

Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova
IP Colegiul “Iulia Hasdeu” din Cahul

Lucru individual nr. 1

Utilizarea instrumentelor software pentru afaceri

Comerțul electronic și platformele de vânzare **ONLINE**

Comerțul electronic și platformele de vânzare online au redefinit modul în care afacerile interacționează cu clienții. De la Shopify la WooCommerce, aceste platforme oferă soluții pentru crearea și gestionarea magazinelor online, facilitând procesarea comenzilor și administrarea inventarului într-un mediu digital dinamic.

Elevi: Apareci Aurica
Grupa: AAW 2042
Profesor: Turceac Natalia

Cuprins

Introducere

Definiția comerțului electronic și importanța sa în peisajul actual al afacerilor

Cum funcționează platformele de comerț electronic ?

Platformele Shopify și WooCommerce

Descrierea modului de funcționare
Caracteristici principale

Gestionarea unei afaceri online

Etapele creării unui magazin online

Riscuri și oportunități

Importanța designului și experienței utilizatorului

Optimizarea pentru motoarele de căutare

Procesarea comenzilor și gestionarea inventarului

Sisteme de procesare a plăților electronice

Securitatea tranzacțiilor.

Automatizarea gestionării comenzilor

Utilitatea sistemelor informaționale

Utilizarea instrumentelor de gestiune a inventarului

Optimizarea stocurilor și minimizarea rupturilor de stoc

Concluzii

Beneficiile și provocările comerțului electronic.



**Comerțul electronic reprezintă
punțile digitale care conectează
întreprinderile cu clienții lor
într-un univers al posibilităților.**



1

Definirea comerțului electronic – succesul progresului economic

Comerțul electronic reprezintă achiziționarea și vânzarea de bunuri și servicii pe internet. Acest proces se desfășoară prin intermediul platformelor online, cum ar fi site-uri web, aplicații mobile sau alte canale digitale, conectând vânzătorii cu cumpărătorii pentru a efectua tranzacții comerciale. Prin eliminarea barierelor geografice și oferirea de opțiuni de cumpărare comode, e-commerce-ul a devenit o parte esențială a economiei moderne, facilitând accesul la produse și servicii într-un mod rapid și eficient.

2

Importanța comerțului electronic în peisajul actual al afacerilor

- **Eliminarea barierelor geografice**
- **Reducerea costurilor operaționale**
- **Concurența impune angajamentul pentru calitate**
- **Analiza datelor oferă posibilitatea de personalizare**
- **Posibilitatea de a cumpăra produse oricând/oriunde**



3

Cum funcționează **Shopify** și **WooCommerce**

Platformele de comerț electronic, cum ar fi Shopify și WooCommerce, sunt instrumente software care permit persoanelor și companiilor să își construiască și să își gestioneze propriile magazine online. Acestea oferă o gamă largă de funcționalități pentru a ajuta la crearea, personalizarea, gestionarea și promovarea magazinelor online.



- WooCommerce este un plugin pentru platforma WordPress, utilizatorii pot construi un magazin online folosind infrastructura și funcționalitatea WordPress.

- WooCommerce oferă opțiuni de personalizare extinse prin intermediul temelor și a plugin-urilor suplimentare, permițând utilizatorilor să-și ajusteze aspectul și funcționalitatea magazinului.

- Utilizatorii pot adăuga produse, categorii, prețuri și alte informații legate de produs folosind interfața WordPress familiară.

- Platforma oferă rapoarte detaliate despre vânzări, inventar și alte metrice pentru a ajuta la evaluarea performanței magazinului.

- Utilizatorii pot începe prin a-și crea un magazin online pe platforma Shopify, selectând un plan de abonament și un domeniu.

- Shopify oferă o varietate de teme și șabloane care pot fi personalizate pentru a se potrivi brandului și preferințelor utilizatorului.

- Utilizatorii pot adăuga produse și informații despre acestea, inclusiv fotografii, descrieri, prețuri.

- Platforma integrează opțiuni de plată online, module de livrare pentru a simplifica procesul de completare a comenzilor.

- Shopify oferă instrumente pentru urmărirea vânzărilor, a inventarului și a altor metrice importante pentru a evalua performanța magazinului.

Etapele creării unui magazine online

Planificarea și alegerea platformei

Identifică concurența, publicul țintă, produsele, serviciile pe care dorești să le vinzi. Stabilește obiective clare pentru afacerea ta online și construiește un plan de acțiune. Alege platforma care se potrivește cel mai bine bugetului, nivelului de cunoștințe tehnice și cerințelor afacerii tale.

Înregistrarea paginii web și personalizarea

Alege un nume de domeniu potrivit pentru afacerea ta și înregistrează-l. Apoi, selectează un furnizor de găzduire web pentru a-ți găzdui site-ul. Creează un design atractiv și ușor de navigat pentru magazinul tău online. Alege un aspect care să se potrivească cu identitatea și brandul tău.

Adăugarea produselor, setarea opțiunilor

Adaugă produsele în magazinul tău online. Asigură-te că fiecare produs are o descriere detaliată, imagini de înaltă calitate și prețuri corecte. Configurează opțiunile de plată pentru clienți. Stabilește și opțiunile de livrare, inclusiv tarifele și metodele de expediere disponibile.

Lansare și promovare

Testează magazinul online pentru a te asigura că totul funcționează corect. Verifică funcționalitatea, aspectul și experiența utilizatorului. Promovează magazinul tău online prin diverse canale de marketing, cum ar fi social media, marketingul de conținut, publicitate plătită etc.

Optimizarea pentru motoarele SEO

Optimizarea pentru motoarele de căutare este esențială pentru a-ți îmbunătăți poziția în rezultatele căutării organice și pentru a atrage trafic relevant către magazinul online.

- Identifică cuvintele cheie relevante pentru produsele sau serviciile pe care le vinzi și pentru nișa ta de piață. Folosește instrumente de cercetare a cuvintelor cheie pentru a identifica cele mai potrivite cuvinte cheie.
- Asigură-te că conținutul de pe site-ul tău este original, relevant și de înaltă calitate. Scrie descrieri detaliate și convingătoare pentru produsele tale și evită conținutul duplicat.
- Creează o structură clară și logică a site-ului pentru a facilita navigarea pentru utilizatori și motoarele de căutare.
- Asigură-te că site-ul tău se încarcă rapid, deoarece viteză de încărcare a paginilor este un factor important în algoritmul de clasare a motoarelor de căutare.





4

Sisteme de procesare a plăților electronice Securitatea tranzacțiilor

Sistemele de procesare a plăților electronice sunt infrastructuri tehnologice care facilitează transferul de fonduri între clienți și comercianți în mediul online. Aceste sisteme implică mai mulți actori, inclusiv emitenți de carduri, procesatori de plăți, bănci, rețele de carduri și comercianți.

Criptarea datelor

Informațiile sensibile (numerele de carduri de credit, date personale) trebuie criptate în timpul tranzacției pentru a proteja împotriva interceptării și utilizării neautorizate.

Autentificarea în 2 factori

Adaugă un nivel suplimentar de securitate prin cererea de informații suplimentare, în afara parolei, pentru a verifica identitatea utilizatorului în timpul procesului de plată.

Securitatea tranzacțiilor în Comerțul electronic

Verificarea CVV/CVC

Codul de verificare al cardului (CVV sau CVC) este un cod de securitate numeric de pe cardul de credit sau de debit, care trebuie furnizat în timpul unei tranzacții online pentru a verifica că utilizatorul are fizic cardul în mână.

Monitorizarea activității suspecte

Sistemele de procesare a plăților electronice sunt echipate cu tehnologii de detecție a fraudei care analizează modelele de tranzacționare și identifică activitățile neobișnuite sau suspecte care ar putea indica tentative de fraudă.

Tokenizarea datelor

Tokenizarea implică înlocuirea datelor sensibile, cum ar fi numerele de carduri de credit, cu un token unic și aleatoriu în timpul procesului de plată. Acest lucru reduce riscul expunerii datelor sensibile și protejează împotriva furtului de identitate.



Automatizarea gestionării comenzilor – sisteme informaționale

1

Eficiență sporită

Sistemele informaționale automate pot gestiona procesele de preluare a comenzilor, procesare, facturare și expediere într-un mod rapid și eficient.

2

Reducerea erorilor umane

Sistemele automate pot efectua calcule precise, pot verifica stocurile disponibile și pot genera documente corecte, reducând astfel riscul de erori care ar putea afecta satisfacția clienților.

3

Automatizarea comunicării cu clienții

Sistemele automate pot genera comunicări personalizate cu clienții, cum ar fi confirmările de comandă, actualizările privind starea comenzilor și solicitările de feedback.

4

Gestionarea stocurilor

Sistemele informaționale automate pot monitoriza și gestiona nivelurile de stocuri în timp real, bazându-se pe informații despre vânzări și prognozele de cerere.

Utilizarea instrumentelor de gestiune

1

Monitorizarea stocurilor în timp real

Instrumentele de gestiune a inventarului permit monitorizarea stocurilor în timp real, ceea ce înseamnă că poți vedea în orice moment cât de multe produse ai disponibile. Această vizibilitate îți permite să iei decizii informate în ceea ce privește reumplerea stocurilor și gestionarea cererii.

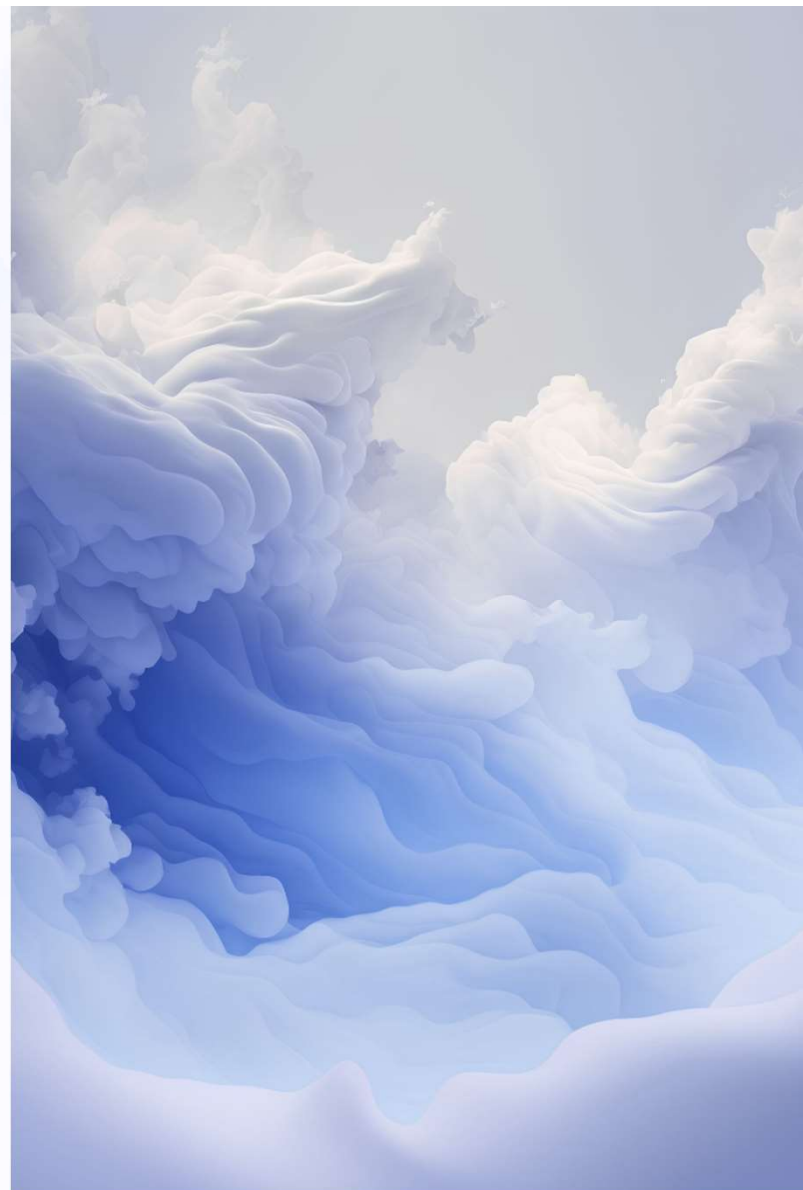
2

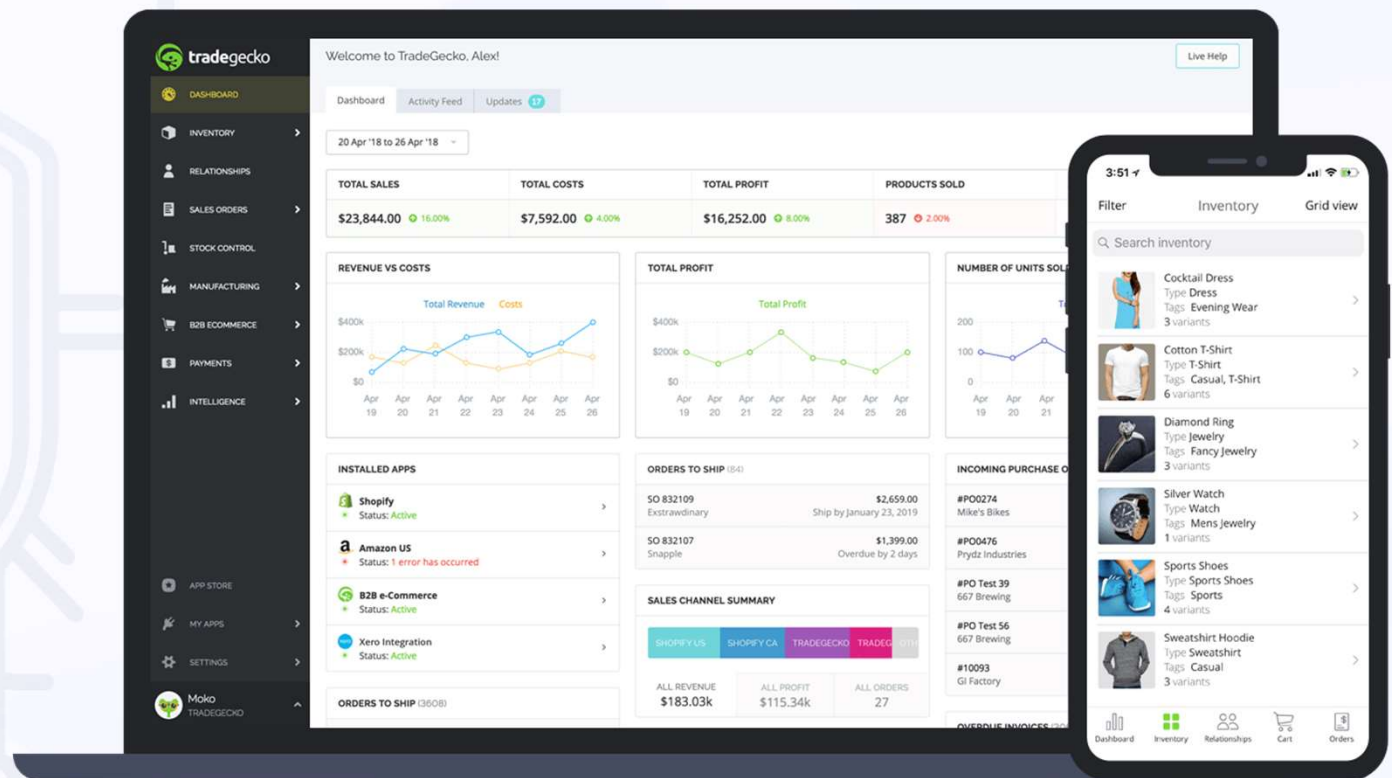
Automatizarea procesului de reumplere a stocurilor

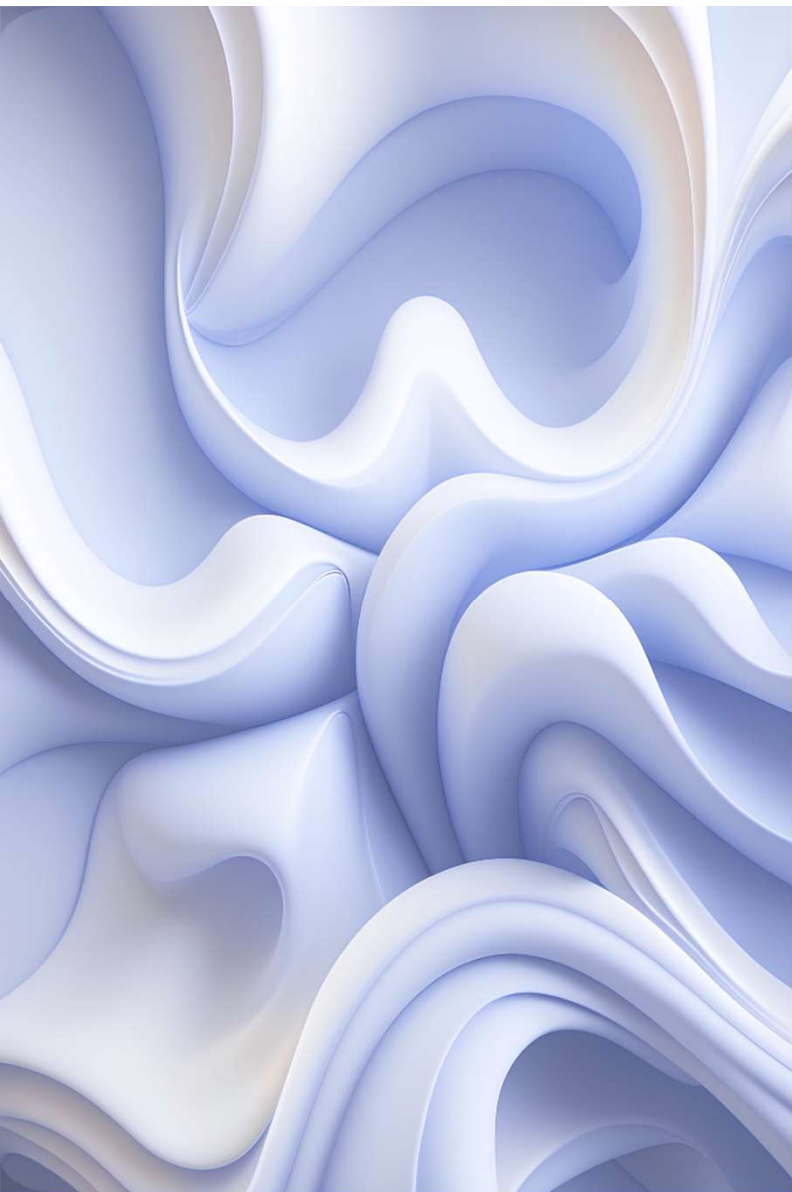
Unele instrumente de gestiune a inventarului pot fi integrate cu furnizorii pentru a automatiza procesul de reumplere a stocurilor. Acestea pot plasa automat comenzi către furnizori atunci când nivelurile de stoc scad sub anumite praguri, ceea ce reduce riscul de rupturi de stoc și asigură disponibilitatea produselor pentru clienți.

Impactul instrumentelor de gestiune

Utilizarea instrumentelor de gestiune a inventarului este crucială pentru optimizarea stocurilor și minimizarea rupturilor de stoc într-un magazin online. Aceste instrumente oferă vizibilitate în timp real asupra stocurilor, automatizează procesele de reumplere a stocurilor și oferă analize și previziuni pentru a te ajuta să iei decizii informate în ceea ce privește gestionarea inventarului afacerii tale.







Concluzii

Comerțul electronic și platformele de vânzare online au revoluționat modul în care afacerile interacționează cu clienții și cum aceștia achiziționează produsele și serviciile. Aceste platforme oferă oportunități enorme pentru antreprenori și companii de toate dimensiunile să-și extindă prezența online, să-și crească veniturile și să-și construiască brandurile.

Prin implementarea strategiilor adecvate și utilizarea instrumentelor și tehnologiilor moderne, afacerile pot beneficia de avantajele oferite de comerțul electronic pentru a-și atinge obiectivele și pentru a prospera într-un mediu online în continuă schimbare.