

E-TİCARET NEDİR? (Tanım-1)

- Elektronik ticaret, mal ve hizmetlerin; üretim, reklam ve satışının internet üzerinde, güvenli bir ortamda yapılmasıdır.
- Bu kapsamda, tüketiciler için fiziki sınırların ortadan kalktığı, tek bir tuşla hayal ettikleri ürün ve hizmetlere ulaştığı, firmalar içinse pazarlama ve satış olanakları sunan bir ortamdır.
- Devlet ya da özel sektörde görev yapan kurumların, firmaların ve bireylerin internet ortamında ya da intranet ortamında; yazı, ses ve görüntü şeklindeki fonksiyonların, sayısal biçimde işlenmesi, iletilmesi, saklanması temeline dayanan ve bir değer oluşturmayı amaçlayan, ticari işlemlerin tümünü ifade etmektedir.

E-TİCARET NEDİR? (Tanım-2)

- Internetin platform oluşturduğu bilgisayar ağları vasıtasıyla ürün, hizmet ve bilginin

1. Alınip satılma

2. Transfer olma

3. Yer değiştirme

süreçlerini kapsayan gelişmiş bir ticaret modelidir.

E-TİCARET NEDİR? (Tanım-3 (Wikipedia))

- Elektronik ticaret, internet kullanımının artmasıyla ortaya çıkan, ticaretin elektronik ortamda yapılması kavramı, elektronik ticaret ya da kısaca e-ticaret olarak adlandırılır.
- Mal ve hizmetlerin; üretim, tanıtım, satış, sigorta, dağıtım ve ödeme işlemlerinin bilgisayar ağları üzerinden yapılmasıdır.
- Elektronik ticaret, ticari işlemlerden biri veya tamamının elektronik ortamda gerçekleştirilmesi yoluyla;
 - × Reklam ve pazar araştırması
 - × Sipariş ve ödeme
 - × Teslim

olmak üzere üç aşamadan oluşmaktadır.

E-TİCARET AŞAMALARI NELERDİR?

- Ticaret öncesi firmaların elektronik ortamda bilgilenmesi ve araştırma yürütmesi (Pazarlama, mal veya hizmet hakkında bilgi alma)
- Firmaların elektronik ortamda buluşması - Ödeme sürecinin yerine getirilmesi
- Taahhüdün yerine getirilmesi, mal veya hizmetin müşteriye teslimi, satış sonrası bakım, destek vb. hizmetlerin temin edilmesi.

E-TİCARET ARAÇLARI NELEDİR?

(Ticareti kolaylaştıran teknolojik ürünler)

- x Telefon
- x Faks
- x Televizyon
- x Uydu alıcıları
- x Bilgisayar
- x İnternet
- x İnternet (Lokal İnternet)
- x WAP
- x Elektronik ödeme ve para transfer sistemleri
- Ödeme teknolojileri
 - Kredi kartları
 - Akıllı kartlar (Smart Cards)
- x Elektronik veri değişim sistemleri (EDI)

EDI NEDİR?

Ticaret yapan iki kuruluş arasında bilgisayar ağları aracılığıyla, insan faktörü olmaksızın bilgi ve belge değişimi sağlayan sistemdir.

E-TİCARETTE TARAFLAR (OYUNCULAR)

- x Alıcı
- x Satıcı
- x Üretici
- x Bankalar
- x Komisyoncular
- x Sigorta şirketleri
- x Nakliye-kargo şirketleri
- x Özel sektör bilgi teknolojisi - Yazılım şirketleri
- x Sivil toplum örgütleri (Tüketiciyi koruma derneği, Ocaklar...)
- x Üniversiteler
- x Örgüt kurumlari, elektronik noterler.
- x Dış ticaret müşteşarlığı
- x Gümrük müşteşarlığı
- x Diğer kamu kurumları

E-TİCARETTE GELİR MODELLERİ NELEDİR?

Satış ; Şirketler, kendi kurumsal siteleri üzerinden ürün satırlar; Walmart, Adidas, Nike, Teknosa --- gibi.

İşlem, Komisyon ; Satılan / kiralanın ürün üzerinden komisyon alınır; sahibinden, hepsiburada, biletix, yemeksepeti --- gibi.

Üyelik ; Servisi sağlayan, belirli dönem bazında üyelik ücreti alır; Siberalem, inale --- vs.

Reklam ; Popüler web sayfaları, sayfa üzerine ücretli (banner) reklam alırlar; mynet, superonline, milliyet --- gibi.

Entegrasyon ; Kendi üzerinden, diğer web sayfalarına geöis sağlayarak gelir elde ederler; google'a yönlene kişisel ve kurumsal siteler.

Diğer ;

Bazı şirketler, belirli bir bedel karşılığı, oyun oynatabilir, canlı spor karşılaşması izletebilir; MSN, espn, go.com ---

E-TİCARET TÜRLERİ NELERDİR?

B2B (Business To Business):

Şirketler arası elektronik ticaret

B2C (Business To Consumer/ Customer)

Şirket-Tüketici arası elektronik ticaret

B2G (Business To Government)

Şirket-Kamu idaresi arası elektronik ticaret

C2G (Consumer/ Customer To Government)

Tüketici-Kamu idaresi arası elektronik ticaret

1-) ŞİRKETLER ARASI ELEKTRONİK TİCARET (B2B)

- En yaygın kullanılan elektronik ticaret şeklidir. Şirketler arası elektronik ticarettir. Elektronik veri değişimi (Electronic Data Interchange) olarak da adlandırılmaktadır.
- Firmaların elektronik ortamda tedarikçiye sipariş vermesi, faturalarını temin etmesi ve bedellerini ödemesi bu bölümde değerlendirilmektedir.

2-) ŞİRKET-TÜKETİCİ ARASI ELEKTRONİK TİCARET (B2C)

- Elektronik ticaretin en çok bilinen türüdür.
- Sanal mağaza uygulamaları ile internette firmalar elektronik ortamda; bilgisayar, otomobile, kitaptan pizzaya birçok ürünün doğrudan tüketiciye satışını yapmaya başlamıştır.
- Yaygın GSM kullanımı ile birlikte Wap teknolojisi de gelişmekte olup, yer ve zaman gibi kısıtlar olmaksızın elektronik ticaret yapılan uygun bir ortam haline gelmiştir.

B2B NE SUNAR ???

- ① Katalog Hizmeti
- ② Alım Satım hizmetleri
- ③ Müzayede hizmetleri
- ④ Bilgi Değişim Tokusu hizmeti

B2B'de Modeller:

- Satış - Pazarlama → Grup satışı
- Tedarik zinciri - Satın alma → Grup satın alma
- A1 - Sat e-ticaret pazar yerleri → İki yönlü ihale siteleri
- Teknik Hizmetler → www.fodwire.com
- Bilgi Hizmetleri → technet.microsoft.com

B2C'de Modeller:

- Elektronik perakende - mağaza → hepsiburada.com
- Açık artırma → ebay.com
- Seyahat hizmetleri → biletix.com
- Finansal hizmetler →
- Bireysel hizmetler → İnsan kaynakları, hukuk, tıp, basın.

3-) ŞİRKET-KAMU İDARESİ ARAŞI ELEKTRONİK TİCARET (B2G)

- Kamu ile şirketler arasındaki lokal ağlar üzerinde yapılan ticaret, haberleşme ve diğer tüm etkinlikleri kapsamaktadır.
- Kamu ihalelerinin - internete yayınlanması ve firmaların elektronik ortamda teklif vermeleri ile örneklerdir.
- E-ticaretin yaygınlaşmasını desteklemek amacıyla kamuun vergi ödemeleri, gümrük işlemleri de sanal dünyaya taşınmaktadır.

4-) TÜKETİCİ - KAMU İDARESİ ARAŞI ELEKTRONİK TİCARET (C2G)

- Tüketiciler ile kamu idaresi arasında her türlü vergi, sağlık ve hukuki etkinlikleri kapsamaktadır.
- Henüz yaygın örnekleri olmayan bu kategoride ehliyet, pasaport başvuruları, sosyal güvenlik primleri ile vergi ödemeleri vb. uygulamalar ile Elektronik Devlete geçişin sağlanması planlanmaktadır.

E-TİCARETİN FAYDALARI NELEADIR?

- Potansiyel tüketicinin, dünyanın her yerinden pazara sunulan ürünler hakkında bilgi sahibi olmasını sağlar.
- Yeni Üreticilerin, dünya pazarına girmesini sağlar.
- Üreticiler arasında rekabetin artmasını sağlar.
- Ticari Ürünlerin maliyetinin düşmesini sağlar.
- Ürün seçeneklerinin artmasını sağlar.
- Ürün kalitesinin yükselmesini sağlar.
- Daha hızlı bir şekilde ödeme ve teslim işlemlerinin gerçekleştirilmesini sağlar.

E-TİCARETİN MALİYET ETKİSİ

SEKTÖR	GEİNERGEL MALİYET	E-TİCARET MALİYETİ	TASARRUF %
x Uçak Bileti Rezervasyonu	8 USD	1 USD	% 87
x Bankacılık Hizmetleri	1.8 USD	0.13 USD	% 89
x Hayat Sigortası Policiesi	400-700 USD	200-300 USD	% 50
x Yazılım	15 USD	0.20-0.50 USD	% 97-99
x Fatura Ödemesi	2.22-2.32 USD	0.65-1.10 USD	% 69-71

E-TİCARETİN FİRMALARA AVANTAJLARI NELERDİR ?

- İnternet sayesinde firmalar, müşterilerine dünyanın her yerinde 7/24 hizmet verebilirler.
- İnternette sanal mağaza açmanın maliyeti, fiziksel bir mağaza açmanın maliyetine kıyaslandığında oldukça düşüktür.
- Daha hızlı bir şekilde ürün geliştirilmesi, test edilmesi ve müşteri ihtiyaçlarının tespit edilmesi mümkün kılındığından, talebe karşı arz tarafı daha hızlı uyum göstermektedir.
- Etkin tanıtım, sınırsız ulaşım sayesinde global tüketici ağı ile firmalar yüksek satış hacmi elde ederler.

E-TİCARETİN MÜŞTERİLERE AVANTAJLARI NELERDİR ?

- Tüketici evinden, işyerinden veya herhangi bir yerden internete bağlanarak zaman ve mekan kavramı olmaksızın her zaman her yerden alışveriş yapabilir.
- İnternette alışveriş kolay ve eğlencelidir.
- Tüketici internetteki pek çok ürün arasından kendisi için en uygun ürünü kıyaslaştırma yaparak seçer ve hızlı bir şekilde satın alma işlemini gerçekleştirir.

E-TİCARET İÇİN GEREKENLER NELERDİR ?

Teknolojik altyapı :

Bilgisayar, ağ altyapısı, yazılım ve internet.

Para :

Gerekli teknolojik altyapıyı sağlamak, çalışanların eğitimi ve çağın zaman teknik konuların outsource edilmesi (dış kaynaklar ile yapılması)

Zaman :

E-ticaret ya da e-iş altyapısının hazırlanması için gerekir.

Personel :

E-ticaret ve e-iş planlarının hazırlanması, şirket içi ve online kullanıcılara destek verilmesi.

E-TİCARETE HAZIRLANMAK

- 1-) Firmanızın sattığı ürünleri rakip firmalardan farklı ve cazip hale getirebilmek gerekir.
- 2-) Rakip firmaların e-ticaret sektöründeki pozisyonlarını bilmek gerekir. (Rekabete hazır mıyız?)
- 3-) Hedef müşteri kitlesini belirlemek gerekir.
- 4-) E-ticaret işine giriş amaçlarının belirtilmesi gerekir.
- 5-) İnternet üzerinden satmayı düşündüğümüz ürünleri belirlememiz gerek.
- 6-) Satış personeli, bu sektöre girmeye hazır mı?
- 7-) Satın almayı ya da kiralamayı düşündüğümüz mağaza yazılımı hakkında yeterli araştırma yapmak gerekir.

E-TİCARET PROJESİ UYGULAMA ADIMLARI NELERDİR?

- ① Tasarım
- ② Tasarım
- ③ Geliştirme
- ④ Kurulum

E-TİCARETTE EN ÇOK YAPILAN HATALAR NELERDİR?

- x Üst yöneticinin katılımının eksikliği
- x E-ticaret ve işi, klasik ticaretin yerine düşünmek.
- x Kendi başına yapmak.
- x Pazar talep ve fırsatlarına yavaş tepki vermek.
- x Tamamen dış kaynakla yapmak (outsourcing)
- x E-ticaret, finans ve kaynak planlama uygulamaları arasındaki ilişkiyi yanlış anlamak.

YAPILANLAR	YAPILANLAR
E-TİCARETTE EN ÇOK SATILANLAR	E-TİCARETTE EN AZ SATILANLAR
Eğlence	Lüks mallar.
Turizm - Seyahat	T-shirt dışındaki giyim ürünleri
Emlak, Ev ve yatırım	Yas sebze - meyve
Müşteri destek hizmetleri	Dokunmak gerektiren ürünler.
Tedarik zinciri gibi B2B işler	
Dokunmak gerektirmeyen perakende ürünler.	

E-TİCARETTE KOBİLERİN ÖNÜNDEKİ ENGELLER NELERDİR?

- ✓ Kuruluş maliyetleri
- ✓ İnsan kaynaklarındaki eksiklik
- ✓ Sağlanacak faydanın belirsizliği
- ✓ Sınırlı bilgi düzeyi
- ✓ E-ticaretin öneminin henüz yeterince fark edilmemiş olması.

ÖNERİ

Kobiler biraraya gelerek e-pazaryeri oluşturabilirler.

İNTERNETTE SANAL MAĞAZA İÇİN GEREKEN TEKNİK ALTYAPI NELERDİR?

- 1- Web tabanlı bir web sitesi.
- 2- Yer sağlayıcı hizmeti (hosting, reseller veya server)
- 3- SSL sertifikası
- 4- IP tahsis.
- 5- VPOS (Sanal POS) hizmeti
- 6- EFT / Havale yapılabilecek banka hesabı (PTT Bank)
- 7- Teknik eğitim (1 saat ile 1 hafta arası)

İNTERNETTE SANAL MAĞAZA İÇİN GEREKEN ANLAŞMALAR NELERDİR?

- 1) Ürün veya hizmetin satın alınacağı firmalar
- 2) Yazılım firması
- 3) SSL sertifikası sağlayan firma ile (sanal)
- 4) Yer sağlayıcı firma
- 5) Alan adı alacağınız firma. (sanal)
- 6) VPOS hizmeti için banka ile
- 7) EFT / Havale için " "
- 8) Teknik eğitim alıncak firma ile (genelde yazılım firması)
- 9) Kargo firması

SANAL POS NASIL ALINIR?

1-) SSL SERTIFIKASI

Sanal Pos başvurusundan önce SSL sertifikamızı almalı. SSL, güvenli ortam sağlayan bir teknolojidir.

2-) SITEDEKİ SÖZLEŞMELER VE ÖDEME EKRANI

Üyelik sözleşmesi, Satış sözleşmesi, Mesafeli satış sözleşmeleri, İade ve iptal prosedürleri --- Olmalı.

Ödeme işleminde kesinlikle sertifikalı sayfaya geçilmiş olmalı (https) müşteri kredi kartı bilgilerini girecek.

3-) ÜRÜN VE KATEGORİ YÖNETİMİ

Sitede ürün yoksa, banka satın alma işlemi yapamayacağından, bize onay vermeyecektir. (Anasayfada 15 den fazla ürün olmalı)

4-) BANKA SUBESİNE BAŞVURU

SSL sertifikası yükü.

Sözleşmeler hazır.

Ürünler girilmiştir.

Bankaya → Başvuru → Formu → İlgili Birime → Banka, Siteyi → Kabul edilirse
göt → yap → doldur Gönder inceley kodu ve şifre
verilir (bize)

↳ Kabul edilmezse ve sonra teknik bir sorun ise bize uyarıda bulundur (dizaynmenüsün için)

1. The first part of the paper is devoted to a general discussion of the problem of the existence of solutions of the system of equations

which are satisfied by the functions $u_i(x, y, z)$ and $v_i(x, y, z)$ in the domain D of the space E_3 . It is shown that the system of equations is solvable in the domain D if and only if the functions $f_i(x, y, z)$ and $g_i(x, y, z)$ satisfy certain conditions.

2. In the second part of the paper the problem of the existence of solutions of the system of equations is solved for the case when the functions $f_i(x, y, z)$ and $g_i(x, y, z)$ are polynomials of the coordinates x, y, z .

3. In the third part of the paper the problem of the existence of solutions of the system of equations is solved for the case when the functions $f_i(x, y, z)$ and $g_i(x, y, z)$ are functions of the coordinates x, y, z and of the time t .

4. In the fourth part of the paper the problem of the existence of solutions of the system of equations is solved for the case when the functions $f_i(x, y, z)$ and $g_i(x, y, z)$ are functions of the coordinates x, y, z and of the time t .

5. In the fifth part of the paper the problem of the existence of solutions of the system of equations is solved for the case when the functions $f_i(x, y, z)$ and $g_i(x, y, z)$ are functions of the coordinates x, y, z and of the time t .

6. In the sixth part of the paper the problem of the existence of solutions of the system of equations is solved for the case when the functions $f_i(x, y, z)$ and $g_i(x, y, z)$ are functions of the coordinates x, y, z and of the time t .

7. In the seventh part of the paper the problem of the existence of solutions of the system of equations is solved for the case when the functions $f_i(x, y, z)$ and $g_i(x, y, z)$ are functions of the coordinates x, y, z and of the time t .