**Вопросы для итогового контроля по "Управление электронной коммерцией"**

1. Что такое электронная коммерция (e-commerce) и какие ее основные виды?
2. Объясните различия между электронной коммерцией и традиционной торговлей.
3. Дайте краткую характеристику моделей B2B, B2C, C2C и C2B.
4. Назовите основные элементы инфраструктуры, необходимые для успешной реализации электронной коммерции.
5. Какова роль платежных систем в электронной коммерции?
6. Какие меры принимаются для обеспечения безопасности и конфиденциальности клиентов в электронной коммерции?
7. Что такое SEO (Search Engine Optimization) в онлайн-магазинах и как оно работает?
8. Какова роль цифрового маркетинга в электронной коммерции?
9. Вы консультант по маркетингу в новом онлайн-магазине и наблюдаете снижение продаж. Какие стратегии вы примените?
10. Ваш интернет-магазин должен эффективно обслуживать большое количество клиентов. Как вы планируете взаимодействовать с клиентами?
11. Если клиенты сталкиваются с трудностями при возврате товаров, приобретенных в онлайн-магазине, какие меры вы предпримете?
12. Как вы будете рекламировать новый продукт в своем интернет-магазине?
13. Клиенты вашего интернет-магазина часто совершают ошибки в процессе оплаты. Как вы упростите этот процесс?
14. Какие изменения вы внесете для улучшения пользовательского интерфейса (UI) и пользовательского опыта (UX) онлайн-торговой платформы?
15. Как работают платежные системы в электронной коммерции и какие меры безопасности применяются?
16. Объясните различия между моделями B2B и B2C.
17. Как оптимизировать и представить товар в электронной коммерции?
18. Как можно увеличить конверсию в онлайн-магазине?
19. Какие ценностные предложения необходимы пользователям в электронной коммерции?
20. Какие методы удовлетворения клиентов можно применить при онлайн-продажах?
21. Какие ключевые факторы необходимы для развития электронной коммерции в Узбекистане?
22. Как использовать аналитические инструменты в электронной коммерции? Например, Google Analytics.
23. Какие показатели являются наиболее важными при мониторинге онлайн-продаж?
24. Как можно анализировать пользовательский опыт (UX) на B2C платформах электронной коммерции?
25. Как вы оцениваете эффективность цифровой маркетинговой кампании?
26. Как определить успешность маркетинговой стратегии в интернет-магазинах?
27. Какую роль играет мобильная торговля в электронной коммерции?
28. Как искусственный интеллект и чат-боты могут помочь на платформах электронной коммерции?
29. Какова роль технологий виртуальной и дополненной реальности в электронной коммерции?
30. Какие прогнозы вы можете дать относительно будущего онлайн-торговли и цифрового маркетинга?
31. Какие риски связаны с внедрением новых технологий в электронной коммерции и как с ними справляться?
32. Какие правовые и этические нормы необходимо соблюдать для обеспечения конфиденциальности клиентов в электронной коммерции?
33. Насколько важно защищать интеллектуальную собственность в электронной коммерции?
34. Как можно бороться с явлениями «ложной рекламы» и «обмана потребителей» в электронной коммерции?
35. Каковы этические нормы ведения рекламы и акций на онлайн-торговых платформах?
36. Какую технологическую инфраструктуру необходимо развивать для электронной коммерции?
37. Какие стандарты и нормы существуют для обеспечения безопасности пользователей в электронной коммерции?
38. Какую роль играют платежные системы в управлении онлайн-продажами?
39. Объясните различия между SEO и SEM (Search Engine Marketing).
40. Какие методы оплаты наиболее распространены в электронной коммерции?
41. Какие ключевые показатели используются для оценки работы e-commerce платформы?
42. Что такое омниканальная маркетинговая стратегия и как она работает?
43. Каковы преимущества персонализации рекламы в электронной коммерции?
44. Вы менеджер нового интернет-магазина. Продажи низкие. Как вы увеличите объемы продаж?
45. Если наиболее востребованные товары в вашем интернет-магазине становятся дефицитными, какие меры вы примете?
46. Какие стратегии вы выберете для прямого сотрудничества с производителями в вашем онлайн-магазине?
47. Как определить бюджет на рекламу вашего интернет-магазина?
48. Как вы упростите процесс оплаты, если большинство клиентов испытывает трудности?
49. Какие улучшения вы внесете, если возникнет плохой клиентский опыт при покупке товаров?
50. Сравните бизнес-модели B2C (Business to Consumer) и C2C (Consumer to Consumer).
51. Какие меры можно принять для обеспечения безопасности клиентов в интернет-магазине?
52. Как интеграция осуществляется в e-commerce бизнесе и каковы ее преимущества?
53. Как улучшить обслуживание клиентов, особенно на онлайн-платформах?
54. Какие маркетинговые инструменты вы примените для создания массового бренда в электронной коммерции?
55. Какие инновации необходимы для сохранения конкурентоспособности интернет-магазинов?
56. Как используются чат-боты в онлайн-магазинах?
57. Как искусственный интеллект и машинное обучение могут помочь в электронной коммерции?
58. Каковы преимущества технологий дополненной (AR) и виртуальной реальности (VR) в электронной коммерции?
59. Как работают инструменты big data и аналитики в электронной коммерции, и какие выгоды они приносят?
60. Как можно применять блокчейн-технологии в электронной коммерции?
61. Как привлечь пользователей на онлайн-торговых платформах с помощью персонализированных рекомендаций?
62. Какие правовые и этические нормы следует учитывать при создании политики конфиденциальности?
63. Как бороться с явлениями «ложной рекламы» или «недобросовестных акций»?
64. Как осуществляется защита прав интеллектуальной собственности в электронной коммерции?
65. Какие правовые проблемы могут возникнуть при управлении международной торговлей в электронной коммерции?
66. Каковы этические аспекты сбора и использования данных пользователей в электронной коммерции?
67. Как анализировать конкуренцию в электронной коммерции?
68. Какие стратегии вы выберете для выхода на новые рынки?
69. Как создать программы лояльности в электронной коммерции?
70. Как повысить лояльность клиентов за счет создания удобств в интернет-магазине?
71. Как следить за последними трендами в электронной коммерции и использовать их?
72. Какую роль играет логистика в управлении онлайн-продажами?
73. Какие механизмы необходимы для создания системы быстрой доставки?
74. Какие модели поставок можно использовать для удовлетворения изменяющегося спроса?
75. Какие методы можно использовать для оптимизации хранения товаров на складе?
76. Какие стратегии можно применить для управления возвратами (returns)?
77. Какие виды информационной безопасности существуют в электронной коммерции?
78. Как защитить данные клиентов в электронной коммерции?
79. Какие проблемы безопасности являются наиболее актуальными?
80. Какие законы регулируют информационную безопасность?
81. Как обеспечить соблюдение законодательства в электронной коммерции?
82. Какие законы регулируют электронные платежи?
83. Что такое электронная цифровая подпись и почему она важна?
84. Каковы основные положения закона «О электронной коммерции»?
85. Какие нормативные документы поддерживают развитие цифровой экономики?
86. Как работают государственные порталы электронной коммерции?
87. Какие экономические проблемы характерны для электронной коммерции?
88. Какую роль играет НДС в онлайн-торговле?
89. Какие проблемы связаны с электронными кошельками?
90. Как электронные платформы влияют на международную торговлю?
91. Какие факторы определяют стоимость операций в электронной коммерции?
92. Как цифровизация влияет на развитие электронной коммерции?
93. Какие меры помогут улучшить интернет-инфраструктуру?
94. Как развивать цифровые навыки в регионах?
95. Какие инициативы государства способствуют развитию электронной коммерции?
96. Каковы перспективы развития национальных рынков?
97. Какие проблемы существуют в управлении электронной коммерцией в Узбекистане и как их можно решить?
98. Как передача данных влияет на электронную коммерцию?
99. Какие задачи выполняют информационные технологии в электронной коммерции?
100. Какие основные проблемы и пути совершенствования технологий электронной коммерции?