

КУРСОВА РАБОТА

по Е-бизнес в организацията

Електронен бизнес по модела
„Канава на бизнеса“

(АУКЦИОНЕН БИЗНЕС)

Изготвил:

Проверил:

1. Alibaba.com

Alibaba е най-голямата световна онлайн и мобилна търговска компания по отношение на brutния обем на стоки (GMV). Бизнесът на Alibaba се състои от търговия, облаци, мобилни медии и забавления и други иновационни инициативи.

Кратко описание на всеки от тези типове приходи е както следва:

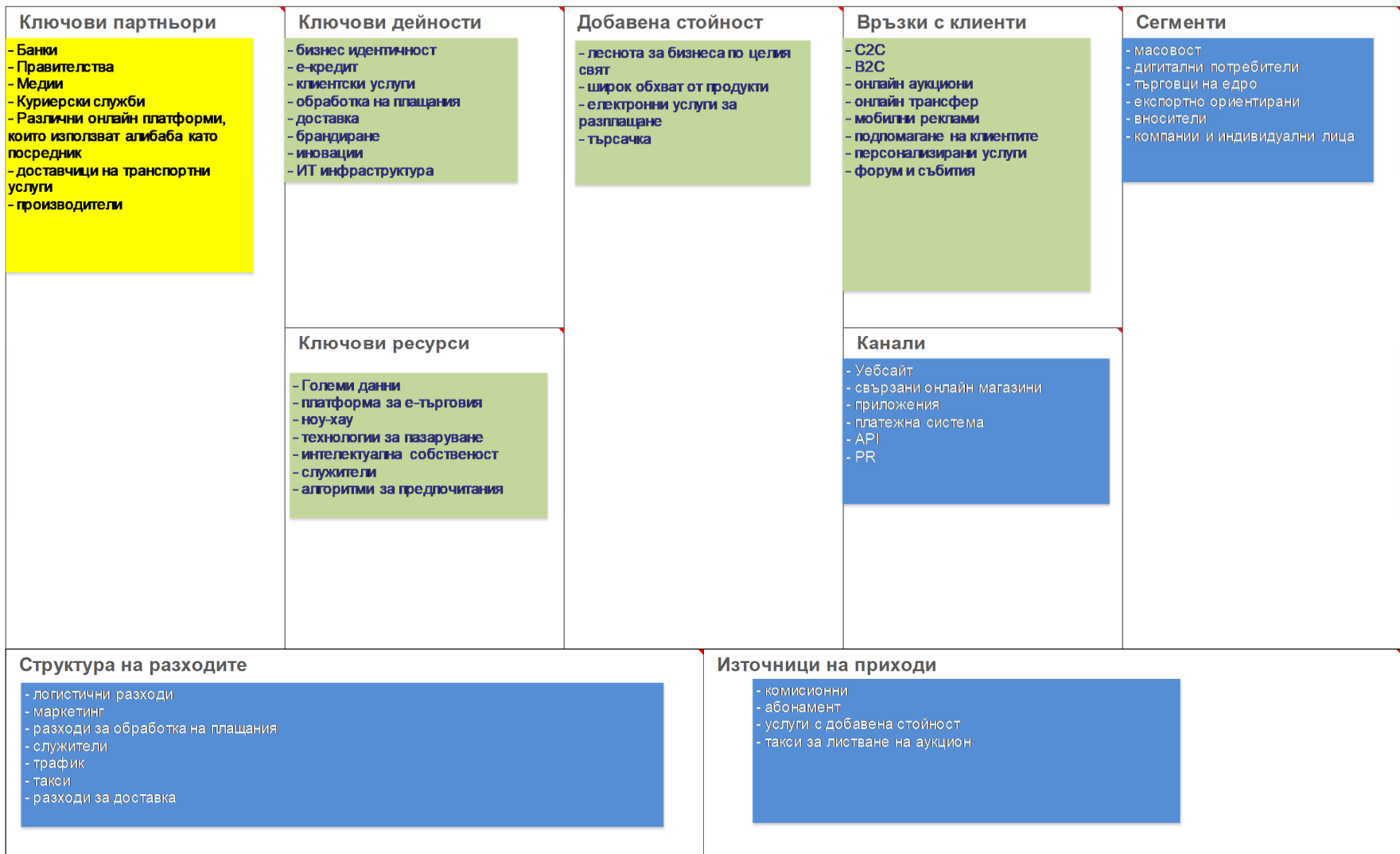
- Онлайн маркетингови услуги.
- Комисионна по сделките. В допълнение към закупуването на онлайн маркетингови услуги, продавачите на Tmall и Juhuasuan също плащат комисионна въз основа на процент от GMV за транзакции, чрез Alipay на съответния пазар. Алибаба също генерира приходи от комисионни за транзакции по AliExpress.

- Членски такси и услуги с добавена стойност. Приходите се генерират основно от продажбата на членски абонамент China TrustPass, който позволява на търговците на едро да хостват премиум магазини, с достъп до основни приложения за анализ на данни и усъвършенствани инструменти за управление на магазина. Alibaba също предлага услуги с добавена стойност, като анализи на премиум данни.

- Други. Другите приходи се представляват предимно приходи от облачни услуги, приходи от други услуги, предоставени от UCWeb и AutoNavi, такси за витрини, годишна такса, получена от Ant Financial Services и приходи от лихви, генерирани от микрокредити. Таксите за магазин се състоят от месечни абонаментни такси за Wangpu, софтуера на магазина на Alibaba, който включва набор от инструменти, които помагат на продавачите при актуализирането, декорирането и управлението на техните складови помещения¹.

Фиг.1 Канава модел на Alibaba.com

¹ <https://revenuesandprofits.com/alibaba-makes-money-2016-update/>



2. Ebay.com

eBay е изградила онлайн общност от типа C2C в Интернет. Това е най-силната черта на аукционната търговия на сайта. Купувачи и продавачи се събират по начин, при който на продавачите се разрешава да листват продуктите за продажба, а купувачите трябва да направят оферти за тези позиции на интерес и всички потребители на eBay преглеждат изброените елементи по един напълно автоматизиран начин. Елементите се подреждат по тематичност, където всеки тип търг има своя собствена категория. Ebay има както рационализирана, така и глобализираната традиционна търговия от C2C, която традиционно се извършва под формата на гаражни продажби, колекционерски шоута и други, с техните специфични уеб интерфейси. Това улеснява проучването от страната на купувачите и позволява на продавачите незабавно да посочат елемент за продажба в рамките на едноминутна регистрация. Търсенето и офертирането в търговете е безплатно, но продавачите заплащат два вида такси:

- Когато даден артикул е листван в eBay – изисква се невъзстановима такса за листване, която варира между 30 цента и 3,30 долара, в зависимост от началната оферта на продавача.

- За допълнителните опции за регистрация се начислява такса популяризиране на елемента.

- Такса за крайна сума (крайна продажна цена) - начислява се в края на търга на продавача. Тази такса обикновено варира от 1,25% до 5% от крайната продажна стойност².

eBay уведомява купувача и продавача чрез електронна поща в края на търга, ако офертата надвиши минималната цена на продавача, и продавачът и купувачът завършат сделката независимо от eBay. Обвързващият договор за търга е между спечелилия търга и продавача.

Фиг.2 Канава модел на Ebay.com

² https://globaljournals.org/GJMBr_Volume10/10-Why-is-eBay-the-Most-Successful-Online-Auction.pdf