление и вывод подробных сведений о товаре

- Объект Product и представление подробных сведений

- Поддержка динамических атрибутов*

- Установка значений атрибутов

Покупательская корзина

Глава 8. Выходная проверка

Сброс поставки

- Преимущества перехода в режим сброса поставок

- Несбыточная мечта в реализации сброса поставок

- Сброс поставки нескольким компаниям

Хранение сведений о покупателях

- Хранение сведений о кредитных карточках ?***

Код для регистрации пользователя

- Объект Customer

- Шаг 2 - Ввод имени и пароля нового покупателя

- Шаг 3 - Добавление адресов

- Шаг 4 - Выбор адресов

- Шаг 5 - Сбор данных о кредитной карточке

- Шаг 6 - Выбор кредитной карточки

- Шаг 7 - Вывод заказа и вариантов отгрузки

- Шаг 8 - Утверждение заказа

Глава 9. Обработка заказа

Конвейер обработки заказов

Аудит

- Системы уведомления

- Просмотр заказов

- Обеспечение доступа для поставщиков

- Получение подтверждения от поставщика

Авторизация кредитной карточки

- Взаимодействие с банком

- Транзакции с кредитными карточками

- Электронная коммерция и кредитные карточки

- Услуги специализированных бюро

- Платеж покупателя
 - Службы шлюза**
 - PayPal WebMoney і т.п.**
 - Управление ошибками
 - Завершение работы с заказом
 - Отмена заказа

Защита коммуникаций

- Криптография
 - Шифрование в системах электронной коммерции
 - Назначение **сертификатов**
 - Авторизация сертификатов
- Получение сертификата
 - Тестовые сертификаты
 - Получение тестового сертификата
 - Certificate Authority Roots
 - Использование нового сертификата
 - Получение полного идентификатора
- Использование корзины в защищенном соединении

Глава 11. Поиск

- Построение объекта Search, реализующего поиск
 - Выбор полей поиска
 - Формирование массива ключевых слов
 - Эффективный текстовый поиск в SQL Server
 - Полнотекстовый поиск
 - Установка полнотекстового индексирования
- Построение запроса
 - Включение динамических атрибутов
- Построение средства поиска
 - Вывод результатов

Глава 12. Размещение и внедрение

- Участники размещения сайта
 - Стоимость оборудования
 - Стоимость программного обеспечения
 - Стоимость полосы пропускания
 - Стоимость услуг
 - Стоимость среды
 - Стоимость обслуживания
- Сайт Jo's Coffee
- Поиск хоста
 - Простейшее размещение
 - Высокодоступное размещение
 - Выравнивание нагрузки
 - Серверы баз данных
 - Цены
- Местоположение сайта
 - Технические характеристики
 - Замечания о зарубежном размещении сайта
- Техническая поддержка
 - Обслуживание

- Незапланированные отказы
- Восстановление после аварии и отказоустойчивость
- Резервное копирование
- Внешние факторы
- Внедрение сайта
- Создание и заполнение базы данных
- Установка компонентов
- Компоненты шлюза платежей
- Обновление установленных ранее версий компонентов
- Удаленное внедрение приложений Visual InterDev
- Копирование кода приложения

Глава 14. Служба поддержки потребителей

- Бесплатные телефонные номера
- Служба поддержки по электронной почте
- Контактная форма
- Пейджеры и сотовые телефоны
- Статус заказа по электронной почте
- Получение ответа от покупателя
- Списки ссылок на продавцов
- Регистрация
- Отслеживание заказа
- Идентификация покупателя
- Отслеживание доставки
- Возврат и отмена заказа
- Контактная информация
- Автоматическая генерация почтовых сообщений в режиме fire-and-forget
- Планирование отправки электронной почты

Глава 15. Создание клуба потребителей

- Почтовые рассылки
- Реализация рассылки новостей
- Дискуссионные группы
- Открытие форума на сайте
- Дополнительные возможности форума

Глава 16. Улучшенная продажа, дополнительная продажа и рекомендации

- Предложения
- Матрица предложений
- Таблица Suggestions
- Тестирование кода
- Вывод рекомендаций до выходной проверки
- Вывод рекомендаций во время выходной проверки
- Рекламный каталог
- Торговля на основе рекомендаций
- Исследование привычек клиентов
- Персональные рекомендации

Глава 17. Интеграция с другими системами

- Публикация информации в формате XML
- Безопасность
- Извлечение сведений о товаре
- Торговая агрегация и покупка на основе сравнения

Публикация каталога товаров

Глава 18. Маркетинг сайта

Отслеживание успехов

- Регистрация сквозных щелчков мыши

- Перенаправление

- Управление множеством различных ссылочных источников

- Анализ результатов

Традиционные способы маркетинга

Поисковые системы

- Сайты

 - Yahoo!

 - Excite

 - GoTo.com

- Подготовка сайта

- Службы регистрации

 - Submit It!

 - SelfPromotion.com

- Системы показа баннеров

 - Бесплатные службы обмена баннерами

 - Основные баннерные агентства

 - AdAuction

Программы присоединения

- ClickTrade

- Построение программы присоединения

 - Маркирование браузера

 - Начисление комиссионных по присоединениям

 - Оплата присоединений

Другие варианты маркетинга

- Сообщения электронной почты

- Торговые агрегаторы и торговля по сравнению

- Каталоги и списки ссылок