

УДК 004

А. И. Стариков

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ДЛЯ ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ

В статье обсуждаются изменения, происходящие в сфере бизнеса благодаря появлению информационных систем для партнёрских программ. Информационная система для партнёрской программы позволяет продавцу следить за начислением вознаграждения партнёрам за щелчки, действия и продажи. Договор о партнерстве определяет все аспекты партнёрской программы и отношения между продавцом и партнером. Специально закодированные URL-адреса и куки используются, чтобы отслеживать щелчки по ссылкам с сайта партнёра на сайт продавца. Рассматривается структура процесса работы партнёрской ИС и информационная технология партнёрского отслеживания. Сеть управления партнерством является независимой фирмой в электронном бизнесе, которая набирает партнёров, управляет процессом регистрации, слежения и начисления вознаграждения за выполнение рекомендательных ссылок и комиссии, а также организует перечисление оплаты. Дается сравнение методов приобретения технологии отслеживания.

Ключевые слова: электронный бизнес, информационная система для партнёрской программы, сеть управления партнёрством, метод приобретения технологии отслеживания, куки.

Информационная система для партнёрской программы позволяет продавцу следить за начислением вознаграждения партнёрам за щелчки, действия и продажи [1]. Партнёрская ИС позволяет также следить за периодом времени, в который партнёр получает вознаграждение за действия на сайте продавца или субпартнёров (при многоуровневом партнёрстве), допущенных к участию в программе. Система позволяет также отслеживать, получает ли партнер дополнительное вознаграждение за дальнейшие покупки, совершенные посетителем после первой покупки. Партнерская система отслеживания записывает и сохра-

няет партнёрскую информацию и предоставляет отчёты по выплаченным комиссиям или вознаграждениям. На рис. 1. приведен пример процесса отслеживания в режиме реального времени [2] действий партнёров.

В то время как некоторые продавцы, такие как «Amazon.com» и «Ozon.ru», управляют собственными программами [3], следить за всеми деталями партнерской программы может быть дорогостоящим и трудоёмким занятием. Тысячи продавцов, таких как «Best Buy» и «Rackspace Managed Hosting», заключают договоры на услугу «Управление партнерской программой», – особый тип электронного бизнеса, известный как сеть управления партнёрством.



Рис. 1. Процесс работы партнёрской ИС

Сетью управления партнёрством является сторонняя организация, которая набирает партнёров, управляет процессом регистрации, следит и правильно начисляет вознаграждение за рекомендательные ссылки и организует оплату. За эти услуги сеть управления партнёрством получает от продавца комиссию с каждой транзакции по выплате вознаграждения, которая составляет где-то 30 процентов. Рис. 2. показывает связь между продавцами и партнёрами, которые участвуют в сети управления партнёрством.

«Commission Junction» и «Rakuten LinkShare» – это две широко известные сети управления партнерством, которые осуществляют управление партнерскими программами для клиентов, таких как «Citibank», «autobytel.com», «Dollar Rent-A-Car», «Rackspace Managed Hosting», «Discover Card», «1-800-FLOWERS.COM», «Avon», «Dell», «eDiets», «Disney» и тысяч других продавцов. «Commission Junction» в переводе означает «комиссия за переходы». Рис. 3. и 4. иллюстрируют веб-сайты электронного бизнеса Commission Junction и Rakuten LinkShare.

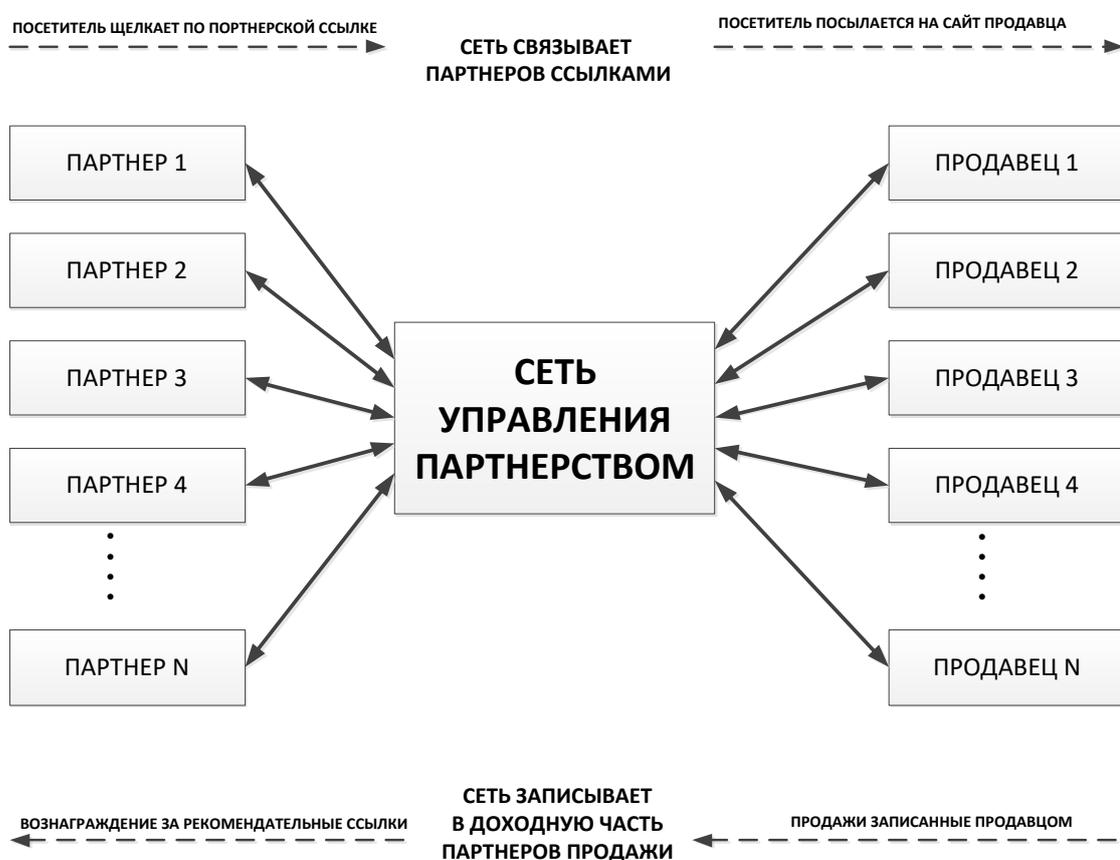


Рис. 2. Сеть управления партнёрством

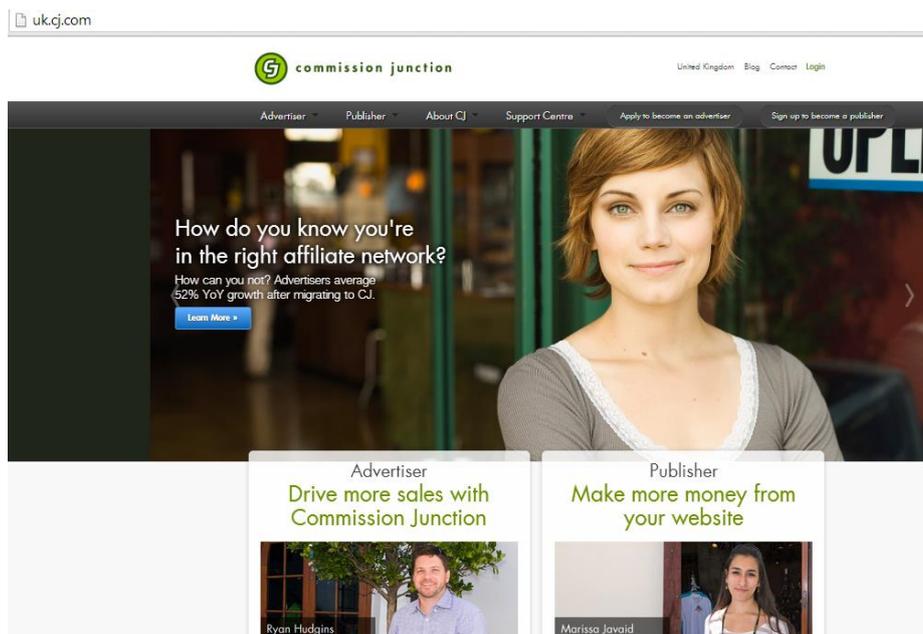


Рис. 3. Веб-сайт сети Commission Junction

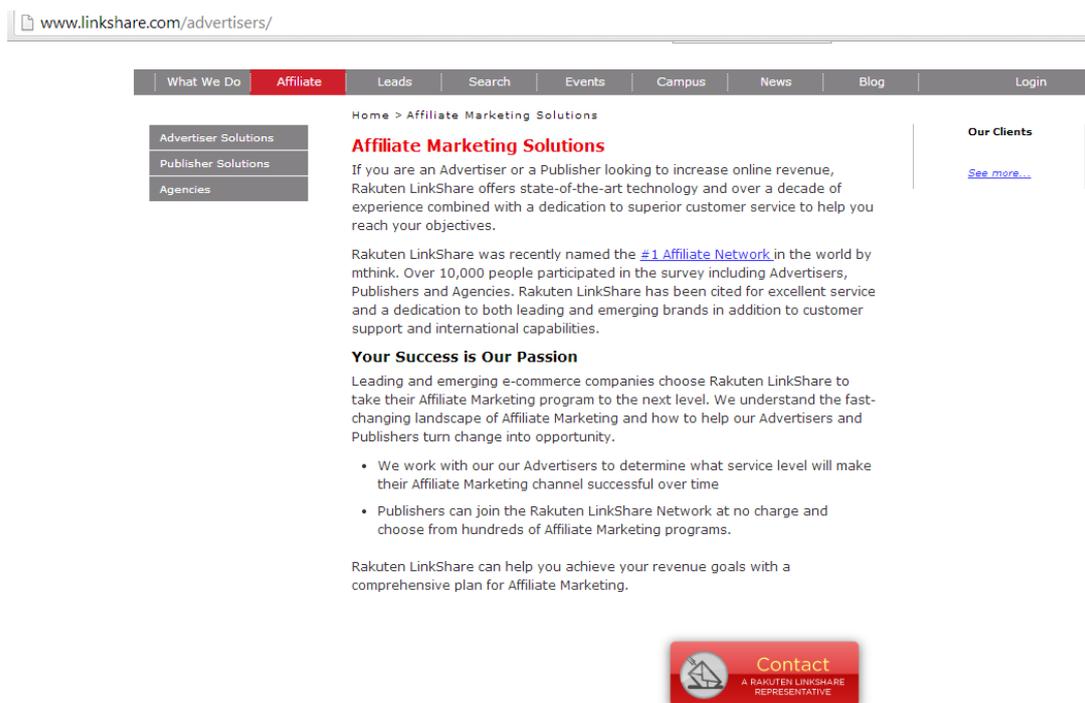


Рис. 4. Веб-сайт сети Rakuten LinkShare

Для того, чтобы партнерская программа работала эффективно, каждый щелчок по ссылке должен отслеживаться, с тем, чтобы сведения об отправителе могли быть переданы продавцу, а партнеру начислено вознаграждение за любое действие, которое совершил клиент. Отслеживаемая информация, которая идентифицирует партнёра, включена в Интернет-ссылки (URL). Продавец

предоставляет эти ссылки партнеру, которые тот размещает на своём веб-сайте. Если продавец является участником сети управления партнерством, эти URL содержат информацию, которая идентифицирует партнёра и сайт продавца. Эта информация передаётся непосредственно на сервер продавца или сервер сети управления партнерством, который с точностью до секунды протоколирует источник щелчка по ссылке и направляет посетителя на веб-страницу соответствующего продавца. Например, партнёрская программа «Amazon.com» использует информацию, закодированную в URL и определяет партнёра отправителя исходного щелчка. Рис. 5. изображает ссылку сайта «Amazon.com», относящуюся к компании-партнёру «Books for Managers», на книгу под названием «Бизнес-планирование для предпринимателя».

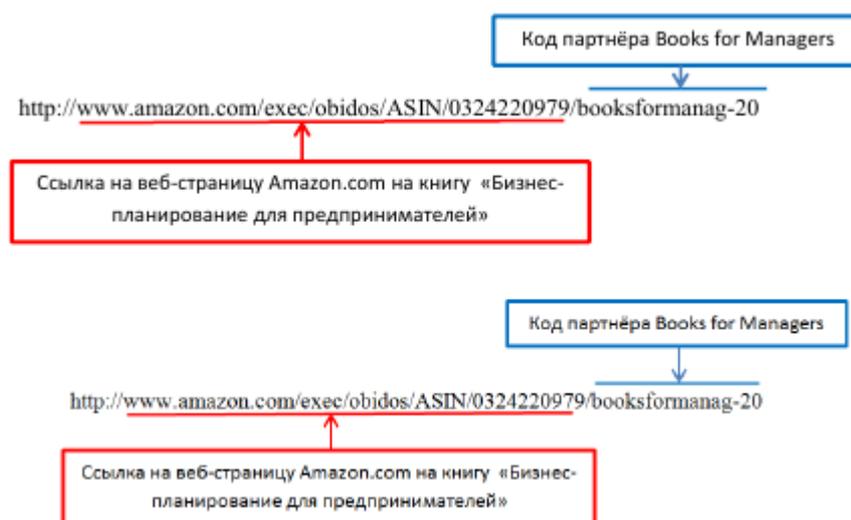


Рис. 5. Пример партнёрской ссылки Amazon.com

Первая часть URL «<http://www.amazon.com/exec/obidos/ASIN/0324220979/>» делает ссылку на веб-страницу на сайте Amazon.com на книгу «Бизнес-планирование для предпринимателей». Последняя часть URL, «booksformanag-20» – это партнерский код компании «Books for Managers». Когда посетитель переходит на Amazon.com с помощью этой ссылки и совершает покупку, Amazon.com платит компании «Books for Managers» полагающиеся комиссионные за клиента по рекомендации.

Сеть управления партнёрством Rakuten LinkShare, , также использует информацию, закодированную в ссылке для выявления партнёра-отправителя, а также продавца и адрес веб-страницы. Рис. 6. изображает ссылку сайта Books for Managers на клиента сети Rakuten LinkShare, Интернет-продавца OfficeMax.

Первая часть URL-адреса, «<http://click.linksynergy.com/fs-bin/click>» является адресом сервера Rakuten LinkShare. Вторая часть «[?id=4z3CHHjtAoo](http://click.linksynergy.com/fs-bin/click?id=4z3CHHjtAoo)» идентифицирует партнёра Books for Managers. Окончание «[&offerid=32481.10000181&type=4&subid=0](http://click.linksynergy.com/fs-bin/click?id=4z3CHHjtAoo&offerid=32481.10000181&type=4&subid=0)» идентифицирует продавца OfficeMax и направляет посетителя на веб-страницу OfficeMax.

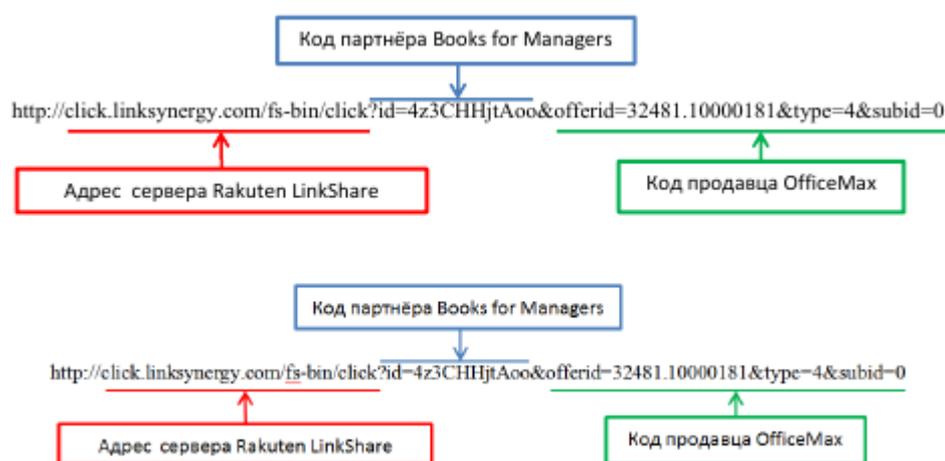


Рис. 6. Пример ссылки сети управления партнёрством Rakuten LinkShare

Продавец, который участвует в сети управления партнерством, может полагаться на сетевые технологии для сбора и отслеживания информации о щелчках по ссылке. Продавец, который управляет собственной партнерской программой, должен использовать какую-либо технологию партнерского отслеживания. Некоторые хост-компании предоставляют эти технологии для своих клиентов, и некоторые пакеты программного обеспечения включают в себя технологию отслеживания.

Два других метода приобретения технологии отслеживания заключаются в установке программы слежения сторонней организации или использовании

услуги партнерского отслеживания, предоставляемой поставщиком услуг по аренде приложений. Технология партнёрского отслеживания третьей стороной или поставщиком услуг по аренде приложений даёт больше, чем просто отслеживание щелчков с партнёрского сайта на сайт продавца. Она также создает куки и сохраняет куки на компьютере посетителя. Хотя куки не содержит никакой персональной информации о посетителе, текст идентификатора куки может быть использован для соотнесения конкретного щелчка по ссылке с единственно возможным посетителем, даже если пользователь нажимает несколько раз по партнёрской ссылке. Если посетитель блокирует файл куки или удаляет их, партнерская программа отслеживания использует другие методы для отслеживания щелчков, такие как внедрение инструкции JavaScript в URL-адрес.

Список литературы

1. *Стариков А. И.* Электронный бизнес: учеб. пособие. Киров: ВятГУ, 2015. 167 с.
2. *Стариков А. И.* Реинжиниринг бизнес-процесса «заказы на продажу» при помощи технологии реального времени // Общество, наука, инновации (НПК – 2014): всерос. ежегод. науч.-практ. конф.: сб. материалов, 15–26 апреля 2014 г. / Вят. гос. ун-т. Киров, 2014. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); фак. экономики и менеджмента (ФЭМ). Секция «Информационные технологии в образовании, бизнесе и экономике». Ст. № 6.
3. Партнерская программа для блогеров. URL: <http://www.ozon.ru/context/detail/id/4307690/#4307713>; Партнерская программа для веб-мастеров. URL: <http://www.ozon.ru/context/detail/id/4716771/>; Партнерская программа для оптимизаторов и программистов. URL: <http://www.ozon.ru/context/detail/id/4716755/>; Партнерская программа для крупных проектов. URL: <http://www.ozon.ru/context/detail/id/4717193/>

СТАРИКОВ Андрей Иванович – кандидат технических наук, доцент кафедры прикладной информатики, Вятский государственный университет. 610000, г. Киров, ул. Московская, 36.

E-mail: caexpert@yandex.ru