

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

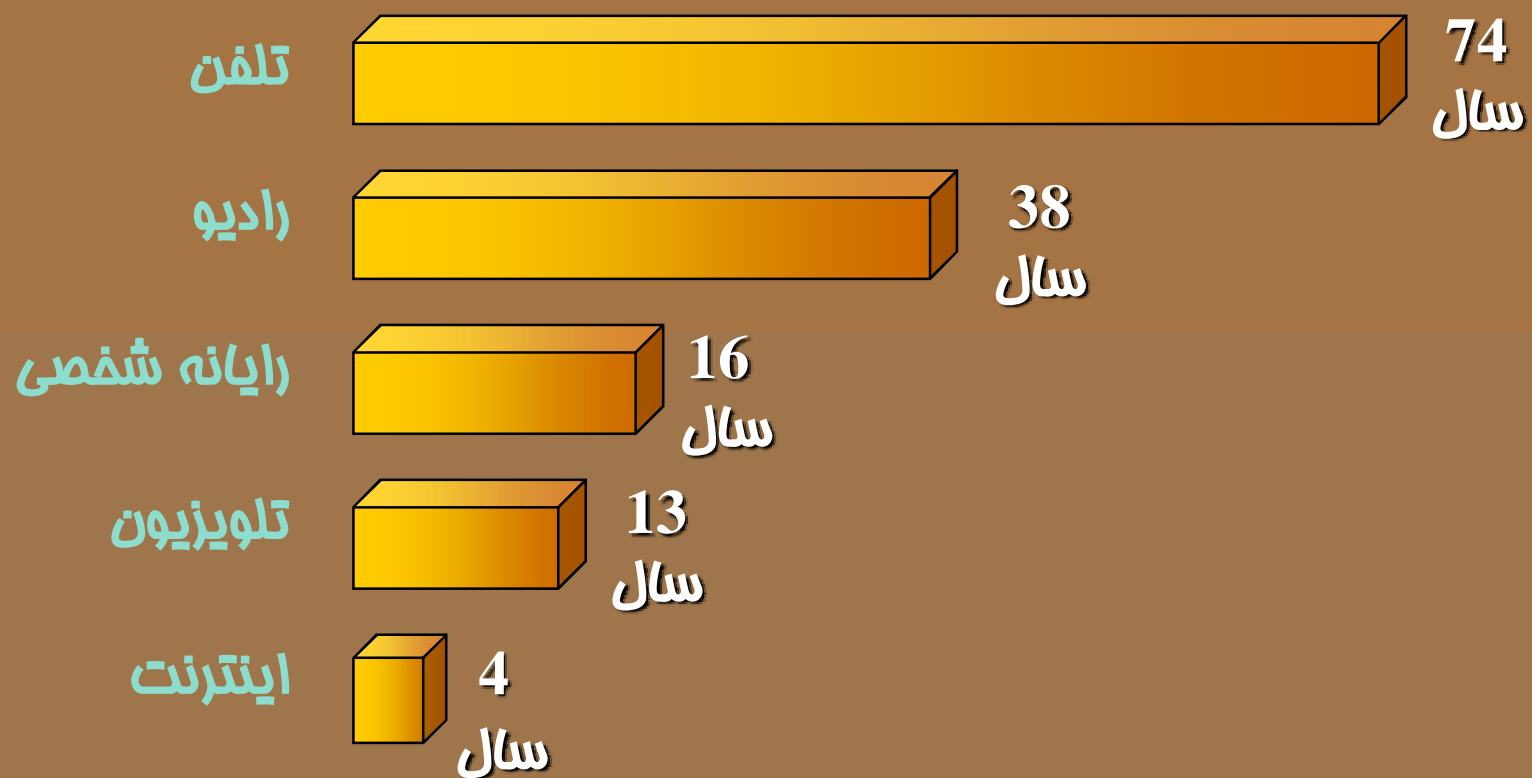
انواع تجارت الکترونیك

KIND of E-COMMERCE

# اینترنت چیست؟

- اینترنت نامی برای سیستمی گسترده و جهانی شامل مردم، اطلاعات و کامپیوتر می باشد.
- ریشه های اینترنت به پروژه ای به نام آرپانت که توسط آژانس پروژه های تحقیقات پیشرفته دپارتمان دفاع ایالات متحده حمایت می شد، باز می گردد.
- ایده اصلی، ساختن شبکه ای بود که قادر باشد اطلاعات نظامی و دولتی را در طی ماده ای هسته ای منتقل کند.
- هدف محققین آرپانت ساخت یک شبکه بزرگ برای متصل ساختن کامپیوتر در مسافت های طولانی بود اما در اواسط دهه ۱۹۷۰ روشن شد که هیچ شبکه منفردی قادر به تأمین نیازهای همه افراد نیست.
- اینترنت امروزی واقعاً شبکه کامپیوتری بزرگ و منفردی نمی باشد.
- اینترنت عملاً مجموعه ای از دهها هزار شبکه گسترده در سطح جهان است.

# رشد اینترنت در جهان نسبت به رسانه های دیگر



# تعریف تجارت الکترونیک - ۱

u تجارت الکترونیک انجام کلیه فعالیت های تجاری با استفاده از شبکه های ارتباطی کامپیوتری به ویژه اینترنت است.

u تجارت الکترونیک به نوعی، تجارت بدون کاغذ است.

u به وسیله تجارت الکترونیک تبادل اطلاعات خرید و فروش و اطلاعات لازم برای حمل و نقل کالاها، با زحمت کمتر و مبادلات بانکی با شتاب بیشتر انجام خواهد شد.

u شرکت ها سریع تر و ساده تر با یکدیگر ارتباط برقرار می کنند.

## تعریف تجارت الکترونیک - ۲

u تجارت الکترونیک نامی عمومی برای گستره ای از نرم افزارها و سیستم ها است که خدماتی نظیر جستجوی اطلاعات، مدیریت تبادلات، بررسی وضعیت اعتبار، اعطای اعتبار، پرداخت به صورت Online، گزارش گیری و مدیریت حساب ها را در اینترنت به عهده می گیرند.

u هدف از بکارگیری تجارت الکترونیک ارائه روشی جدید در انجام امور بازرگانی می باشد.

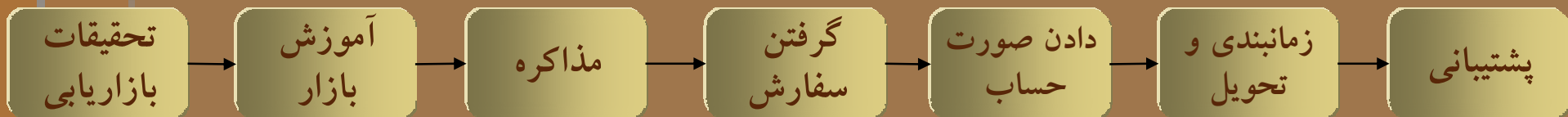
u تجارت الکترونیک روش دیگری برای تبادلات الکترونیکی اطلاعات و انجام مبادلات تجاری است که یک پل الکترونیکی بین مراکز تجاری ایجاد کرده است.

# مدل زنجیره ارزش

## زنجیره فریدار



## زمان



## زنجیره فروشنده

# روش های مختلف تجارت الکترونیک

u تجارت B2B

( Business to Business ) فروشنده با فروشنده

u تجارت B2C

( Business to Consumer ) فروشنده با مصرف کننده

u تجارت C2C

( Consumer to Consumer ) مصرف کننده با مصرف کننده

u تجارت C2B

( Consumer to Business ) مصرف کننده با فروشنده

u تجارت P2P

( Peer to Peer ) نقطه به نقطه

u تجارت B2A

( Business to Administration ) فروشنده با اداره

u تجارت C2A

( Consumer to Administration ) مصرف کننده با اداره

# تجارت B2B ( Business to Business ) - ۱

u B2B اولین روش خرید و فروش معاملات الکترونیکی است و هنوز هم طبق آخرین آمار بیشترین عایدی را کسب می کند.

u در B2B تجار نه تنها مجبورند مشتریان خود را بشناسند، بلکه باید واسطه ها را نیز شناسایی کنند.

u در این مدل همه شرکاء و خدمات مرتبط با تجارت بین المللی از قبیل: تأمین کنندگان، خریداران، فرستندگان دریایی کالا، لجستیک ( پشتیبانی )، خدمات، بازرسی، اخبار بازاریابی و کاربریهای نرم افزار را که موجب سهول در امور تولید، خرید و فروش می گردند در یک مدل گرد هم می آیند.

u B2B در جایی استفاده می گردد که بخواهیم خرید و فروش عمده را به کمک تجارت الکترونیکی انجام و خارج از محیطه خرده فروشان عمل نمائیم.

u شرکت Cisco یکی از اولین شرکت های بزرگی بود که در جولای ۱۹۹۶ سایت تجارت الکترونیکی خود را راه اندازی کرد.

## تجارت B2B ( Business to Business ) -۲

u Forrester Research که به تجزیه و تحلیل فعل و انفعالات در بخش فن آوری مشغول است در ۱۹۹۹ تخمین زد که حجم مبادلات B2B تا سال ۲۰۰۴ در ایالات متحده به یک تریلیون دلار و در سال بعد از آن به ۷/۲ تریلیون دلار برسد.

u به صورت طبیعی در B2B فروش مستقیم منبع اصلی درآمد به حساب می آید، مانند وقتی که یک فروشنده محصول خود را به یک فروشنده دیگر مستقیماً می فروشد.

u در این نظام جدید اقتصاد جهانی، مشکلاتی نیز وجود دارد:

× رو در رو بودن مشتری و فروشنده باعث می شود تا معامله به صورت مجازی صورت گیرد.

× این مشتریان برای دریافت اطلاعات بیشتر باید با تلفن به مرکز اصلی وصل شوند، اما هیچ تضمینی برای اینکه کسی آن سوی خط باشد وجود ندارد.

# تجارت B2C ( Business to Consumer ) - ۱

بیشترین سهم در انجام تجارت الکترونیکی از نوع B2C را خرده فروشی تشکیل می دهد.

B2C از حدود ۵ سال پیش با راه اندازی سایت هایی چون amazon و cdnow آغاز شد.

Jeff Bezos مؤسس شرکت amazon، سایت خود را فقط برای فروش کتاب از طریق اینترنت راه اندازی کرد و این ایده ساده مقدمه ای بود برای یک تحول جهانی.

در تجارت الکترونیکی B2C در یک طرف معامله، تولید کننده (فروشنده) محصول و در طرف دیگر، خریدار (مصرف کننده نهایی) قرار دارد.

## تجارت B2C ( Business to Consumer ) -۲

u باید به مشتری سرویس هایی ارائه گردد که در مدل سنتی به آنها  
فرو گرفته است و شرایط مشابه را بوجود آورد.

u شکل دیگر تجربیات online مشتری این است که رابطه تصویری  
با مشتری به درستی انتخاب گردد.

u هم اکنون این روش در کشور ما در سازمان هایی مانند شهروند  
موجود است.

u حتی میان کاربران حرفه ای اینترنت در ایران استفاده از این  
خدمات کمتر مرسوم است.

# تجارت C2C (Consumer to Consumer)

- u در این مدل تجارت الکترونیکی، مزایده ها و مناقصه های کالا از طریق اینترنت انجام می گیرد.
- u مدل C2C شبیه به نیازمندیهای طبقه بندی شده یک روزنامه و یا شبیه به یک دکه در بازار دست دوم یا سمساری است.
- u ایده اصلی این مدل این است که مصرف کنندگان با یکدیگر بدون واسطه به خرید و فروش بپردازند.
- u Ebay غول مراجه online بزرگ ترین نمونه اولیه مدل C2C می باشد.
- u سایت های اینترنتی دیگر نظیر Autobytel و Carsmart نمونه هایی از مدل C2C می باشند.
- u به دلیل ناچیز بودن هزینه تبلیغات در اینترنت استفاده از مدل C2C توسط کاربران اینترنتی جهت فروش کالاهای مورد نظر خود مورد توجه قرار گرفته است.

# تجارت C2B (Consumer to Business)

بسیاری از خریداران دریافته اند که شیوه انتخاب محصول بسیار گسترده و ممکن است آنان را غوطه ور سازد.

جهت راحت تر نمودن امر خرید، نیاز به روشهای جدید خرید و فروش اینترنتی online است که در آژانس های online مانند واسطه هایی بین مصرف کننده ها و فروشنده ها تلاش می کنند خریداران را به بهترین وجهی در خریدشان کمک کنند، اساس کار آنها مبتنی بر مدل C2B می باشد.

برای اینکه مدل این آژانس های فروش به سوددهی منتهی شود بایستی از یک استراتژی فروش استفاده نمایند. مانند Priceline که خود را با این استراتژی تطبیق داده است.

# تجارت P2P (peer to Peer) - ۱

u مدل تجارت الکترونیکی P2P برای تسویه حساب کردن شرکت کنندگان در مراجه با فروشنده است که مشهورترین آنها سرویسی است به نام Paypal.

u تجارت P2P در چهارچوبی کار می کند که افراد بتوانند مستقیماً با هم پول رد و بدل کنند و در مالیکه سهم اصلی داد و ستد پولی را نقل و انتقالات رو در رو بعهده دارد، فن آوری تلفن های همراه تعداد افراد بیشتری را در داد و ستد غیر حضوری سهیم می کند.

u با استفاده از سفت افزار Mondex که زیر مجموعه Mastercard می باشد، کاربران قادرند نقل و انتقالات الکترونیکی پولی خود را انجام دهند و پول خود را از یک کارت اعتباری به کارت اعتباری دیگر منتقل نمایند.

## تجارت P2P (peer to Peer) - ۲

u نمونه استفاده از تلفن همراه بدین صورت است که به جای فن آوری GSM، فن آوری دیگری تحت عنوان پروتکل بکارگیری نرم افزار کاربردی از طریق تجهیزات بی سیم ( Wireless Application Protocol ) که به اختصار WAP نامیده می شود، جایگزین می گردد.

u در این شیوه جدید، هر تلفن همراه از طریق مرکز تلفن با یک کامپیوتر سرویسگر مرتبط می شود و می تواند نرم افزار مورد نیاز کاربر خود را بر روی کامپیوتر مذکور فعال نماید.

## تجارت B2A ( Business to Administration )

این نوع تجارت الکترونیکی شامل تمامی مبادلات تجاری مالی بین شرکت ها و سازمان های دولتی است.

تأمین نیازهای دولت توسط شرکت ها و پرداخت عوارض مالیات ها از جمله مواردی است که می توان در این گروه گنجانند.

تجارت B2A در حال حاضر دوران کودکی خود را طی می کند ولی در آینده ای نزدیک زمانی که دولت ها به ارتقاء ارتباطات خود تمایل و توجه نشان دهند، به سرعت رشد خواهد نمود.

## تجارت C2A (Consumer to Administration)

u مدل تجارت الکترونیکی C2A هنوز پدیدار نشده است.

u ولی به دنبال رشد انواع B2C و B2A، دولت ها احتمالاً مبادلات الکترونیکی را به محیطه هایی همچون جمع آوری کمک های مردمی، پرداخت مالیات بر درآمد و هر گونه امور تجاری دیگری که بین دولت و مردم انجام می شود، گسترش خواهند داد.

# تجارت الکترونیک در ایران

u هدف بیشتر شرکت های ایرانی از پایگاه هایی که در اینترنت ایجاد می کنند، توسعه صادرات است.

u شرکت های متعددی نیز در ایران با سرمایه های کلان و پرسنل کافی، پایگاه های تخصصی را برای مواردی چون صادرات و فروش تجاری ایجاد کرده اند.

u این سازمان ها به صورت جزیره ای و خود محور اقداماتی را انجام می دهند که هنوز پروسه کامل تجارت را در بر نگرفته و به صورت مقطعی انجام می شود.

u دولت باید با ارائه یک طرح ملی، فرهنگ خرید جامعه امروزی ایران را تغییر دهد.

u گردآوری کننده:

u دکتر محمد فتحیان