



# تجارت الڪٽرونيڪي

## تجارت الکترونیک :



انجام معاملات و خرید و فروش محصولات از طریق فروشگاههای اینترنتی که به صورت عمده و یا خرد می باشد. تجارت الکترونیک و به تبع ، مدل‌های تجارت الکترونیک اولین بار در اوایل دهه ۷۰ ( میلادی ) رایج شدند. در این دوره استفاده از مدل‌های تجارت الکترونیک بسیار گران بود و عموم کاربران آن را ، شرکتهای بزرگ مالی و بانکها و گاهی شرکتهای بزرگ صنعتی تشکیل می دادند. تجارت الکترونیک در حال تغییر دادن شکل رقابت، سرعت اقدامات ، جریان معاملات، محصولات، و پرداخت ها از مشتریان به شرکتها و از شرکتها به تامین کنندگان می باشد.



## تجارت الکترونیک:

همانطور که می دانیم تجارت الکترونیک (E-commerce) به معنی خرید و فروش، بازاریابی، خدمات رسانی، خدمات محصول و ارائه محصول از طریق اینترنت می باشد. بنابراین، تجارت الکترونیک چگونگی انجام کسب و کار شرکت ها را به صورت درونی و بیرونی با مشتریان، تامین کنندگان، و سایر شرکت های تجاری آنها تغییر داده است. چگونگی به کار گیری تجارت الکترونیک در کسب و کار شرکت ها نیز به دلیل مواجهه شدن مدیران شرکت با گزینه های گوناگون تجارت الکترونیک تحت تاثیر قرار گرفته است.

## نمونه هایی از فعالیت های موفق در تجارت الکترونیک:



■ الف: شرکت آمازون فعالیت خود را در زمینه فروش الکترونیکی آغاز کرد و در حال حاضر روزانه ۱۳ میلیون مشتری دارد.

■ ب: شرکت دل فروش کامپیوتر را از طریق تجارت الکترونیک در سال ۱۹۹۳ شروع و در حال حاضر روزانه ۱۵ میلیون دلار فروش دارد.

## روشهای تجارت الکترونیکی :

### ۱- شرکت ها با شرکت ها (Business to Business)

در این روش فروشنده و خریدار هر دو شخصیت حقوقی هستند یعنی تاجر با تاجر، این دسته از تجارت شامل بازارهای الکترونیکی کسب و کار وهم پیوندی های مستقیم بازارها بین کسب و کارها است. تجارت الکترونیک (B2B) طرف عمده فروشی و تامین فرآیند تجاری است، جایی که کسب و کارها می خرید، می فروشند و با سایر کسب و کارها معامله می کنند. کاربردهای B2B عبارتند از سیستم های کاتالوگ الکترونیکی، سیستم های معامله الکترونیکی مانند درگاه های بورس و حراجی، تبادل داده های الکترونیکی، انتقال وجوه الکترونیکی و از این قبیل.

# تجارت الکترونیک



شرکت ها با مصرف کنندگان: **(Business to Consumer)**

در این روش فروش فروشنده شخصیت حقوقی و شرکت و خریدار و مصرف کننده در این شکل تجارت کسب و کار باید بازارهای الکترونیکی فعال را برای فروش محصولات و خدمات به مصرف کننده توسعه دهد

کاربردهای تجارت الکترونیکی که بر مشتری تمرکز می کنند یک هدف مهم را به مشارکت می گذارند: جذب خریداران بالقوه، تبادل کالاها و خدمات، و ایجاد وفاداری مشتری از طریق رفتار مودبانه فردی و درگیر شدن در احساسات اجتماعی. ساخت یک وب کسب و کار مبتنی بر نوآوری که محصولات و خدمات جذاب با ارزش زیاد برای مشتری ارائه میکند و همچنین با برنامه کسب و کار بر مبنای پیش بینی های واقع گرایانه سود آوری در سال های اول و دوم عملیات می تواند اجرای B2C را برای یک کسب و کار، موفقیت آمیز کند.

5

## تجارت الکترونیک:



مصرف کننده با مصرف کننده (Consumer to Consumer)

در این روش هر دو طرف تجاری مصرف کننده هستند تبلیغات شخصی الکترونیکی یا خدمات برای خرید و فروش توسط مصرف کنندگان در سایتهای روزنامه الکترونیکی و وب سایت های شخصی نیز یکی از شکلهای مهم تجارت الکترونیک C 2 C است.

## سیستمهای پرداخت در تجارت الکترونیک:

- **تعریف:** عبارت است از پرداخت پول در مقابل کالا و خدمات در تجارت الکترونیک از طریق وسایل الکترونیکی بخصوص اینترنت.
- اهمیت پرداخت اینترنتی:
- در سیستمهای پرداخت قدیمی مصرف کنندگان از پول نقد چک و کارتهای اعتباری برای پرداختهای خود استفاده می کردند در یک تحقیقی طی دو سال بطور متوسط بیش از ۴ تریلیون دلار صرف خرید کالا و خدمات شده که حدود ۶۰٪ آن با چک و ۲۰٪ آن با پول نقد و ۲۰٪ دیگر با کارتهای پرداخت بوده است.
- طی چند سال اخیر و با رشد روز افزون تجارت الکترونیک قریب ۸۵٪ پرداخت ها با استفاده از روشهای الکترونیکی انجام گرفته است.



## محدودیت های پرداخت بوسیله روشهای سنتی:

- ۱- وجود تاخیر در فرآیند پرداخت
- ۲- وجود ریسک در مفقود شدن پول
- ۳- هزینه پردازش بسیار بالا برای پرداخت های کم
- ۴- عدم امکان دسترسی به کارت یا چک اعتباری برای همه
- ۵- عدم پذیرش کارت یا چک اعتباری برای همگان
- ۶- ریسک امنیتی برای ارائه شماره کارت یا چک روی تلفن

اشکالات  
روشهای  
سنتی  
پرداخت

## ویژگی های سیستم های پرداخت الکترونیکی:

- ۱- **امنیت:** ایمن ساختن اطلاعات به معنای جلوگیری از تحریف و دستیابی به اطلاعات توسط افراد غیر مجاز
- ۲- **تقسیم پذیری:** بیشتر فروشندگان تنها کارتهای اعتباری را برای دامنه ای حداقل و حداکثر قبول می کنند بنابراین هرچه دامنه قبول پرداختها را زیادتر کند امکان پذیرش بیشتری دارد
- ۳- **قابلیت بررسی:** سیستم باید تمام عملیات مالی را ثبت کند تا در صورت لزوم بتوان اشکالات و خطاهای احتمالی را ردیابی کرد
- ۴- **قابلیت اطمینان:** سیستم باید بقدر کافی مستحکم باشد تا کاربران در صورت قطع برق پولها را از دست ندهند.
- ۵- **گمنامی:** این مطلب با حریم خصوصی ارتباط دارد یعنی برخی خریداران تمایل دارند هویت و مشخصات خرید هایشان گمنام باقی بماند
- ۶- **عدم تکذیب:** یک سیستم پرداخت اینترنتی باید گروههای درگیر را مطمئن و متعهد سازد که گروهی نتواند معاملات را انکار کرده و یا بطور غیر قانونی از زیر آن شانه خالی کند.

مزایای  
پرداخت  
اینترنتی

# ابزارهای پرداخت الکترونیکی:

- ۱- کارتهای الکترونیکی:
  - الف: کارتهای اعتباری
  - ب: کارتهای بدهی
  - ج: کارتهای هوشمند
- ۲- پول الکترونیکی
- ۳- چک الکترونیکی
- ۴- سیستمهای ریز پرداخت

انواع  
پرداخت  
اینترنتی

## ۱- کارت‌های اعتباری:

یک کارت اعتباری به دارنده آن این اجازه را می‌دهد که تا سقف معینی خرید نماید و در پایان دوره معین تسویه نماید. کارت‌های اعتباری هزینه سالانه ای ندارند ولی نرخ بهره بالایی دارند یعنی اگر تاخیری در پرداخت صورت گیرد بهره زیادی به آن تعلق می‌گیرد. مثل کارت تمین

## ۲- کارت‌های بدهی:

با کارت بدهی هزینه یک قلم خرید مستقیماً از حساب جاری دارنده برداشت می‌شود. که می‌توان آنرا حساب پس‌اندار- تقاضا نامید. مثل کارت بانک

## ۳- کارت‌های هوشمند:

کارت‌های هوشمند ابتدا در دهه ۱۹۵۰ برای استفاده بجای پول بوجود آمدند و از آن زمان به بعد هر روز پیشرفته‌تر گردیده و امکان ذخیره سازی اطلاعات و پردازش رقمی آنرا داشتند برای نمونه می‌توان از کارت‌های تلفن که در سال ۱۹۸۶ رواج یافتند اشاره کرد.

کارت‌ها در  
پرداخت  
اینترنتی

## پول الکترونیکی: E.CASH

پول الکترونیکی یکی از دستاوردهای فن آوری اطلاعات است که جایگزین خوبی برای پول کاغذی و سکه می باشد. در این روش از قبل مبلغی پرداخت شده و در مقابل آن پول الکترونیکی دریافت می شود این پول هنگام خرید برای فروشنده ارسال می شود. و در هر زمان قابل تعویض با پول کاغذی خواهد بود.

۱- معین بودن مقدار پول

۲- عدم وجود رد پا از نحوه و طرز خرج شدن

۳- عدم امکان کپی برداری

۴- داشتن حریم خصوصی

۵- امنیت

۶- قابلیت انتقال

۷- قابلیت خرد شدن

ویژگی های  
پول الکترونیکی

## چکهای الکترونیکی : E.CHECK

چک الکترونیکی گونه الکترونیکی از یک چک کاغذی است و با استفاده از شماره حساب و سیستم رمزگذاری کار می کند

۱- سیستم پرداخت چک را تقویت نموده و مرکز جهت رقابت با صنعت بانکداری خواهد بود

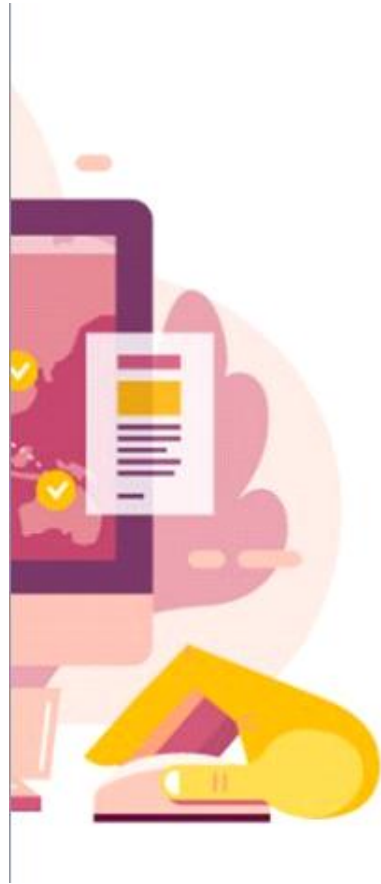
۲- مطابق عملیات اخیر بازرگانی بوده و نیاز به فرایند مهندسی مجدد را از بین می برد

۳- برای رفع نیاز شرکتها و مصرف کنندگان قرن ۲۱ طراحی واز تکنیکهای امنیتی ویژه ای استفاده می نماید

۴- تمام مشتریان بانکی می توانند از آن استفاده نمایند

۵- حسابهای بانکی موجود را با ابعاد جدید تجارت الکترونیکی گسترش می دهد

ویژگی های  
چک الکترونیکی



## راه های گسترش تجارت الکترونیک در اینستاگرام

