## Практична робота 9

### Тема: Організація продажу товарів через інтернет-аукціони. Робота з інтернет-каталогами та дошками оголошень.

***Мета:*** Ознайомитися із структурою, типами Intenet- аукціонів, технологією їх роботи та особливостями продажу товарів, представлених у окремих категоріях згідно з визначеним варіантом.

|  |  |
| --- | --- |
| **№** **варіанту** | **Товарна** **категорія** **аукціону** |
| 1 | Авто, мото |
| 2 | Телефони, смартфони |
| 3 | Комп’ютери та Internet |
| 4 | Аудіо-, відео-, побутова техніка |
| 5 | Одяг, взуття та аксесуари |
| 6 | Дім, дозвілля |
| 7 | Спорт |
| 8 | Краса та здоров’я |
| 9 | Мистецтво |
| 10 | Колекції, раритети |

#### Порядок виконання:

1. Запустити інтернет-браузер. Перейти на адресу одного з Internet-аукціонів ([http://aukro.ua,](http://aukro.ua/) [http://www.ebay.com,](http://www.ebay.com/) [http://auctio.ua,](http://auctio.ua/) [http://torg.alkar.net,](http://torg.alkar.net/)  [https://ukrlot.com.ua/,](http://ebays.com.ua/) <https://newauction.org/>, та ін..

На екрані з’явиться перша сторінка Internet-аукціону, де представлено каталог товарних категорій (число в дужках після назви категорії вказує на кількість лотів, представлених на аукціон у цій категорії). Обрати категорію, згідно з визначеним варіантом.

На екрані з’явиться список підрозділів обраної категорії (число в дужках після назви категорії вказує на кількість лотів, представлених на аукціон у цьому підрозділі). Обрати довільно один з підрозділів. На екрані з’явиться перелік лотів обраного підрозділу та коротка інформація про них (назва, номер лота, його фотографія, кількість ставок, поточна ціна, час початку та закінчення аукціону (у режимі число-місяць-рік-години-хвилини) тощо).

1. Обрати довільно один з лотів та ознайомитися з його детальнішою характеристикою. Відкриється сторінка, зайнята описом характеристик цього лота.
2. Ознайомитися з особливостями представлення товарного лота, інформацією, яка подається для його характеристики, та особливостями торгу за цим лотом.

Результати подати у вигляді таблиці.

#### Таблиця 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Досліджуваний структурний елемент або функція | Характеристика структурного елемента або функції | Аналіз структурного показника або  функції |
| 1 | Каталог товарних  категорій | Структура, основні категорії, загальна  кількість лотів, виставлених на аукціон |  |
| 2 | Список підрозділів категорії, визначеної  варіантом | Назви підрозділів, кількість лотів, виставлених на аукціон за окремими  підрозділами |  |
| 3 | Первинна характеристика обраного лота | Особливості подачі інформації про обраний лот (назва, номер лота, його фотографія, кількість ставок, поточна ціна, час початку та закінчення аукціону (у режимі число-місяць-  рік-години-хвилини) і. т. д.) |  |
| 4 | Повна характеристика обраного лота | Назва; номер лота; його фотографія та опис споживчих властивостей і (або) технічних характеристик; продавець; місто або країна знаходження лота; кількість відвідувачів, які переглянули лот; кількість ставок; поточна ціна; час початку та закінчення аукціону (у режимі число-місяць-рік-години-хвилини); тип і вид аукціону; особливості організації торгу (крок аукціонного торгу, автоматичний аукціон, фіксована ціна, стоп-ціна тощо); опції (перегляд усіх пропозицій продавця, підписання на новини про хід торгів,  посилання повідомлення про торги) |  |

1. Ознайомитися з основними правилами проведення попередньо обраного аукціону, процедурою реєстрації, особливостями виставлення лота на продаж, технологією участі в торгах та покупки лота.
2. Повернутися на початкову (головну) сторінку аукціону, обравши на панелі інструментів у верхній частині вікна команду «Назад» («Васк») або на функціональній панелі сторінки команду «Головна сторінка».

У інформаційному блоці головної сторінки аукціону знайти розділи, присвячені основним правилам його проведення. Залежно від особливостей структури сайту та його дизайну, вони можуть мати назви «Я тут вперше», «Правила роботи аукціону», «Купити», «Продати», «Як прийняти участь в аукціоні», «Як робити ставки», «Як зареєструватися» тощо.

Почергово переглянути окремі розділи для ознайомлення з технологією роботи системи аукціону.

Результати роботи подати у вигляді таблиці.

***Таблиця 2***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблиця 2  **№** **п/п** | Технологічна операція або функція торгової системи  аукціону | Назва розділу, що містить характеристи ку операції  або функції | Особливості проведення операції або функціональні особливості | Аналіз особливостей проведення операції або функціональних  особливості |
| 1 | Виставлення товару на продаж |  | Вимоги до учасників аукціону в якості продавця; вимоги до товару, що виставляється на аукціон; права та обов’язки продавця; послуги та  програми підтримки продавців |  |
| 2 | Купівля товару |  | Вимоги до учасників аукціону в якості покупця; права та обов’язки  покупця, правила пропозиції ставок |  |
| 3 | Реєстрація учасників |  | Нік, електронна адреса, пароль, контактна інформація (прізвище, ім’я, країна, місто знаходження,  телефон, адреса і. т. д.) |  |
| 4 | Правила роботи торгової системи  аукціону |  | Права і обов’язки адміністрації торгової системи, типи існуючих  продаж |  |

**2. Робота з Інтернет-каталогом.**

а) Запустити браузер. Перейти на адресу [http://hotline.ua](http://hotline.ua/)**.**

Ознайомитися із каталогом груп товарів, вибрати довільно 2 групи. Перейти до вибору конкретного товару із каталогу. Проаналізувати скільки магазинів продає даний товар. З’ясувати, яка найменша, найбільша ціна, скільки часу продається товар. Прослідкувати за динамікою зміни цін на даний товар. Обґрунтувати вибір і зробити висновок про покупку товару у певному магазині.

б) У стрічці пошуку ввести назву товару, перейти на сторінку з обраним товаром. Ознайомитися як працюють фільтри для уточнення товарних позицій, способи сортування, вибір регіону, спосіб відображення та ін.

в) Ознайомитися із сервісами «Гід покупця», «Акції магазинів», «ТМ Виробники». Для яких цілей вони призначені.

**3. Робота з дошками оголошень.**

а) Перейти на адресу **http://olx.ua**,ознайомитися із розділами допомоги «Як продавати і купувати?», «Правила безпеки», «Платні послуги».

б) Ознайомитися із групами оголошень, вибором регіону. Вибрати одну групу, перейти у підгрупу. Уточнити вибір товару чи послуги доступними фільтрами.

|  |  |
| --- | --- |
| № | Група |
| 1. | Дитячий світ |
| 2. | Нерухомість |
| 3. | Транспорт |
| 4. | Робота |
| 5. | Тварини |
| 6. | Дім сад |
| 7. | Електроніка |
| 8. | Послуги |
| 9. | Мода і стиль |
| 10. | Хобі, відпочинок і спорт |

в) У стрічці пошуку задати товар для купівлі. Обрати 3 оголошення із пропозицією цього товару. Зробити висновок про доцільність здійснення покупки, проаналізувавши інформацію про кожного продавця.

**Оформити** **звіт**, описавши виконання всіх вищеперерахованих пунктів використовуючи скріншоти.

**Теоретичні відомості**

Особливістю Internet-аукціонів, або мережевих аукціонів, є те, що вони проводяться в мережі Internet з допомогою спеціального програмного забезпечення (бази даних), встановленого на сайті організатора торгів. У 1998 р. в американських мережевих аукціонах купівлю здійснили 1,2 млн. осіб. Internet- аукціони дають користувачам можливість не тільки реалізувати товари і послуги через Internet, а й здійснювати їх тестові продажі. Значна кількість компаній використовують їх як інструмент маркетингової оцінки, з допомогою якого можна визначити розмір початкового попиту і ринкову ціну для нового продукту.

*Електронний* *он-лайновий* *аукціон* – це програмно-інформаційна тематична база з пошуковими засобами, в якій містяться описи товарів, допущених до торгів.

Організація роботи Internet-аукціонів мало чим відрізняється від звичайних. У торгах беруть участь дві сторони – продавець і покупець (покупці). Організатори аукціону найчастіше стягують певну плату за виставлення товару на торги.

Для того щоб брати участь у торгах, користувачу необхідно зареєструватися на сайті. При цьому він заповнює запропоновану йому Web-форму. До неї можуть входити особисті й адресні дані, реквізити пластикової картки тощо.

*Web-форма* – інтерактивна частина Web-сторінки з елементами керування(кнопками, прапорцями, списками), через яку здійснюється зв’язок користувачів Internet з інформаційними ресурсами мережі.

Як правило, загальний список торгів (лотів) розбитий на тематичні підкатегорії (автомобілі, комп’ютерні комплектуючі, книжки тощо), що полегшує пошук необхідного товару. Вибравши бажаний лот, користувач входить в інформаційне вікно, де може отримати додаткові дані про товар (місцезнаходження продавця і відгуки про нього, номер лота тощо). Там він може розмістити свою пропозицію. Після цього потенційний покупець несе відповідальність за виконання своїх зобов’язань перед продавцем і організаторами аукціону (здебільшого це стосується його платоспроможності). Якщо покупець або продавець не виконує зобов’язань, до нього застосовують певні санкції – попередження, недопуск до торгів тощо.

Покупцю, який переміг в аукціонних торгах, повідомляється про це електронною поштою або по телефону, при цьому він отримує дані про те, як оплатити й отримати куплений товар. Продавець, у свою чергу, отримує повідомлення, в якому вказано, як він може зв’язатися з користувачем, що купив його лот.

Звичайно, беручи участь в аукціонних торгах, обидві сторони несуть певні ризики (наприклад, покупець може оплатити неіснуючий товар). Для зниження рівня ризиків рекомендується застосовувати деякі прийоми перевірки надійності свого опонента.

На багатьох Internet-аукціонах (найбільшому Internet-аукціоні в світі (www.ebay.com) на «Аукро» (www.aukro.ua)) діє система рейтингових оцінок учасників торгів: переможець аукціону і продавець виставляють один одному оцінки, які відображають їх ставлення до контрагента. Рейтинг є важливим показником, який свідчить про надійність і чесність користувача.

Перед укладенням контракту рекомендовано встановити контакт з контрагентом (для цього найчастіше вказується адреса електронної пошти) і особисто вирішити всі суперечливі питання. Покупець і продавець повинні мати уявлення про ринкову ціну товару, який купується, в іншому разі, занурившись у конкурентну боротьбу, вони можуть забути про власну зацікавленість, вигоду і встановити занижені ціни або переплатити за товар, який сподобався