

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ









Vấn đề thảo luận

✓ Điểm khác biệt giữa kinh doanh truyền thống và thương mại điện từ?





Biểu đồ so sánh

Cơ sở để so sánh	Thương mại truyền thống	thương mại điện tử
Ý nghĩa	Thương mại truyền thống là một chi nhánh kinh doanh tập trung vào trao đổi sản phẩm và dịch vụ, và bao gồm tất cả các hoạt động khuyến khích trao đổi, bằng cách này hay cách khác.	Thương mại điện tử có nghĩa là thực hiện các giao dịch thương mại hoặc trao đổi thông tin, điện tử trên internet.
Xử lý giao dịch	Hướng dẫn sử dụng	Tự động

Khả năng tiếp cận	Thời gian giới hạn	24 × 7 × 365
Kiểm tra thể chất	Hàng hóa có thể được kiểm tra vật lý trước khi mua.	Hàng hóa không thể được kiểm tra vật lý trước khi mua.
Tương tác khách hàng	Mặt đối mặt	Màn hình đối mặt
Phạm vi kinh doanh	Giới hạn trong khu vực cụ thể.	Đạt trên toàn thế giới
Trao đổi thông tin	Không có nền tảng thống nhất để trao đổi thông tin.	Cung cấp một nền tảng thống nhất để trao đổi thông tin.

Tập trung nguồn lực	Bên cung	Phía cầu
Mối quan hệ kinh doanh	Tuyến tính	Đầu cuối
Tiếp thị	Tiếp thị một chiều	Tiếp thị một-một
Thanh toán	Tiền mặt, séc, thẻ tín dụng, v.v.	Thẻ tín dụng, chuyển tiền, vv
Giao hàng	Ngay lập tức	Tốn thời gian



Vấn đề thảo luận:

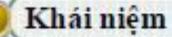
- ✓ Bạn đã từng mua hàng trên các trang web?
 - ❖ Nếu chưa thì tại sao?
 - ❖ Nếu có, hãy nêu 1 số cảm nhận về việc đó?
- √ Thào luận ành hưởng của Internet trong các hoạt động hàng ngày của chúng ta (trong tổ chức, trong giao tiếp, trong cộng đồng, trong chính phủ,...)







Nội dung



- Ý nghĩa và vai trò của TMĐT trong tổ chức
- Kiến trúc của 1 hệ TMĐT
 - Các thành phần trong 1 hệ TMĐT
- Ứng dụng của TMĐT trong các qui trình và chức năng nghiệp vụ của 1 tổ chức
- Tình hình phát triển TMĐT ở Việt Nam hiện nay



1 Thương mại điện tử

Kinh doanh điện tử

2



I.1 Thương mại điện tử

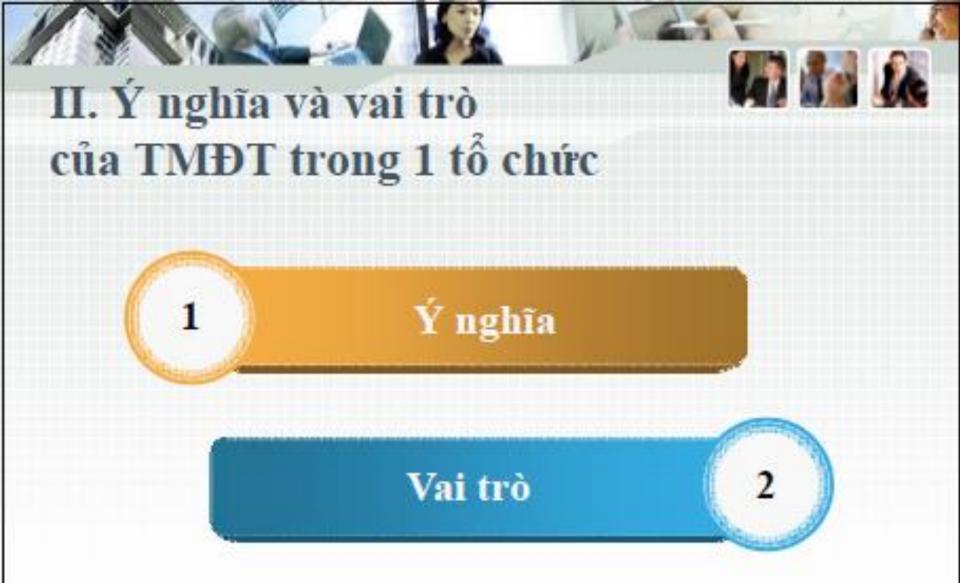
Là việc mua, bán, trao đổi, marketing, cung cấp các sản phẩm cũng như các dịch vụ thông qua hệ thống mạng





I.2 Kinh doanh điện tử

- ✓ Là cách thức sử dụng mạng Internet cho các giao dịch kinh doanh, thương mại điện tử, các giao dịch của 1 tổ chức,...với 1 công ty cùng với những khách hàng, nhà cung cấp, và các bên liên quan
- ✓ Hiện nay, khi nói đến kinh doanh điện từ =TMĐT





- ✓ Mang tính toàn cầu
- √ Giảm chi phí
- ✓ Tăng cường chuỗi cung ứng
- ✓ Luôn mở cừa kinh doanh 24/7/365
- ✓ Khả năng đổi mới, sử dụng mô hình kinh doanh
 mới
- ✓ Giảm lượng hàng tồn kho
- √ Ít thủ tục, ít thuế





II.1 Ý nghĩa (tt)

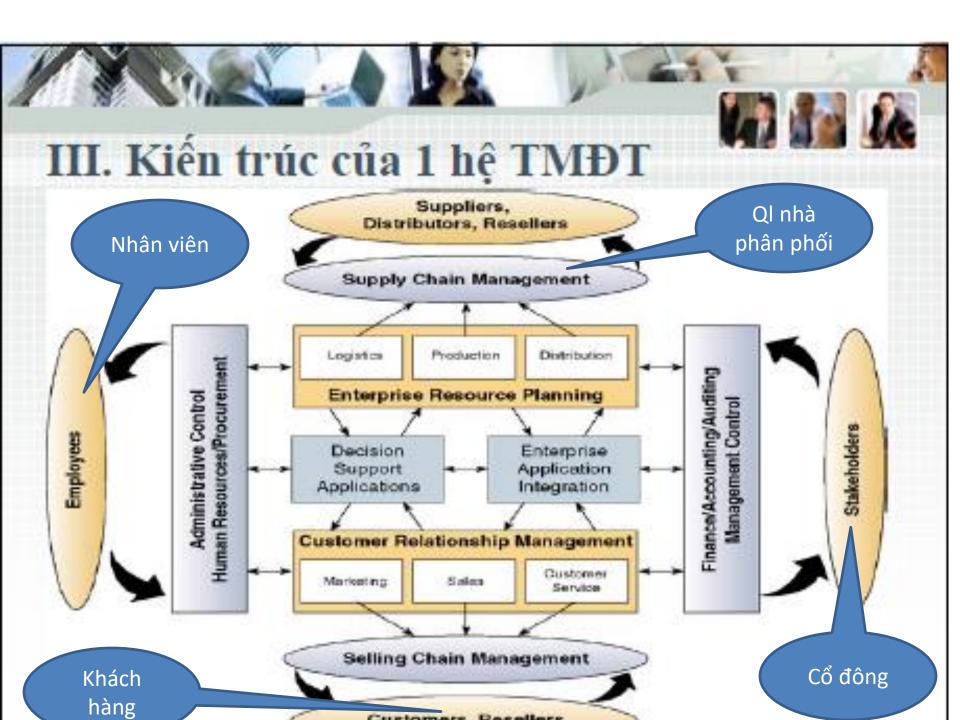
- ✓ Linh hoạt theo yêu cầu khách hàng
- ✓ Người bán có thể tập trung vào 1 loại hàng chuyên biệt
- ✓ Tăng cường dịch vụ khách hàng, quản lý quan hệ khách hàng (CRM)
- ✓ Cập nhật sản phẩm nhanh chóng
- √ Có thể cạnh tranh được với đối thủ lớn hơn bằng mô hình kinh doanh đặc biệt





II.2 Vai trò

- ✓ Là 1 phương thức kinh doanh mới
- ✓ Mở ra những cơ hội, dịch vụ, ngành nghề, sản phẩm kinh doanh mới
- ✓ Chuyển hoá các chức năng kinh doanh từ phương thức kinh doanh truyền thống đến phương thức kinh doanh điện từ



III. Kiến trúc của 1 hệ TMĐT (tt)

- 1 Khách hàng
- Săn phẩm và dịch vụ
- 3 Tiến trình kinh doanh
- 4 Tài nguyên
- 5 Chuỗi cung ứng
- Mô hình doanh thu



III. Kiến trúc của 1 hệ TMĐT (tt)

- ✓ Các mô hình doanh thu trên TMĐT bao gồm:
 - mô hình quảng cáo (advertising model)
 - mô hình thuê bao (subscription model)
 - mô hình phí giao dịch (transaction fee model)
 - mô hình bán hàng (sales model)
 - ❖mô hình liên kết (affiliate model)





Mô hình quảng cáo

- √ Thu tiền từ các công ty được quảng cáo trên các trang nội dung của website
- √ Ví dụ: Yahoo.com, VNExpress.net, vnn.vn





Mô hình thuê bao

- ✓ Web site mà các người dùng muốn sử dụng dịch vụ hoặc thông tin thì phải trả một khoản tiền lệ phí cho công ty sở hữu web site đó
- √ Ví dụ: tạp chí Wall Street Journal, Consumer Reports Online

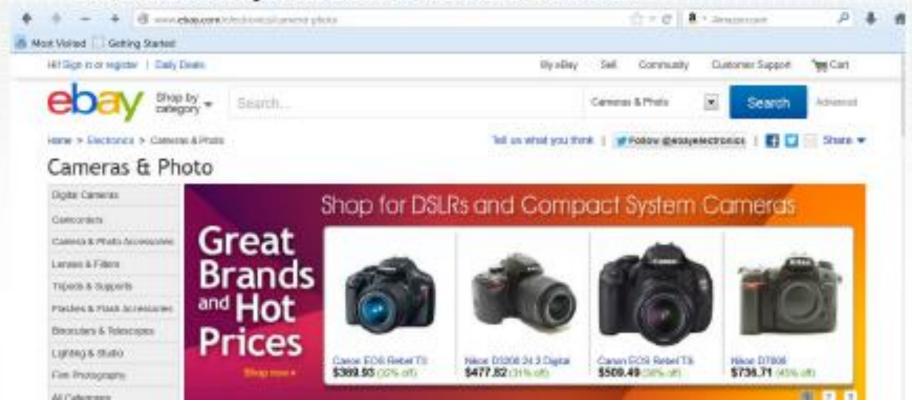






Mô hình phí giao dịch

- √ Thu lệ phí từ các giao dịch mà công ty sở hữu web site đó mở ra
- √ Ví dụ: eBay.com và E-Trade.com



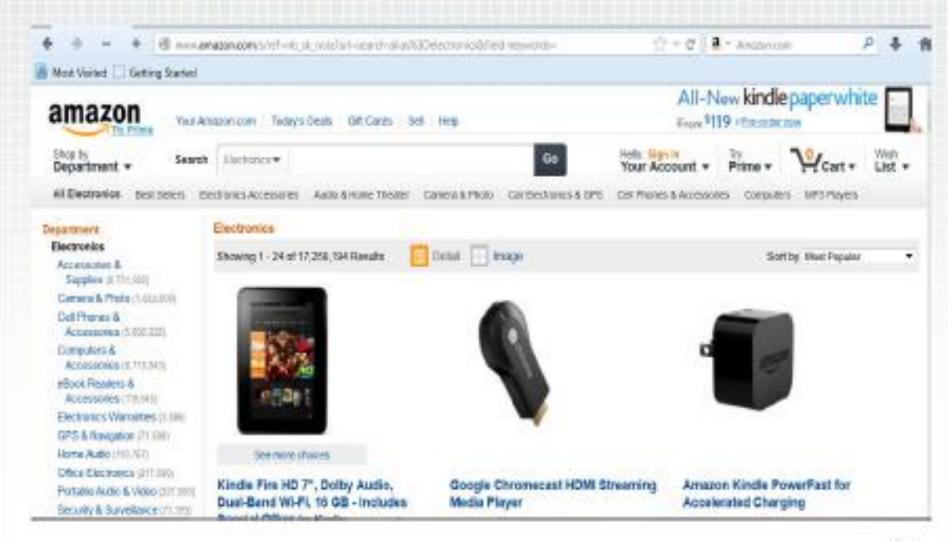


Mô hình bán hàng

- √ Thu lợi nhuận nhờ bán hàng, thông tin hoặc các dịch vụ khác
- √Ví dụ: Amazon.com, LLBean.com, Gap.com, DoubleClick.com



Mô hình bán hàng



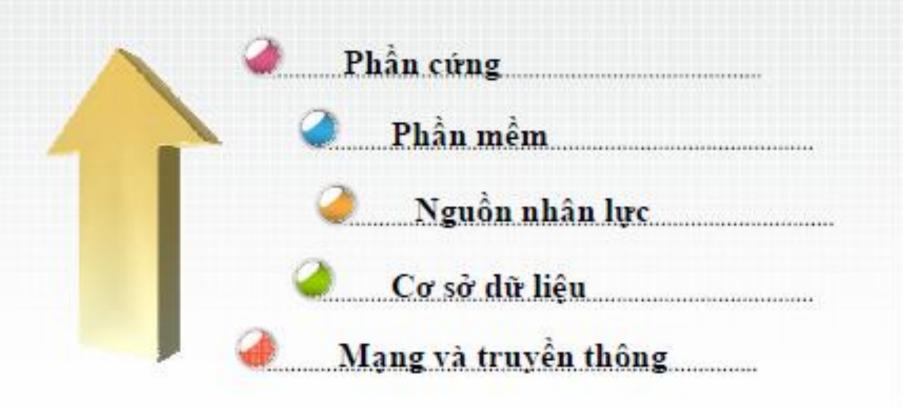


Mô hình liên kết

- ✓ Chuyển việc kinh doanh sang một tổ chức liên kết khác và nhận khoản phí chuyển nhượng hoặc tỷ lệ phần trăm bất kể lời lỗ thế nào
- √ Ví dụ: MyPoints.com



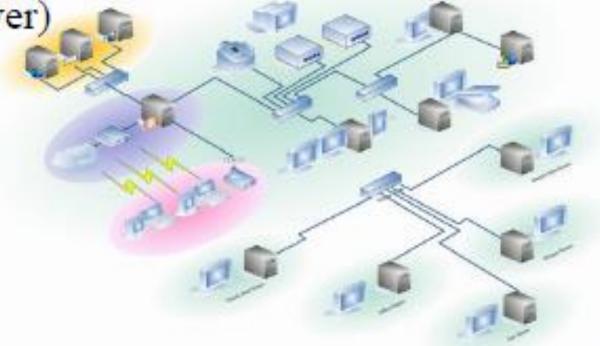






IV.1 Phần cứng

✓ Bao gồm hệ thống máy tính, điện thoại, fax,... hệ thống mạng, firewall, webserver, máy chủ ứng dụng (application server), máy chủ CSDL (database server)





IV.2 Phần mềm

- √ Gồm có phần mềm cơ bản:
 - Trung bày hàng hóa (Catalog Display)
 - ❖Giò hàng (Shopping Cart)
 - Xir lý giao dịch (Transaction Processing)
 - Mở rộng chức năng





IV.2 Phần mềm (tt)

- Mô rộng chức năng:
 - √ Tích hợp các hệ thống có sẵn
 - Hệ thống kế toán, phát sinh hóa đơn
 - Tinh tiền lương
 - ✓ Application Server
 - √ Web service
 - ✓ Tích hợp với hệ thống hoạch định tài nguyên doanh nghiệp (ERP – Enterprise Resource Planning)
- ✓ Ngoài ra, còn 1 số bộ phần mềm dành cho các doanh nghiệp khác nhau



IV.3 Nguồn nhân lực

- √ Người lãnh đạo
- ✓ Nhân lực về nghiệp vụ: là bộ phận sẽ ứng dụng TMĐT vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
- ✓ Nhân lực kỹ thuật: là bộ phận kỹ thuật đảm bảo cho hệ thống kỹ thuật hoạt động ổn định, có khả năng khắc phục các sự cố và phát triển các tiện ích, công cụ kỹ thuật



IV.4 Cơ sở dữ liệu

- ✓ Cơ sở dữ liệu là tập hợp những dữ liệu có liên quan với nhau, cùng phục vụ các nhu cầu của nhiều người sử dụng.
- ✓ Cơ sở dữ liệu là tập hợp của nhiều loại bảng khác nhau và có liên quan với nhau
- ✓ Hệ quản trị CSDL (DBMS) là một hệ thống phần mềm phục vụ thao tác CSDL



IV.5 Mạng và truyền thông

- √ khả năng cung cấp mạng
- √ Chi phí truy cập và sử dụng







- 1 Tài chính
- 2 Kế toán
- 3 Săn xuất
- 4 Marketing
- Quản lý nguồn nhân lực



- ✓ Quản lý tiền mặt
- ✓ Quản lý tín dụng
- ✓ Quản lý đầu tư
- ✓ Kiểm soát vốn ngân sách
- ✓ Dự báo tài chính





- ✓ Kiểm soát đơn hàng
- ✓ Kiểm soát hàng tồn kho
- √ Các khoản phải thu
- √ Các khoản phải trà
- √ Tính toán về lương bổng
- ✓ Số cái chung



to the



V.3 Sản xuất

- ✓ Lên kế hoạch sản xuất
- √ Hệ thống sản xuất
- ✓ Điều khiển các tiến trình





V.4 Marketing

- ✓ Quản lý mối quan hệ khách hàng (CRM)
- ✓ Tiếp thị tương tác
- ✓ Lực lượng bán hàng tự động hóa





V.5 Quản lý nguồn nhân lực

- √ Kiểm soát kỹ năng của công nhân
- ✓ Dự báo được các yêu cầu của nhân viên

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM OBJECTIVES



Provide open flexible system



Effective staffing & right sizing



Better communication, horizontal integration & streamlined processes



Consolidated HRM information



Automation of HRM operational processes

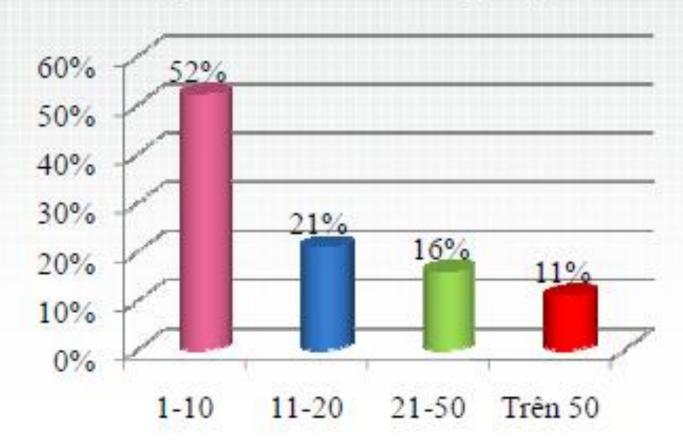


- ✓ Tiềm năng
 - VN là nước xuất khẩu nhiều loại mặt hàng
 - ❖Nhân lực VN tiếp thu CNTT nhanh
 - ❖Nhà nước chủ trương thúc đẩy TMĐT phát triển
 - ❖CNTT ở VN đang phát triển mạnh

- ✓ Hiện trạng năm 2012
 - Tổng số có 3193 doanh nghiệp đã tham gia cuộc điều tra, trong đó:
 - √11% là các doanh nghiệp quy mô lớn
 - √89% là các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa.
 - √31% người trực tiếp trả lời phiếu khảo sát là cán bộ quản lý hoặc lãnh đạo doanh nghiệp.

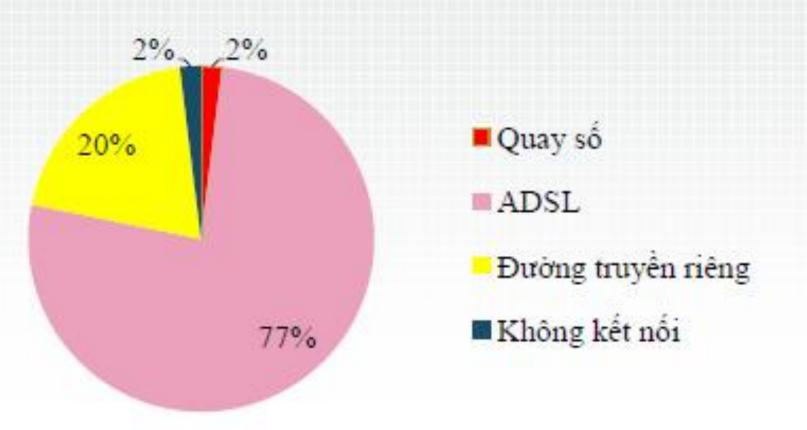
Was and La

✓ Phân bổ máy tính tại doanh nghiệp



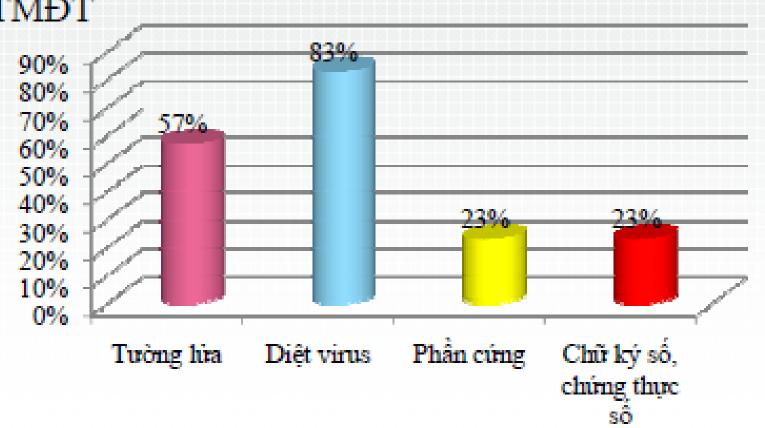
Was and the

✓ Hình thức kết nối Internet

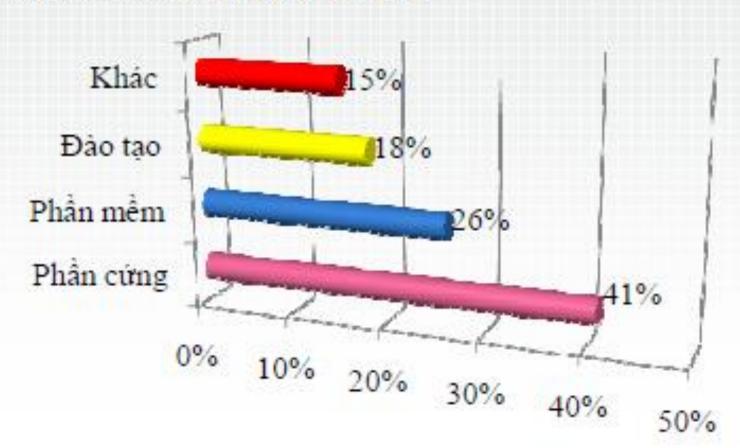


Man Like

✓ Tình hình áp dụng các biện pháp bảo mật CNTT và
TMĐT

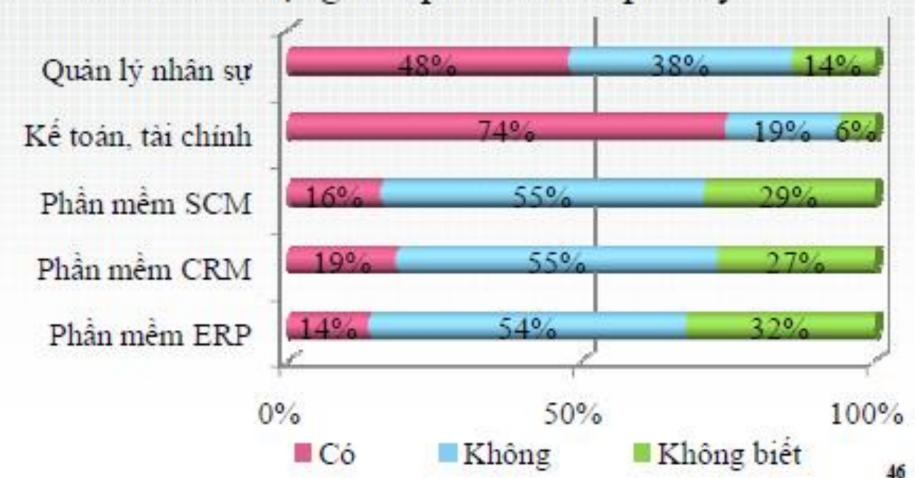


✓ Cơ cấu đầu tư cho CNTT

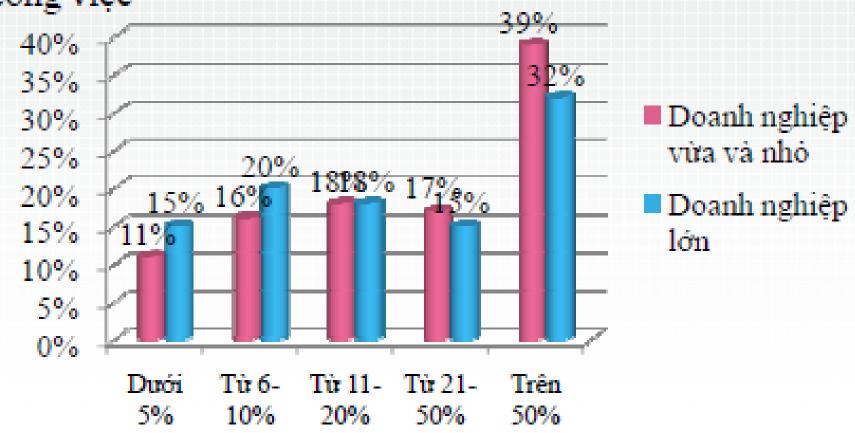


Man de

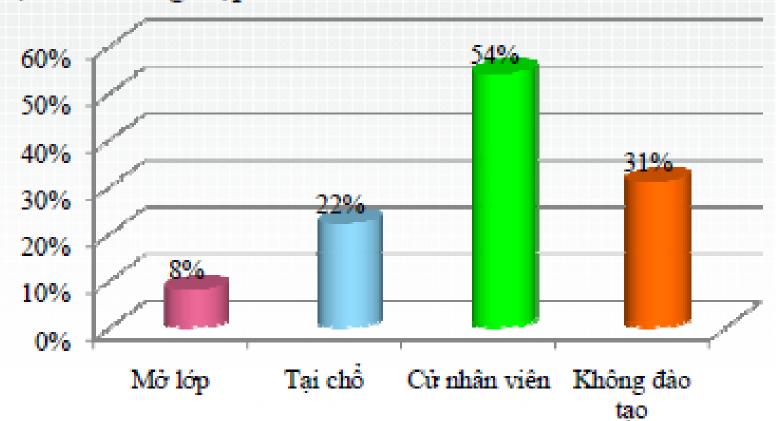
√ Tình hình sử dụng các phần mềm quản lý



✓ Tình hình nhân viên thường xuyên sử dụng email trong công việc

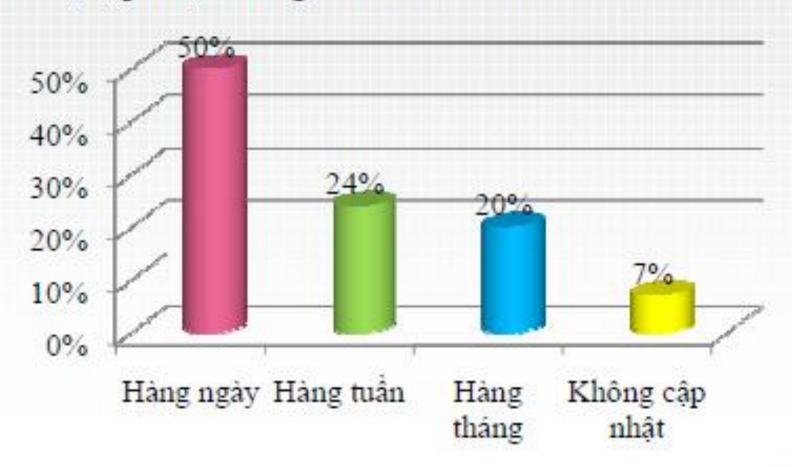


✓ Tình hình đào tạo nguồn nhân lực về CNTT và TMĐT tại doanh nghiệp

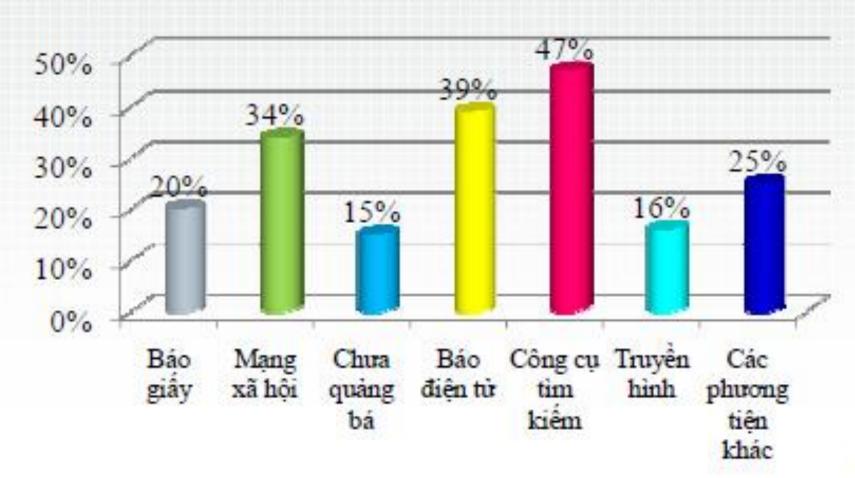


Was the

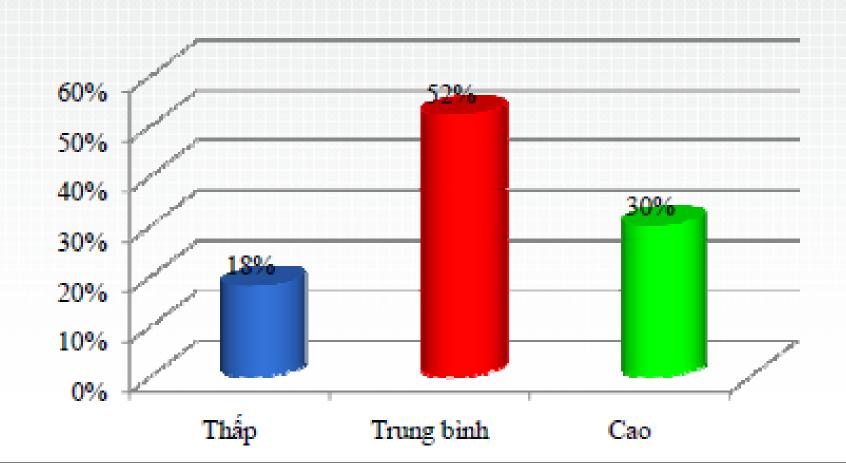
✓ Mức độ cập nhật thông tin trên website



✓ Hình thức quảng bá website của các doanh nghiệp

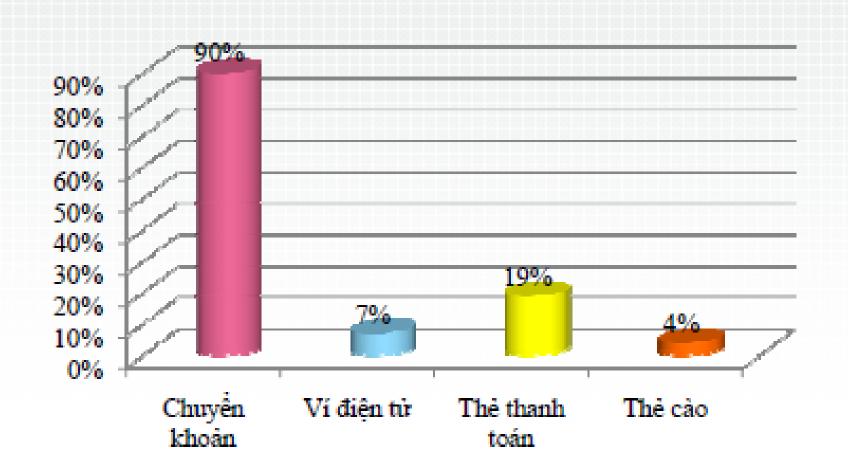


✓ Hiệu quả tham gia các sàn thương mại điện từ



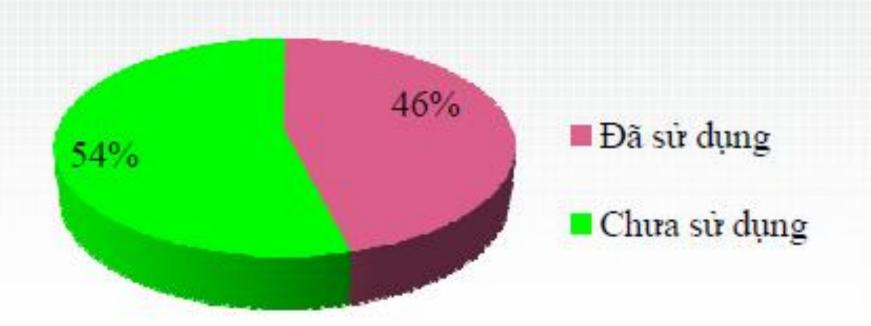
The la

✓ Các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt



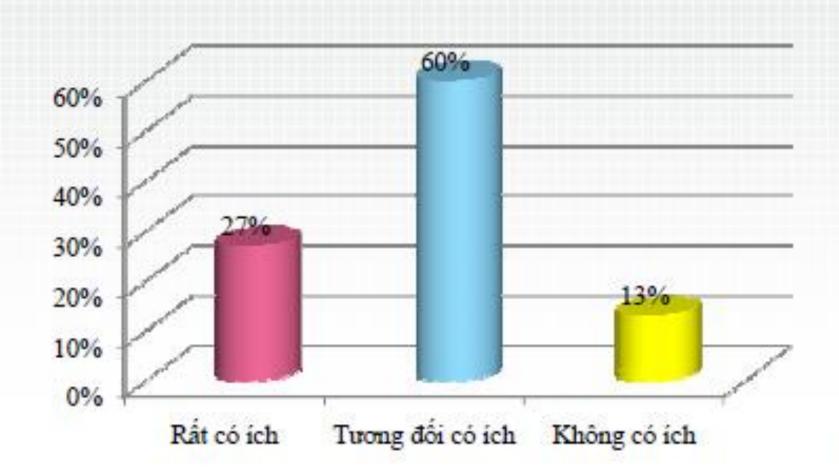
W In the

✓ Doanh nghiệp sử dụng dịch vụ công trực tuyến



Man de

✓ Lợi ích của dịch vụ công trực tuyến



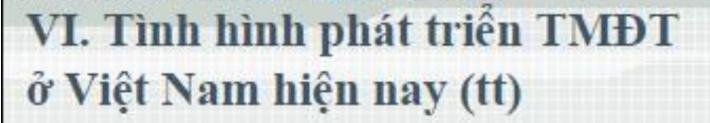
Maria Lice

- ✓ Hiện trạng
 - Người tiêu dùng và doanh nghiệp đã có nhận thức về TMĐT
 - ❖Các dịch vụ công liên quan đến TMĐT xuất hiện
 - √Khai báo thuế, đặng ký kinh doanh qua mạng, khai hải quan
 điện tử, cấp giấy chứng nhận xuất xứ điện tử...
 - Thị trường thanh toán phát triển, nhất là thanh toán qua thẻ tín dụng

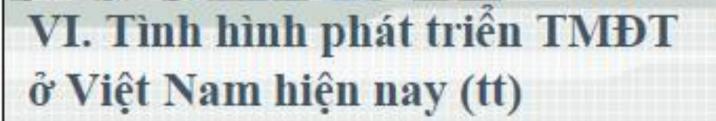
- √ Hiện trạng
 - Kinh doanh dịch vụ trực tuyến phát triển rằm rộ và mạnh mẽ
 - ✓ Nội dung số, nội dung mạng di động, trò chơi điện từ, đào tạo và quảng cáo trực tuyến, nhạc số và phim số
 - Doanh nghiệp chi mới dừng ở mức quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm, trao đổi thông tin

10 10

- √ Hiện trạng
 - Giao dịch và ký hợp đồng bằng công cụ điện từ chưa nhiều
 - √ Với đối tác nước ngoài: trao đổi bằng thư điện từ
 - √Với giao dịch trong nước: sử dụng giấy tờ truyền thống
 - √ Với khách hàng là cá nhân: một vài doanh nghiệp đã bán
 được hàng qua mạng



- √ Khó khăn
 - Các vấn đề về pháp lý: chưa hoàn thiện
 - ✓ Danh mục hàng hóa/dịch vụ hạn chế kinh doanh hoặc kinh doanh có điều kiện không áp dụng được cho TMĐT
 - √ Công nhận giá trị thực tế của hợp đồng điện từ
 - √ Công nhận giá trị của tài sản trên mạng



- √ Khó khăn
 - Trình độ ứng dụng CNTT
 - ❖Cơ sở hạ tầng chưa cải thiện
 - ✓ Hệ thống thanh toán, hạ tầng khóa công khai (PKI), trao đổi điện từ (EDI), Internet
 - Cạnh tranh khốc liệt với các doanh nghiệp trong khu vực
 - Thói quen mua sắm truyền thông của người tiêu dùng

Man die







