

# Analiza rynku sprzedaży internetowej

Wprowadzenie.....3

## Rozdział 1.

Zasady funkcjonowania sieci internetowych w społeczeństwie

1.1. Początki internetu .....4

1.2. Rozwój portali społecznościowych..... 8

1.3. Dostęp do internetu .....11

1.3.2. Usługi online .....14

1.3.3. Wady oraz zalety sprzedaży przez internet..... 16

1.3.4. Bezpieczeństwo w sieci internet..... 18

## Rozdział 2.

**Rozwój sprzedaży internetowej.**

2.1. Historia powstawania portali sprzedażowych .....21

2.2. Zasady funkcjonowania największych portali sprzedażowych .....24

2.3. Organizacja i bezpieczeństwo zakupów internetowych..... 27

2.4. Formy zdobywania przewagi nad konkurencją .....34

## Rozdział 3.

**Polityka sprzedaży internetowej na przykładzie firmy 'ALKAM-SECURITY'**

3.1. Charakterystyka firmy Alkam-Security..... 42

3.1.1. Organizacja .....43

3.1.2. Dostawcy .....43

3.2. Zasoby rynku sprzedaży online..... 44

3.2.1. Sklep internetowy w praktyce.....	44
3.2.2. Sprzedaz na allegro.pl .....	46
3.3. Polityka cenowa firmy Alkam-security.....	49
3.4. Pozyskiwanie nowych klientów.....	51
3.4.1. Pozycjonowanie w wyszukiwarce.....	51
3.4.2. Zdobywanie przewagi konkurencyjnej .....	53

**Podsumowanie.....57**

**Literatura .....**58

**Spis tabel i rysunków .....**60