

تجارت الکترونیک

درس پژوهش

E - BUSINESS

مقدمه

تجارت چیست؟

تجارت الکترونیک چیست؟

تفاوت تجارت الکترونیک با تجارت سنتی چیست؟

آشنایی با مزایا و معایب تجارت الکترونیک.

مدل های درآمد زایی در تجارت الکترونیک.

چگونه وب سایت تجارت الکترونیک خود را طراحی کنیم؟





تجارت

تجارت، بازرگانی یا دادوستد به انگلیسی Trade به معنای فعالیت‌های اقتصادی خرید و فروش کالاها و خدمات به ویژه خرید با هدف فروش مجدد و با هدف کسب سود یا منفعت مالی است. در تجارت مالکیت کالا و خدمات از کسی یا نهادی (فروشنده) به دیگری در برابر دریافت پول از خریدار واگذار می‌شود. روی هم رفته هرگونه کاری (که بتوان سنجید و اندازه‌گیری کرد) را که مردم در برابر کالا یا خدمتی، کالا یا خدمت یا بهای آن را واگذار نموده و هر دو به هنگام این کار راضی و خشنود باشند تجارت گفته می‌شود. تجارت دو بخش تجارت داخلی و تجارت خارجی را دربرمی‌گیرد.

تفاوت اساسی تجارت الکترونیک با تجارت سنتی چیست؟



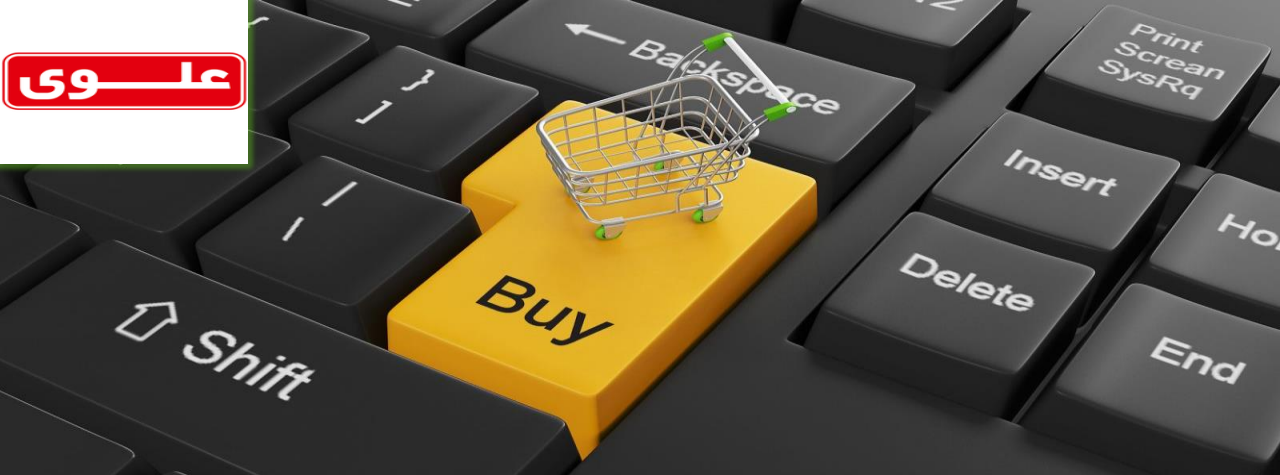
فرق اصلی این دو در نحوه تبادل اطلاعات است. در تجارت سنتی اطلاعات از طریق ارتباطات چهره به چهره یا حداکثر بواسطه تلفن یا سیستم پستی بود ولی در تجارت الکترونیک تبادل اطلاعات بوسیله شبکه های کامپیوتر انجام میشود.



کاربردهای کارت اعتباری credit card

- سبک بودن و جابه جایی آسان
- امنیت بیشتری نسبت به اسکناس ها دارند
- خرید اینترنتی را آسان میکند
- بازبینی کردن تاریخچه تراکنشات





مزایای تجارت الکترونیکی

■ بستر مناسب اطلاعاتی و ارتباطی

اینترنت اطلاعات گسترده و نسبتاً کاملی را در مورد هر کالا از نظر فنی و تجاری در اختیار همه قرار میدهد.

مانند سایت هایی مثل

<https://www.cpubenchmark.net>

<https://www.digikala.com>

<https://asusiran.com>

<https://www.amazon.com>





مزایای تجارت الکترونیک

• حذف نسبی واسطه ها

حذف واسطه ها از باارزش ترین دستاوردهای تجارت الکترونیک است که باعث کاهش قیمت کالا و خدمات می شود.

بر اساس برآوردها حذف واسطه ها و ارتباط مستقیم بین فروشندگان و خریداران باعث کاهش 15 تا 50 درصد قیمت ها می شود.

مزایای تجارت الکترونیک



• افزایش قدرت خریداران و پیدایش بازارهای جدید برای تولید کنندگان

ارتباط اینترنتی به خریداران این فرصت را می دهد که با طیف گسترده ای از تولید کنندگان در سرتاسر جهان ارتباط برقرار کنند و به فروشندگان هم قدرت چانه زنی بیشتری را میدهد.

همچنین محدودیت جغرافیایی در تجارت الکترونیک از بین میرود.

• سفارشی کردن محصولات و خدمات

سفارشی کردن محصولات و خدمات یک مزیت رقابتی به حساب می آید. سفارشی کردن مانند

شرکت Dell

معایب تجارت الکترونیکی

• عدم کسب رضایت آنی

وقتی محصولی را به صورت آنلاین خریداری میکنید باید مدتی صبر کنید که به دستتان برسد و این یعنی به صورت آنی از خرید خودتان لذت نمیبرید. برخی شرکت ها مثل آمازون سعی میکنند با ارسال محموله در همان روز این مشکل را کمی کمتر کنند.

• عدم امکان لمس محصول

چیزی که شما از ظاهر محصول میبینید ممکن است وقتی که به دستتان میرسد چیزی نباشد که انتظارش را داشتید.





معایب تجارت الکترونیکی

- اتکای کامل بر تکنولوژی

اگر مشکلی برای سایت شما پیش بیاید، کسب و کار شما تا برطرف کردن مشکل متوقف می شود.

- رقابت بیشتر

اگرچه چالش ها و هزینه کم مزایا به حساب میاد ولی باعث می شود رقبا بیشتر شوند. یکبار راه حل های آن یادگیری

SEO است search engine optimization.

چند نمونه از مزایای فروشگاه های الکترونیکی از دیدگاه مشتریان و فروشندگان

از دیدگاه مشتریان

1. فشار و استرس در خرید آنلاین وجود ندارد.
2. مشتری میتواند فروشگاه های زیادی رو جستجو کند و مناسب ترین قیمت را بیابد.
3. خرید از فروشگاه های آنلاین میتواند به صورت 24 ساعته باشد.
4. خریدار میتواند از نظرات دیگران درباره ی محصول مورد نظر آگاه شود.

از دیدگاه فروشندگان

- 1) هزینه راه اندازی فروشگاه ها اینترنتی بسیار کمتر است.
- 2) رقابت بیشتر برای جذب مشتری باعث افزایش کیفیت محصولات و خدمات میشود.
- 3) فروشندگان محدودیت مرزهای جغرافیایی را نخواهند داشت.

مدل های درآمدزایی در تجارت الکترونیک

✓ برچسب سفید (white labeling)

در این مدل واحد تجاری محصولات را از کسب و کارهای دیگر خریداری میکند اما برند خودش را روی آنها قرار میدهد و با اسم برند خود آنها را به فروش میرساند.

✓ اشتراک

در این مدل شرکت ها در ازای دریافت رقم مشخصی بسته های فیزیکی یا دیجیتالی به خصوصی در اختیار شما قرار میدهند.

✓ دراپ شیپینگ (drop shipping)

شما فروشنده را میزنید و محصولات خرده فروشهایی که باهاشون قرارداد بسته اید را داخل سایت قرار می دهید. در این نوع نایزی به انبار هم نیست زیرا کالای شما به طور مستقیم از جانب خرده فروشها ارسال میشود.

✓ عمده فروشی (wholesaling)

برای عمده فروشی سرمایه و منابع زیادی مورد نیاز است. شما علاوه بر مدیریت سرمایه بایستی بسته بندی کالاها، ارسال و حمل و نقل را نیز مدیریت کنید.

✓ تولید اختصاصی (private labeling)

فرد صاحب ایده سرمایه لازم برای پیاده سازی ایده خود را ندارد برای همین با واحد تجاری که قدرت لازم برای تولید محصول و رساندن آنها به دست مشتری را دارد همکاری میکند. واحد تجاری هم محصولات را با برند صاحب ایده معرفی میکند.

وب سایت تجارت الکترونیک چیست؟

هرگونه وبسایتی که به شما امکان خرید و فروش محصولات و خدمات به صورت آنلاین را بدهد وب سایت تجارت الکترونیک است.

برای راه اندازی سایت بایستی cms یادگیرید برخی cms ها عبارتند از وردپرس، جوملا و دروپال



منبع

کتاب طراحی کسب و کار الکترونیکی سارنگ
قربانیان، حسین نظریان، نیلوفر محمدزاده.

تهیه کننده سپهر بلندی

دپارتمان پژوهش مدارس علوی

مدیریت فرآموزش

با آرزوی سلامتی و روشنائی برای دانش آموزان
عزیز

با تشکر از آقای دکتور پورمیرزا