

CHƯƠNG 3: CÁC LOẠI HÌNH KINH DOANH TRONG TMĐT



Nội dung

Các loại hình kinh doanh trong TMĐT

Mô hình giao dịch giữa Doanh nghiệp với khách hàng

Mô hình giao dịch giữa Doanh nghiệp với doanh nghiệp

Mô hình giao dịch giữa khách hàng với khách hàng

Một số loại hình TMĐT khác

Đề xuất lựa chọn mô hình kinh doanh

Các loại
hình kinh
doanh
trong
TMĐT

I. Các loại hình kinh doanh trong TMĐT



Doanh nghiệp với khách hàng



Doanh nghiệp với doanh nghiệp



Doanh nghiệp với chính phủ



Khách hàng với khách hàng



Khách hàng với doanh nghiệp



Công dân với chính phủ



Chính phủ với công dân



Chính phủ với doanh nghiệp

I.1 Doanh nghiệp với khách hàng (B2C)

- ✓ B2C: Business-to-consumer
- ✓ Mô hình kinh doanh mà doanh nghiệp bán hàng cho những người mua sắm là cá nhân



I.2 Doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B)

- ✓ Business-to-business
- ✓ Mô hình kinh doanh mà tất cả các bên tham gia đều là doanh nghiệp hoặc các tổ chức khác



1.3 Doanh nghiệp với chính phủ (B2G)

- ✓ Business-to-Government
- ✓ Mô hình doanh nghiệp cung cấp các sản phẩm và dịch vụ cho chính phủ



I.4 Khách hàng với khách hàng (C2C)

- ✓ Consumer-to-Consumer
- ✓ Mô hình thương mại điện tử mà người tiêu dùng bán trực tiếp cho người tiêu dùng



1.5 Khách hàng với doanh nghiệp (C2B)

- ✓ Customer-to-business
- ✓ Mô hình thương mại điện tử mà trong đó các cá nhân sử dụng Internet để bán sản phẩm, hay dịch vụ đến các tổ chức, hoặc cá nhân khác.
- ✓ Bên mua sẽ tìm kiếm người bán và đấu thầu trên sản phẩm hoặc dịch vụ họ cần



I.6 Công dân điện tử với chính phủ (C2G)

- ✓ Citizen-to-Government
- ✓ Công dân có thể tương tác với chính phủ từ nhà của họ
- ✓ Ứng dụng của C2G có thể cho phép người dân
 - được phép đặt câu hỏi và nhận được câu trả lời từ cơ quan chính phủ
 - Đóng thuế
 - Nhận các khoản thanh toán và thông tin
 - Bầu cử,...

I.7 Công dân điện tử với chính phủ (C2G) (tt)

✓ Ví dụ:

- người dân có thể được cấp lại bằng lái xe,
- kiểm tra khí thải phương tiện đi lại của họ
- Bầu cử
- kiểm tra bằng lái xe
- đóng phí giao thông,
- Đóng thuế
-



I.7 Công dân điện tử với chính phủ (C2G) (tt)

✓ Lợi ích:

- Dễ dàng truy xuất các dịch vụ của chính phủ
- Giảm thời gian cho người dân nhận tiền trợ cấp và xác định tư cách ứng cử
- Có cơ hội giúp đỡ tài chính từ chính phủ dễ dàng hơn, rẻ hơn, nhanh hơn, dễ hiểu hơn

I.7 Chính phủ với công dân điện tử (G2C)

- ✓ Government-to-citizen
- ✓ Chính phủ cung cấp các dịch vụ, thông tin cho người dân thông qua các cổng giao dịch
- ✓ Các dịch vụ của chính phủ được cung cấp tùy thuộc vào:
 - từng quốc gia,
 - từng cấp độ (thành phố, tỉnh, nước),
 - kỹ năng sử dụng máy tính của người dân

I.7 Chính phủ với công dân điện tử (G2C) (tt)



I.7 Chính phủ với công dân điện tử (G2C) (tt)

✓ Ví dụ:

- Chính phủ có thể tuyên truyền thông tin trên Web
- tiến hành huấn luyện
- giúp người dân tìm kiếm việc làm,...
- Ở Califonia, có lớp dạy lái xe được mở online và có thể đăng ký tại bất cứ thời điểm nào, vị trí nào

I.7 Chính phủ với công dân điện tử (G2C) (tt)

✓ Lợi ích:

- Tăng số công dân sử dụng Internet để tìm kiếm thông tin
- Gặp gỡ công chúng để hỏi thông tin
- Tăng cường giá trị của chính phủ đối với người dân

I.8 Chính phủ với doanh nghiệp(G2B)

- ✓ Government-to-business
- ✓ Mô hình chính phủ bán sản phẩm cho doanh nghiệp hoặc cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp
 - Đấu thầu
 - Mua sắm theo nhóm (bệnh viện của chính phủ và các trường học công lập hoạt động theo mô hình mua sắm theo nhóm)
 - Đấu giá chuyển tiếp
 - Thu thuế và quản lý



I.8 Chính phủ với doanh nghiệp(G2B) (tt)

✓ Lợi ích:

- Tăng khả năng cho người dân, doanh nghiệp tìm kiếm, nhìn thấy, bình luận về luật pháp cũng như các quy định
- Giảm gánh nặng cho doanh nghiệp bằng hình thức nộp thuế online
- Giảm thời gian điền vào các mẫu đơn xuất khẩu và xác định vị trí thông tin
- Giảm thời gian cho doanh nghiệp trong việc nộp và tuân thủ các quy định

I.9 Chính phủ với chính phủ(G2G)

- ✓ Government-to-government
- ✓ Bao gồm các hoạt động của các đơn vị trong chính phủ, giữa các chính phủ khác nhau
- ✓ Ví dụ: tại nước Mỹ
 - **Interlink:** là mạng nội bộ chứa các thông tin đã được phân loại và được chia sẻ bởi nhiều cơ quan tình báo trong các tiểu bang của Mỹ

I.9 Chính phủ với chính phủ(G2G) (tt)

- **Đấu thầu tại GSA:** tại website của GSA (gsa.gov) sử dụng các công nghệ như nhu cầu tổng hợp và đấu giá ngược để mua dịch vụ cho các đơn vị khác nhau của chính phủ liên bang
- **Federal Case Registry (Departement of Health and Human Services):** Dịch vụ này giúp các tiểu bang của chính phủ xác định các thông tin hỗ trợ trẻ em, bao gồm dữ liệu về quan hệ gia đình và thực thi các quyền về hỗ trợ trẻ em

I.9 Chính phủ với chính phủ(G2G) (tt)

✓ Lợi ích:

- Giảm số lần trả lời cho những vấn đề về quyền hạn và kỷ luật nhằm phúc đáp cho các trường hợp sự cố khẩn cấp
- Giảm thời gian để xác nhận thông tin về quyền lợi liên quan đến quyền khai sinh, báo tử
- Tăng cường 1 số lượng lớn các chương trình có thể trong ứng dụng điện tử
- Chia sẻ thông tin nhanh chóng và thuận tiện giữa các chính phủ liên bang, tiểu bang, địa phương

I.9 Chính phủ với chính phủ(G2G) (tt)

✓ Lợi ích:

- Tăng cường cộng tác với nước bạn, bao gồm chính phủ và các tổ chức
- Tự động hóa các tiến trình nhằm giảm chi phí
- kế hoạch đầu tư IT hiệu quả hơn
- Dịch vụ bảo mật rộng lớn với chi phí thấp
- Cắt giảm chi phí vận hành bộ máy chính phủ

II. Mô hình giao dịch giữa doanh nghiệp với khách hàng (B2C)

1 Định nghĩa

2 Một số loại hình kinh doanh với B2C

3 Đặc điểm để thành công trong B2C

4 Các mô hình bán lẻ trực tuyến

II.1. Định nghĩa

- ✓ Mô hình giao dịch giữa doanh nghiệp với khách hàng
- ✓ Tại mô hình này, người bán là trung gian giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng
- ✓ Đa dạng về số lượng, nhà cung cấp và thị trường, làm cho việc cạnh tranh trở nên gay gắt hơn.
- ✓ Tuy nhiên, chỉ có 1 số loại hình có thể kinh doanh được trên Internet với mô hình này

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C

- **Dịch vụ du lịch:** thông thường gồm các dịch vụ như đặt tour, dịch vụ khách sạn, thuê xe, kì nghỉ trọn gói
- **Tại Mỹ:** Expedia World Wide, Travelocity Global, Priceline.com, TripAdvisor, Orbitz Worldwide, là những công ty đóng vai trò chính cung cấp dịch vụ này
- **Tại Việt Nam:** Saigontourist, Du lịch Bến Thành, Fiditour,...

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

✓ Dịch vụ du lịch:

22 Average number of travel sites visited by the average traveller before booking.



Only 3% of accommodation bookings are made using mobiles.



percentage of travellers who consider the internet their main source of travel planning.

50%

of hotel bookings made using hotel apps are made in the same location, as the hotel on the same day.



percentage of cruises booked online.



40% of travellers use social networking to share experiences.

percentage of travellers who use smart phones to book trips.



If YouTube were a country it would be the third most populated place in the world.

25% of travellers booked a travel service because of an unexpected email.



70%

number of business travellers who use their mobile device to check-in for their flight or hotel.

Reviews increase visitor browsing time on travel sites by between 50-100%



72% of travel brands do not use any social sharing!

Desktops & mobiles show different booking patterns. Highest on Friday for mobiles & Monday for desktops.

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Phần cứng và phần mềm máy tính:

phongpc.vn/mau-ti-hu-may-trinh-sochi-may-laptop-167033088

Most Visited ☐ Getting Started

Máy Tính **Máy Tính Rack Top - Laptop**

Chính sách bán hàng

TIN TỨC & SỰ KIỆN

Đánh sách khách hàng may mắn trúng thưởng giải thưởng của CTBM "Back To School"

Chúc mừng khách hàng trúng thưởng chương trình "Click & trúng ngay"

Tặng bình luận tương Chi Minh 2 Phong Vẽ 400 Đại Lộ Bình Dương

Trào Gái PAD Hvi - Phong Vẽ - Tuần 11

[Xem tất cả >>>](#)

VIDEO CLIP

Introducing Samsung GALAXY S4

NR Asus Z87 - Plus
5,090,000 VNĐ

NR Toshiba B40 - A100E
6,990,000 VNĐ

NR Acer E1 - 432 - 295526580nkk (001) đen
6,990,000 VNĐ

NR Acer E1 - 533 - 89602650nkk (001)
7,000,000 VNĐ

NR Asus X402CA - B0X133

NR Asus X402CA - B0X073

NR1 emm 6-930 - 5091

NR HP 1000 - 131111

26

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

- **Hàng gia dụng điện tử:**
- Máy ảnh số, máy in, máy quét, các thiết bị không dây (bao gồm các thiết bị cầm tay và điện thoại di động) là những thiết bị điện tử được mua online nhiều nhất
- Tuy nhiên, sản phẩm hàng gia dụng (như điện thoại,...) sẽ không bán được nhiều bằng phần cứng máy tính vì lí do về tâm lý của người tiêu dùng thích nhìn, cầm trực tiếp, cảm nhận về món hàng trước khi mua.

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

- Văn phòng phẩm:
- Từ năm 2004 đến nay, số lượng công ty bán được hàng hóa dạng văn phòng phẩm tăng lên nhanh chóng, kể cả hình thức B2C lẫn B2B

Paper A2 B5 Plus 20



\$5.44

Add to Cart

Desk Organizer 210



\$8.39

Add to Cart

Eraser clip Desk B181



TL 18

Add to Cart

Folder file keeper-Deli 5162



\$2.24

Add to Cart

Desk color push product



\$0.39

Add to Cart

Mark pens TL 86



\$0.42

Add to Cart

Report cover-Deli 5599



\$0.52

Add to Cart

Magazine cardholder-Deli 8800



\$2.96

Add to Cart

CD holder S730-21



Bag-Deli 5598



Desk-2 hole D ring file keeper S2



Expanding file-Deli 5557 Del T



II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Văn phòng phẩm:



HONG NAM



[TRANG CHỦ](#)
[GIỚI THIỆU](#)
[ĐƠN TỤC](#)
[CHÍNH SÁCH](#)
[HỒ SƠ SẢN PHẨM](#)
[HƯỚNG DẪN](#)

Địa chỉ: Số 63 Ngõ 4-5 Nguyễn Đình, Yên Hòa, Cầu Giấy

THÔNG TIN

GIẤY

FILE

WORD

SỐ - CHỮ SỐ TẾ

HÀNG ĐƠN - SỐ QUÂN

NGÀY IN - NGÀY ĐÓNG

HỌ - TÊN CHỦ

QUÂN QUÂN - QUÂN QUÂN

LỖ XÓ

ĐẠO - HỒ - TÀI LỘC

Khách hàng mua hàng

Giới thiệu

1

Khách hàng

Tặng



Phân tích điểm

Đạt 5.000.000đ

Tặng 10% Giỏ hàng

10%

Giảm giá đơn hàng

Tặng 185.000đ

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG

[Hotline](#)

[Email](#)

[Facebook](#)

ĐT: 041 567 4567 7890

THÔNG TIN

GIẤY

FILE

WORD

SỐ - CHỮ SỐ TẾ

HÀNG ĐƠN - SỐ QUÂN

NGÀY IN - NGÀY ĐÓNG

HỌ - TÊN CHỦ

QUÂN QUÂN - QUÂN QUÂN

LỖ XÓ

ĐẠO - HỒ - TÀI LỘC

Khách hàng mua hàng

Giới thiệu

1

Khách hàng

Tặng



Phân tích điểm

Đạt 5.000.000đ

Tặng 10% Giỏ hàng

10%

Giảm giá đơn hàng

Tặng 185.000đ

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG

[Hotline](#)

[Email](#)

[Facebook](#)

ĐT: 041 567 4567 7890

THÔNG TIN

GIẤY

FILE

WORD

SỐ - CHỮ SỐ TẾ

HÀNG ĐƠN - SỐ QUÂN

NGÀY IN - NGÀY ĐÓNG

HỌ - TÊN CHỦ

QUÂN QUÂN - QUÂN QUÂN

LỖ XÓ

ĐẠO - HỒ - TÀI LỘC

Khách hàng mua hàng

Giới thiệu

1

Khách hàng

Tặng



Phân tích điểm

Đạt 5.000.000đ

Tặng 10% Giỏ hàng

10%

Giảm giá đơn hàng

Tặng 185.000đ

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

Hàng nhập - 100% hàng chính hãng

HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG

[Hotline](#)

[Email](#)

[Facebook](#)

ĐT: 041 567 4567 7890

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

- Dụng cụ thể thao và sản phẩm tập thể dục:
- Dụng cụ thể thao là mặt hàng được bán chạy trên Internet

Makai's
sports - fitness - outdoor

[Home](#) | [About](#) | [Community](#) | [Free Shipping](#) | [Help](#) | [Our Story](#) | [Returns](#) | [Testimonials](#) | [View Cart](#)

[Search](#)

[Advanced Search](#) | [Search Tips](#)

[Customer Support](#) | [My Account](#) | [Order Status](#) | [Gift Card Register](#) | [Sign in or Create an account](#)

Categories

- + Sports
 - + Bikes
 - + Fishing
 - + Fitness
 - + Game Room
 - + Hunting
 - + Other Sports
 - + Outdoor Games
 - + Outdoors
 - + Team Sports
 - + Winter Sports
- + Outdoor Living
 - + Outdoor Dining
 - + Outdoor Furniture

[Get Our Deal Alerts!](#)

Summer Savings! Save Up To 60% & Get **FREE** Shipping.

Featured Products



[Sale! Hardcoat Spring
Open Pocket Knife
\\$16.99](#)
\$16.99 \$11.99
Free Shipping
[Add To Cart](#)



[GMC Detail Road
Bike Mens](#)
\$699.99 \$399.99
Free Shipping
[Choose Options](#)



[Pulsar Super View
8x40 Binoculars](#)
\$499.99 \$299.99
Free Shipping
[Add To Cart](#)



[Lambergins Urbano Hybrid
Bike Mens](#)
\$2499.99 \$1199.99
Free Shipping
[Choose Options](#)

[Greco Diamond Pyramid
Diamond Rubber](#)
\$499.99 \$359.99
Free Shipping
[Add To Cart](#)

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Sách và sản phẩm âm nhạc:

www.vinabook.com

Most Visited | Getting Started

Danh Mục

- Sách bán chạy (Tuần gần nhất)
- 100 Sách bán chạy 2012
- Kho sách gồm có
- Sách mới phát hành
- Sách báo chí giới thiệu
- Mỗi ngày 1 cuốn sách
- Tủ sách Firstnews
- Tủ sách Youbook
- Kinh tế
- Văn học nước ngoài
- Văn học trong nước
- Sách ngoại ngữ
- Từ điển
- Sách học làm người
- Quản nhân
- Tin tức

Vinabook giới thiệu

Tony Buzan

BẢN ĐỒ TƯ DUY TRONG CÔNG VIỆC

Công cụ tư duy đang được hơn 250 triệu người trên thế giới sử dụng

Sách Hot Mỗi Ngày

TIẾP THỊ

Mỗi ngày 1 cuốn sách

Thống điệp Shangri-La

Sách báo chí giới thiệu

1- 17 Cây Sốt Đường Mù
Tác giả: Võ Diệu Thanh
Giá bán: 45.000 VND
Báo Tuổi trẻ giới thiệu ngày 03/10/2013

32

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Đồ chơi:

playwell.com.vn


Most Visited | Getting Started

TRANG CHỦ | LEGO CITY | LEGO CREATOR | LEGO BRICKS AND MORE | MINIFIGURES SERIES 1-10 | MINIFIGURES KHÁC | LEGO FRIENDS | CHỦ ĐỀ KHÁC | PHỤ KIỆN XẾP HÌNH | TẤM NỀN, GẠCH | SÚNG, VŨ KHÍ | TRANG PHỤC, CÔNG CỤ | CÂY, HOA, ĐỘNG VẬT | CÁC LOẠI KHÁC | MEGA BLOKS | KHUYẾN MÃI LEGO | HƯỚNG DẪN


LEGO City

Xem tất cả


-15%



LEGO 60123 City Starter Set – Thành phố nhỏ
1.099.000đ
949.000đ



LEGO 40125 Exclusive NYC Taxi Car – Xe taxi New York City (phiên bản đặc biệt)
209.000đ




LEGO 850817 City Police Accessory Set – Đội cảnh sát đặc nhiệm
549.000đ

TÌM KIẾM

Search for:

Search

MUA ĐỒ CHƠI LEGO?



Shop

Gọi **0906.044.533** hoặc **playwellstore** trên YM để mua đồ chơi LEGO. Ghé thăm trên Facebook và theo dõi để biết các thông tin

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

- Dịch vụ sức khỏe và làm đẹp:
- Phần lớn sản phẩm về chăm sóc sức khỏe và làm đẹp từ vitamin đến mỹ phẩm, nước hoa được bán bởi những nhà bán lẻ, cửa hiệu chuyên
- Sản phẩm về sức khỏe và làm đẹp là thể loại phát triển nhanh chóng nhất

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Dịch vụ sức khỏe và làm đẹp:

The screenshot displays the homepage of the Holland & Barrett website. The browser's address bar shows the URL www.hollandandbarrett.com. The navigation bar includes links for 'Most Visited' and 'Getting Started'. The main content area is organized into a grid of product categories, each featuring a title, a brief description, an image of the product, and a 'Shop' link. A left sidebar lists various supplement types, and the bottom of the page features promotional banners for site feedback, email specials, and health-related articles.

Left Sidebar:

- Fish Oils
- Garlic
- Ginkgo Biloba
- Ginseng
- Glucosamine
- Green Tea
- Magnesium
- Multivitamins
- Omega 3
- Protein
- Vitamin D
- Vitamin E
- Zinc
- More Categories

Main Content Grid:

- Nelsons Spatone:** Spatone is scientifically shown to provide iron in a form that is readily absorbable for the body to use, helping to safeguard your daily iron intake while causing fewer of the side effects often experienced with iron supplements. [Shop Spatone](#)
- Vitabiotics Visionace:** Recommended by leading UK optometrists and eye care specialists, Visionace is a unique research based supplement. Each tablet contains antioxidant nutrients like natural carotenoids, vitamin D and bioflavonoids. [Shop Vitabiotics Visionace](#)
- Whey Protein:** Whey is a natural by-product of milk. As well as being a popular nutritional supplement used by body builders, it is also suitable for any adult wishing to increase their daily protein consumption. [Shop Fat Whey Protein](#)
- Weight Management:** Need a little help with your weight? Choose from our range of weight management products such as Fat Metaboliser and Skinny Water to see if you can shed the pounds. [Shop Weight Management](#)
- Manuka Honey:** Manuka honey is made from the New Zealand native *Leptospermum scoparium* or Manuka shrub, and the process is enriched by the pollution-free environment the bees inhabit. [Shop Manuka Honey](#)
- Bioglan Vitamelts Range:** Vitamelts are a range of supplements and multivitamins specially formulated to dissolve in the mouth quickly without the need for water or swallowing. [Shop Vitamelts](#)

Bottom Promotional Banners:

- LIKE OUR SITE? SEND US YOUR FEEDBACK
- SIGN UP FOR EMAIL SPECIALS
- HEALTH RELATED ARTICLES

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Sản phẩm may mặc:



II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Đồ trang sức:

Free Shipping & Free, Easy Returns
Tư vấn mua hàng: 090.999.9999

Đăng nhập | Giỏ hàng (0/1)

DANGLE
EARRINGS

SAATCHI & SAATCHI
ELEMENTS

What's New

Shop Jewelry ~

Shop By Materials ~

Shop By Color ~

Shop By Price ~

On Sale

What's New

Best Sellers



Earrings



Bracelets



Necklaces



Charms



II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Xe hơi:



DYNAMO
PSD

Buy/sell cars online
Car Page with:

- Video / Images / Map
- Contact Form
- Tabbed content

Advanced Search
Blog & shortcodes
Company Page

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Dịch vụ:

The screenshot shows the FedEx Supplies Online website. At the top, there's a navigation bar with the FedEx logo and links for Ship, Track, Manage, Learn, and FedEx Office. Below this, a large banner features the text "Order FedEx® Supplies Online." and "Easily find the supplies you need with our search and filtering capabilities. Or save your favorites to easily re-order supplies." To the left of the banner is a login form with fields for "User ID" and "Password", a "Remember Me" checkbox, and a "Login" button. Below the login form, it says "Forgot your password or ID?" and "New Customer? Register Now". The banner image shows a person in a purple uniform packing supplies into a FedEx box. At the bottom, there's a section titled "Order shipping and packaging supplies online. Anytime." with a subtext: "We make it simple to order FedEx Express® and FedEx Ground® shipping supplies. With the speed and convenience of the web and". To the right of this section is a purple box with the text "Cold Shipping Package Delivered by FedEx" and a "Learn more" link.

Order FedEx Supplies Online

User ID

Password

☐ Remember Me

Login

Forgot your password or ID?

New Customer? Register Now

Order FedEx® Supplies Online.

Easily find the supplies you need with our search and filtering capabilities. Or save your favorites to easily re-order supplies.

Order shipping and packaging supplies online. Anytime.

We make it simple to order FedEx Express® and FedEx Ground® shipping supplies. With the speed and convenience of the web and

Cold Shipping Package Delivered by FedEx

Learn more

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

– Cung cấp thú cưng:

Puppy Palace

HOME | SHOP | GIFT | ALL DOGS | ABOUT | CONTACT

Happy Summer from Puppy Palace!

Explore our new website and find everything you need for your pup. Visit PUPPYPALACE.COM today.

WE DOGS

At Puppy Palace, we are committed to providing the best quality puppies and accessories for your dog. We have a wide selection of breeds and sizes to choose from. Our puppies are healthy, happy, and ready to love.

PRODUCT CATEGORIES

- Dogs
- Cats
- Birds
- Reptiles
- Amphibians
- Small Mammals
- Exotic Animals
- Accessories
- Gifts
- Books

WE DOGS

At Puppy Palace, we are committed to providing the best quality puppies and accessories for your dog. We have a wide selection of breeds and sizes to choose from. Our puppies are healthy, happy, and ready to love.

WE DOGS

At Puppy Palace, we are committed to providing the best quality puppies and accessories for your dog. We have a wide selection of breeds and sizes to choose from. Our puppies are healthy, happy, and ready to love.

FLUOR DOG COLLARS

Home | Shop | About | Contact | Privacy Policy | Terms of Service

Reflective Collars with Built-In NamePlate

SHOP NOW

At Fluor Dog Collars, we are committed to providing the best quality reflective collars and nameplates for your dog. Our collars are made from high-quality materials and are designed to be durable and long-lasting. Our nameplates are made from high-quality materials and are designed to be durable and long-lasting.

Designer Collars

Striped Collars

Dog ID Tags

Reflective Collars

Warning Collars

Nameplate Collars

II.2 Một số loại hình có thể kinh doanh với mô hình B2C (tt)

- Một số sản phẩm khác:
- Ngoài các sản phẩm trên, còn có 1 số sản phẩm khác có thể kinh doanh trên mạng như thuốc, giày dép,....



II.3 Đặc điểm để thành công trong B2C:

- ✓ Áp dụng nguyên tắc thành công của bán lẻ truyền thống cho thành công của bán lẻ trực tuyến
- ✓ Tư duy kinh doanh, tầm nhìn của lãnh đạo, phân tích cạnh tranh và tài chính một cách toàn diện,...là nền tảng của một chiến lược phát triển thương mại điện tử
- ✓ Vì vậy cần đảm bảo cơ sở hạ tầng thích hợp:
 - cơ sở hạ tầng công nghệ ổn định
 - khả năng mở rộng để hỗ trợ cho việc vận hành kinh doanh trực tuyến

II.3 Đặc điểm để thành công trong B2C (tt):

- ✓ Khả năng mới cần thiết (ví dụ, khả năng trong hậu cần và phân phối) có thể cần phải có thông qua liên minh bên ngoài.
 - ✓ Cung cấp hàng hóa chất lượng với giá tốt
 - ✓ Dịch vụ đi kèm tuyệt vời
 - ✓ Cung cấp qua kênh hợp tác và hội nhập
- => khách hàng có thể giao dịch trong môi trường trực tuyến và vật lý của một doanh nghiệp

II.3 Đặc điểm để thành công trong B2C (tt):

- ✓ Những loại hàng hóa có thể đem lại doanh số cao trong môi trường bán lẻ trực tuyến:
 - Loại hàng được nhận biết thương hiệu cao (ví dụ: Lands'End, Dell, Sony)
 - Đảm bảo được cung cấp bởi các nhà cung cấp độ tin cậy cao hoặc nổi tiếng (ví dụ: Dell, L.L. Bean)
 - Định dạng số hóa (ví dụ, phần mềm, nhạc, hoặc video)
 - Các mặt hàng tương đối rẻ tiền (ví dụ: vật tư văn phòng, vitamin)
 - Các mặt hàng thường mua (ví dụ: cửa hàng tạp hóa, thuốc theo toa)

II.4 Các mô hình bán lẻ trực tuyến:

- 1 Đặt hàng qua e-mail
- 2 Tiếp thị trực tiếp từ nhà sản xuất
- 3 Nhà bán lẻ thuần túy (pure-play e-tailers)
- 4 Click-and-mortar retailers
- 5 Trung tâm thương mại trực tuyến

II.4.1 Phân loại kênh phân phối:

✓ Đặt hàng qua e-mail:

- hầu hết các nhà bán lẻ truyền thống đặt hàng qua thư, chẳng hạn như QYC, Sharper Image, và Lands'End
- Internet chỉ đơn giản là thêm một kênh phân phối.
- Một số các nhà bán lẻ cũng hoạt động cửa hàng vật lý, nhưng kênh phân phối chính của họ là tiếp thị trực tiếp.

II.4.1 Phân loại kênh phân phối (tt)

✓ Tiếp thị trực tiếp từ nhà sản xuất.

- Các nhà sản xuất như Dell, Nike, Lego, Godiva và Sony thường tiếp thị trực tiếp trực tuyến từ các trang web công ty đến khách hàng cá nhân.
- Hầu hết các nhà sản xuất là click-and-mortar, cũng bán trong các cửa hàng vật lý của mình hoặc thông qua các nhà bán lẻ.
- Tuy nhiên, các nhà sản xuất có thể là một công ty bán lẻ thuần túy(ví dụ, Dell).

II.4.1 Phân loại kênh phân phối (tt)

✓ Nhà bán lẻ thuần túy (pure-play-retailers).

- Những nhà bán lẻ trực tuyến không có cửa hàng vật lý, chỉ có một bán hàng trực tuyến hiện diện.
- Amazon.com là một ví dụ về nhà bán lẻ thuần túy

II.4.1 Phân loại kênh phân phối (tt)

✓ Click-and-mortar retailers

- Có 2 loại: Tùy thuộc vào cách doanh nghiệp được thành lập.
- Ban đầu: Click-and-mortar chỉ các doanh nghiệp truyền thống đã phát triển trang web để hỗ trợ các hoạt động kinh doanh của họ một cách nào đó (ví dụ, walmart.com, homedepot.com, và sharperimage.com).
- Tuy nhiên, xuất hiện xu hướng ngược lại. Một số ít thành công bán lẻ điện tử đang tạo cửa hàng trên vật lý, tận dụng sức mạnh thương hiệu của môi trường trực tuyến để hỗ trợ hoạt động kinh doanh truyền thống thông qua các cửa hàng.

II.4.1 Phân loại kênh phân phối (tt)

✓ Click-and-mortar retailers

– Ví dụ:

- Expedia.com: một trong những công ty du lịch trực tuyến lớn nhất thế giới, đã mở cửa hàng vật lý.
- Dell, một người tiên phong của bán lẻ trực tuyến và một trong những người bán hàng lớn nhất của máy tính trực tuyến, cũng đã mở cửa hàng vật lý.

II.4.1 Phân loại kênh phân phối (tt)

- ✓ **Trung tâm thương mại trực tuyến (Internet (online malls)).**
 - các trung tâm thương mại bao gồm số lượng lớn các cửa tiệm độc lập.

III. Mô hình giao dịch giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B)

1

Khái niệm

2

Các loại giao dịch của giao dịch B2B

3

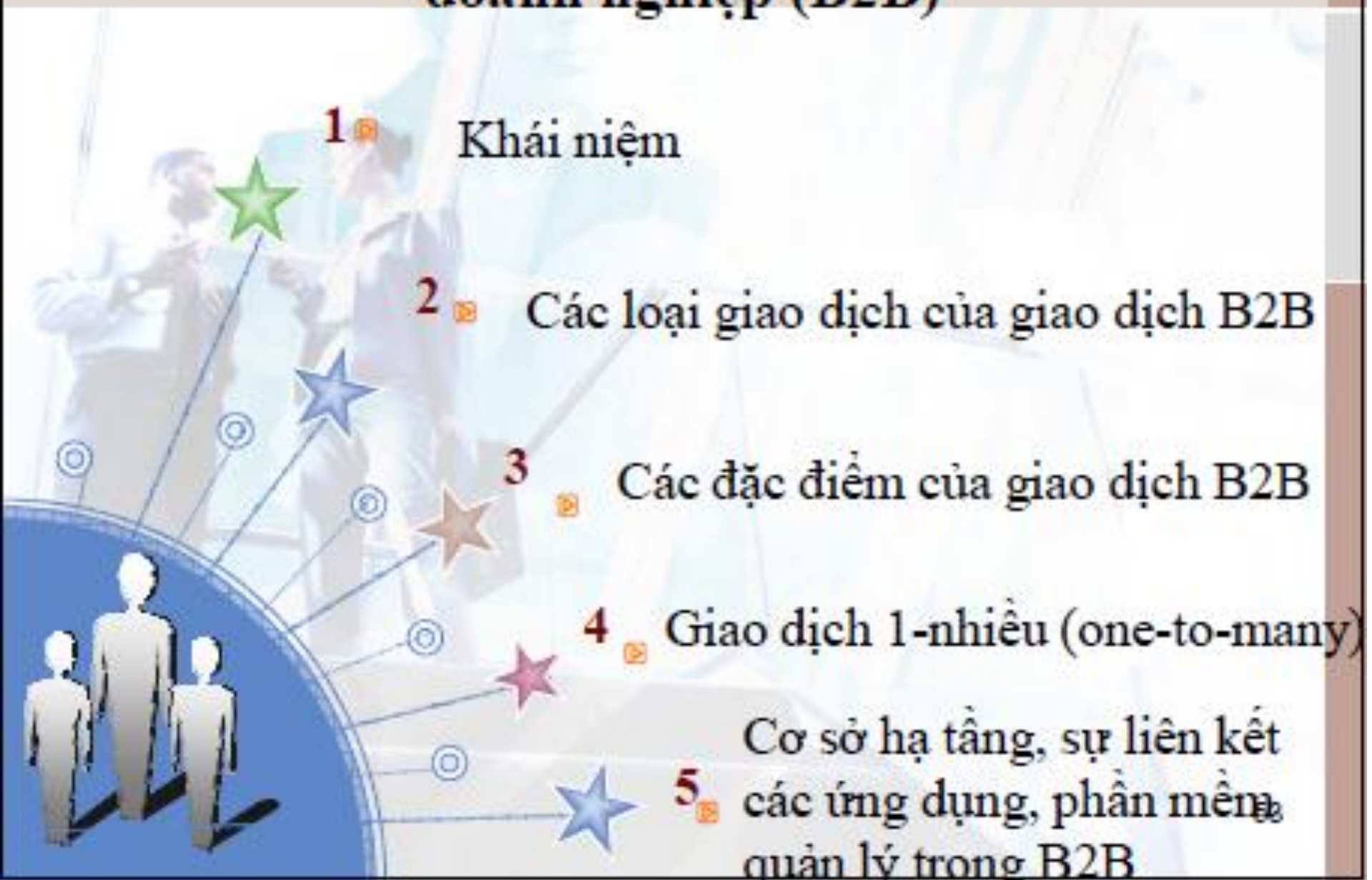
Các đặc điểm của giao dịch B2B

4

Giao dịch 1-nhiều (one-to-many)

5

Cơ sở hạ tầng, sự liên kết
các ứng dụng, phần mềm,
quản lý trong B2B



III.1. Khái niệm

- ✓ B2B: giao dịch mua bán giữa các doanh nghiệp thông qua mạng Internet, Intranets, Extranets, hoặc mạng riêng
- ✓ Trong loại hình này bao gồm các bên liên quan như: nhà cung cấp, bên mua, những thành phần tổ chức khác, chuỗi cung ứng trong và ngoài tổ chức, hệ thống chuyên bán hàng

III.2 Các loại giao dịch giữa B2B:

- ✓ Bên bán: 1 người bán cho nhiều người
- ✓ Bên mua: 1 người mua từ nhiều người bán
- ✓ Trao đổi (Exchanges): nhiều người bán cho nhiều người mua
- ✓ Tiến trình của chuỗi cung ứng và thương mại hợp tác



III.2 Các loại giao dịch giữa B2B (tt)

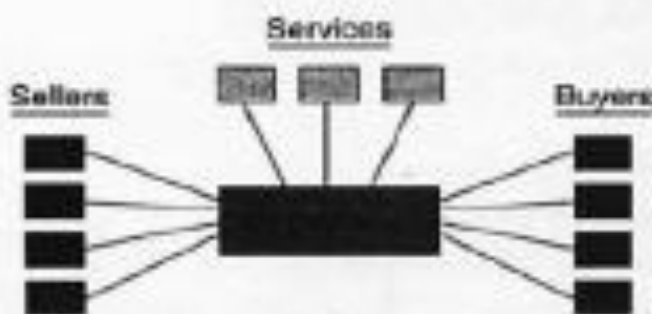
EXHIBIT 5.2 Types of B2B E-Commerce



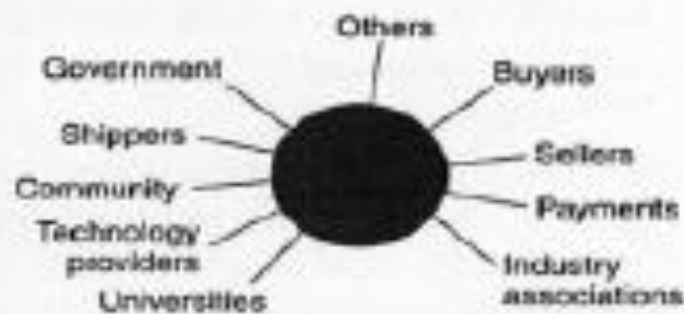
(a) Sell-Side B2B



(b) Buy-Side B2B



(c) Electronic Exchange



(d) Supply Chain Improvements and Collaborative Commerce

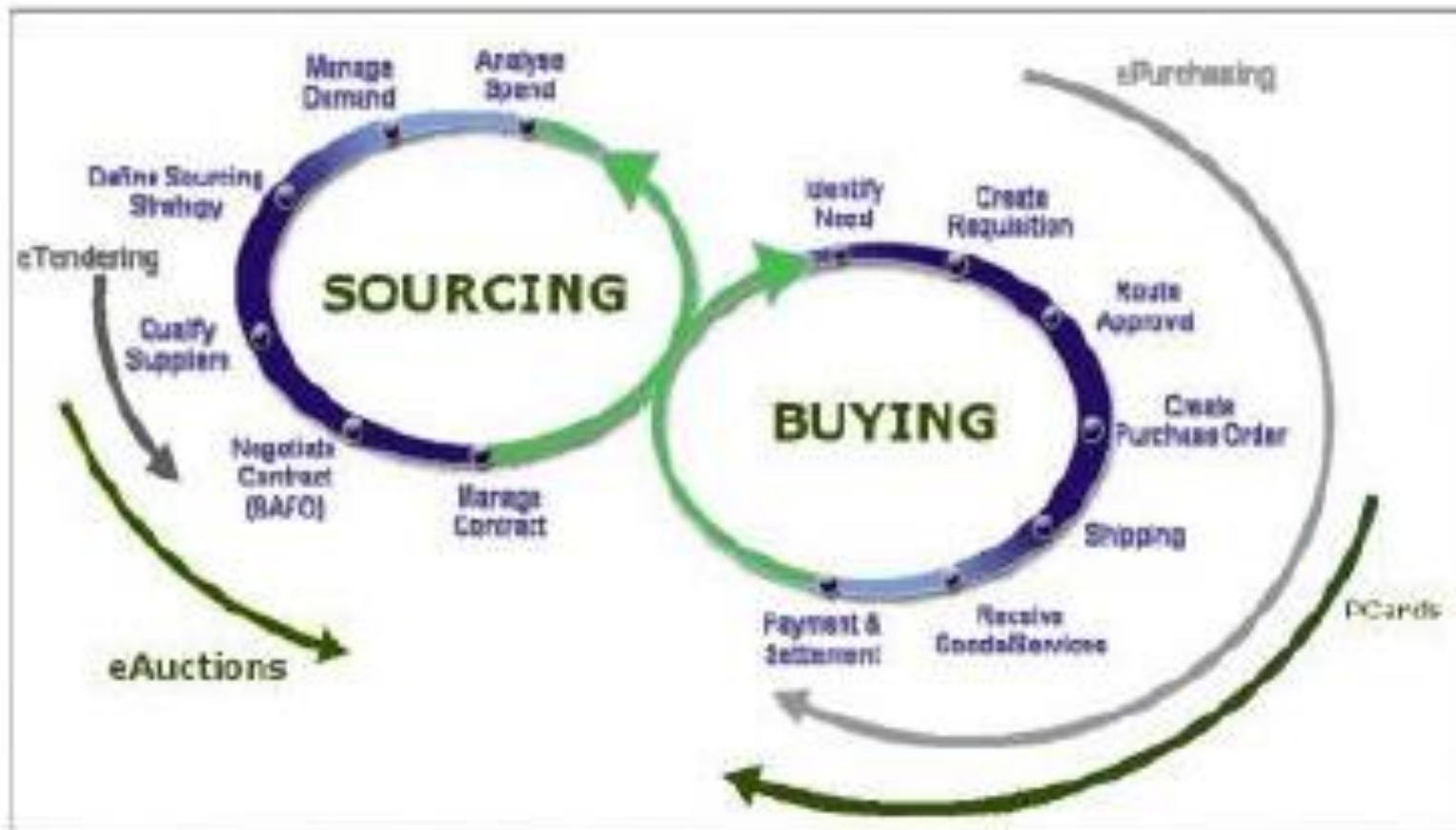
III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B:

- ✓ **Mua tại chỗ (Spot Buying):** hình thức mua sắm hàng hóa, dịch vụ cần thiết theo giá thị trường
- ✓ Ví dụ:
 - giao dịch tại thị trường chứng khoán
 - những giao dịch các mặt hàng thông thường (dầu, đường, bắp,...)

III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B (tt)

- ✓ **Nguồn cung ứng chiến lược (Strategic sourcing):** liên quan đến giao dịch thực hiện trong các hợp đồng dài hạn.
- ✓ Loại giao dịch này được hỗ trợ hiệu quả và có hiệu lực thông qua người mua trực tiếp offline hoặc đàm phán online
- ✓ Có thể thực hiện giao dịch thông qua môi trường trao đổi, phòng họp

III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B (tt):



III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B (tt):

Insights and Additions 5.1 Summary of B2B Characteristics

Parties to Transactions		Types of Transactions	
Direct, seller to buyer or buyer to seller		Spot buying	
Via intermediaries		Strategic sourcing	
B2B2C: A business sells to a business but delivers to individual consumers		Spot buying	
Types of Materials Sold		Direction of Trade	
Direct		Vertical	
Indirect (MROs)		Horizontal	
Number and Form of Participation		Degree of Openness	
One-to-many: Sell-side (e-storefront)		Private exchanges, restricted	
Many-to-one: Buy-side		Private exchanges, restricted	
Many-to-many: Exchanges		Public exchanges, open to all	
Many, connected: Collaborative, supply chain		Private (usually), can be public	

III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B (tt):

- **Sàn giao dịch điện tử:** Là một khoảng không gian điện tử số hóa nơi các nhà cung ứng và các doanh nghiệp TMĐT tiến hành các hành vi thương mại.
 - Giúp người mua bán gặp gỡ nhau nhằm giảm thiểu chi phí mua sắm.
 - Mô hình doanh thu: Phí giao dịch

III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B (tt):

- **Nhà phân phối điện tử:** Là doanh nghiệp thực hiện phân phối trực tiếp sản phẩm, dịch vụ cho các tổ chức kinh doanh cá thể trong TMĐT.
 - Giảm thiểu chu trình bán hàng và giá thành sản phẩm
 - Mô hình doanh thu: bán hàng hóa

III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B (tt):

- **Nhà cung cấp dịch vụ B2B:**
 - Truyền thông: Hỗ trợ cho các doanh nghiệp thông qua các dịch vụ kinh doanh trực tuyến. Mô hình kinh doanh: bán dịch vụ
 - Nhà cung cấp dịch vụ ứng dụng (ASP): Cho các doanh nghiệp thuê các ứng dụng phần mềm trên cơ sở Internet.
 - Mô hình kinh doanh: phí dịch vụ

III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B (tt):

- **Trung gian thông tin:**

- Môi giới quảng cáo: Thu thập các thông tin về người tiêu dùng và sử dụng chúng giúp các nhà quảng cáo xây dựng các chương trình quảng cáo phù hợp. Mô hình KD: phí giao dịch
- Định hướng: Cung cấp thông tin định hướng kinh doanh.
- Mô hình kinh doanh: phí tham khảo liên kết

III.3 Các đặc điểm của giao dịch B2B (tt):

- **Nhà môi giới giao dịch B2B:**
 - Là doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ môi giới, giúp các doanh nghiệp tìm được các hàng hóa và dịch vụ mà họ cần.
 - Mô hình kinh doanh: phí giao dịch

III.4. Các mô hình TMĐT B2B

4.1

- Mô hình bán hàng trực tiếp cho nhà phân phối (B2B direct)

4.2

- Mô hình bán hàng thông qua các hệ thống các đại lý

4.3

- Mô hình mua hàng thông qua tập hợp các nhà cung cấp

4.4

- Mô hình hỗn hợp mở rộng extended site (XS)

4.5

- Mô hình bán đấu giá

4.6

- Mô hình gọi thầu

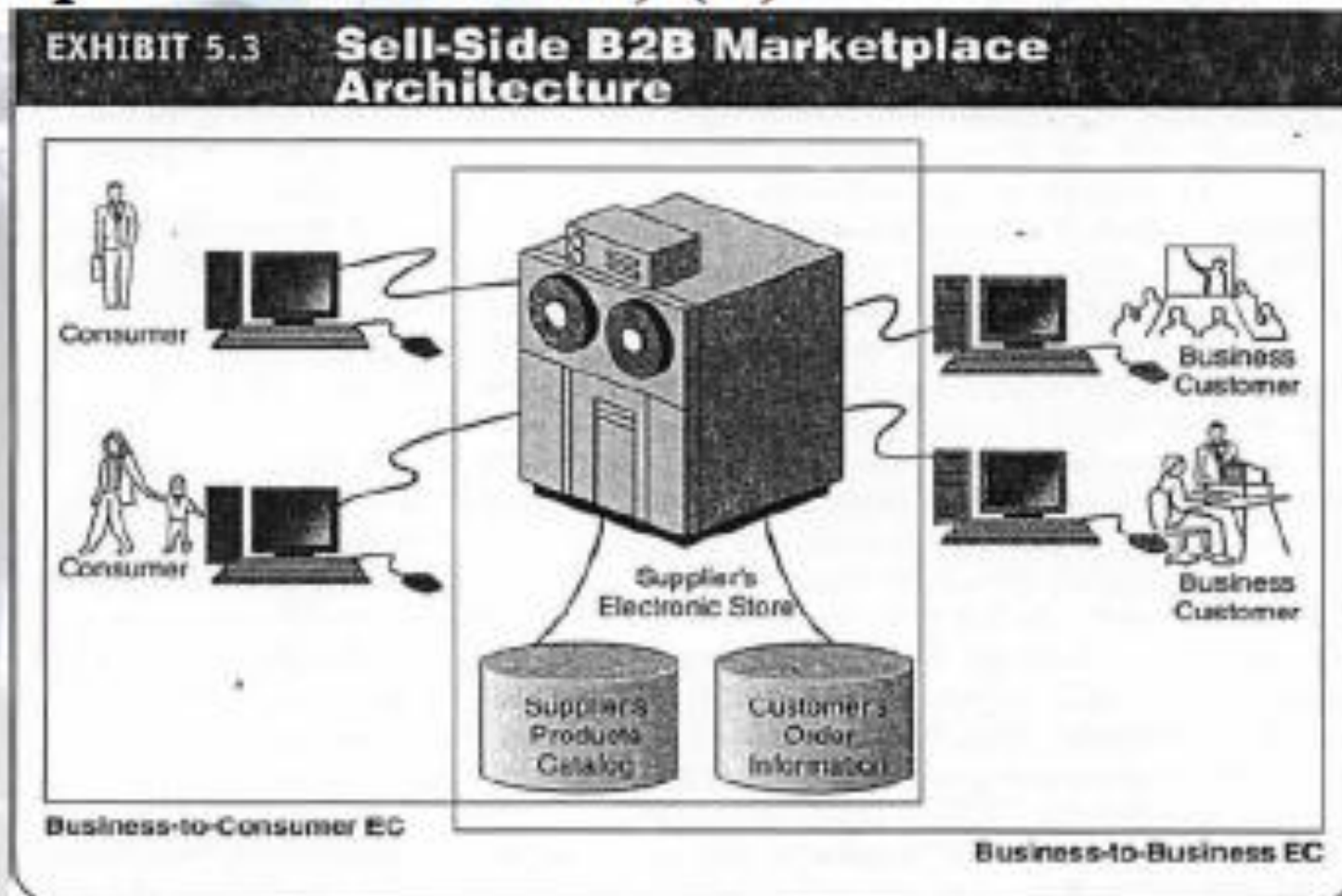
III.5 Giao dịch 1-nhiều (one-to-many)

✓ Liên quan đến bên bán

- Ở thị trường bên bán, doanh nghiệp bán sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng là doanh nghiệp thông qua mạng Extranet
- Người bán có thể là nhà sản xuất bán cho người bán si, nhà bán lẻ, hoặc là tổ chức cá nhân

III.5 Giao dịch 1-nhiều (one-to-many)(tt)

✓ Liên quan đến bên bán) (tt):



III.5 Giao dịch 1-nhiều (one-to-many)(tt)

- ✓ **Liên quan đến bên bán (tt):**
- ✓ **Kiến trúc B2B tương tự như B2C**
- ✓ **Điểm khác biệt chính nằm ở tiến trình mua bán**
 - B2B: 1 lượng lớn khách hàng được cung cấp catalog, giá cả tối ưu
 - Thông thường, các công ty sẽ chia sẻ đơn đặt hàng B2C từ đơn đặt hàng của B2B

III.5 Giao dịch 1-nhiều (one-to-many)(tt)

✓ Liên quan đến bên bán (tt)

có 3 phương thức chính:

- Bán thông qua catalog điện tử
- Bán thông qua đấu giá
- Bán thông qua đàm phán trong các hợp đồng dài hạn (one-to-one selling): người bán sẽ đàm phán về giá, chất lượng, hình thức trả tiền, giao nhận hàng, số lần giao dịch với bên bán.

III.5 Giao dịch 1-nhiều (one-to-many)(tt)

- ✓ **Liên quan đến bên mua**
- ✓ Khi tham gia vào thị trường của bên bán, một số người mua đôi lúc phải điền thông tin của mình vào các form trong hệ thống thông tin của đơn vị đối tác
- ✓ Một lượng lớn người mua có thể mở thị trường giao dịch riêng cho mình => gọi là thị trường giao dịch bên mua

III.5 Giao dịch 1-nhiều (one-to-many)(tt)

- ✓ **Liên quan đến bên mua (tt)**
- ✓ Thị trường giao dịch bên mua: tại trang web của mình, các công ty sử dụng các hình thức đấu giá, đàm phán, mua theo nhóm hoặc một số hình thức đấu thầu điện tử khác

III.6 Cơ sở hạ tầng, sự liên kết các ứng dụng, phần mềm quản lý trong B2B

✓ Cơ sở hạ tầng:

- Phần mềm hỗ trợ các hoạt động khác nhau của B2B: phần mềm về catalog, bán sản phẩm trực tiếp, đấu giá, đấu thầu, đấu giá ngược, trung tâm trả lời, cửa hàng
- Mạng vô tuyến viễn thông và các giao thức (EDI, extranets, XML)
- Server lưu trữ dữ liệu và ứng dụng
- Bảo mật cho phần cứng và phần mềm

III.7 Cơ sở hạ tầng, sự liên kết các ứng dụng, phần mềm quản lý trong B2B (tt)

✓ Liên kết các ứng dụng:

- Liên kết cấu trúc cơ sở hạ tầng của mạng nội bộ sẵn có với các ứng dụng
- Liên kết với các doanh nghiệp đối tác
- Dịch vụ Web

III.5 Cơ sở hạ tầng, sự liên kết các ứng dụng, phần mềm quản lý trong B2B (tt)

✓ Vai trò của phần mềm:

- Vai trò chính của phần mềm là tập hợp từ phía của người bán cho lợi ích của doanh nghiệp đóng vai trò người mua
- Vai trò của phần mềm các cửa hàng giống như là vai trò của thị trường người mua, có thể trả lời cho người mua các yêu cầu một nhanh chóng, tiết kiệm

IV. Mô hình giao dịch giữa khách hàng với khách hàng (C2C)



Khái niệm



Đầu giá



Dịch vụ cá nhân



Giao dịch trao đổi C2C



Bán tài sản ảo



Dịch vụ hỗ trợ C2C

IV.1 Khái niệm

- ✓ C2C là hình thức kinh doanh giữa khách hàng và khách hàng trong đó cả người mua và người bán là cá nhân, không phải doanh nghiệp.
- ✓ C2C được thực hiện theo nhiều cách trên mạng Internet
- ✓ Các hoạt động C2C nổi tiếng nhất là đấu giá.
 - Hàng triệu cá nhân được mua bán trên eBay
 - Hàng trăm trang web bán đấu giá khác trên toàn thế giới.

IV.1 Khái niệm (tt)

- ✓ Ngoài ra, hoạt động C2C khác bao gồm:
 - Các hình thức quảng cáo
 - Dịch vụ cá nhân
 - Trao đổi
 - Bán tài sản ảo
 - Các dịch vụ hỗ trợ

IV.2 Đấu giá

- ✓ Hiện nay, hình thức mua bán trên các trang web bán đấu giá đang bùng nổ.
- ✓ Ví dụ: eBay, amazone.com, yahoo!
- ✓ Trong các loại phổ biến nhất của cuộc đấu giá, người mua hàng trực tuyến làm cho hồ sơ dự thầu đối với hàng hóa và dịch vụ khác nhau
- ✓ Các nhà thầu cao nhất sẽ có được sản phẩm.
- ✓ Đấu giá điện tử có nhiều hình dạng khác nhau và sử dụng các mô hình khác nhau

IV.2 Đấu giá (tt)

- ✓ Hầu hết các cuộc đấu giá được tiến hành bởi trung gian.
 - Người tiêu dùng có thể chọn các trang web chung như ebay.com
 - Có thể sử dụng các trang web chuyên ngành như ubid.com.
- ✓ Ngoài ra, nhiều cá nhân tiến hành đấu giá riêng của họ với việc sử dụng các phần mềm đặc biệt.
 - Ví dụ: greatshop.com cung cấp phần mềm để tạo ra các cộng đồng bán đấu giá ngược trực tuyến C2C.

IV.3 Quảng cáo phân loại

- ✓ Quảng cáo phân loại dựa trên Internet có nhiều lợi thế hơn quảng cáo phân loại trên báo giấy.
 - ✓ Phạm vi cung cấp một quốc gia, chứ không phải là một địa phương, khách hàng.
- =>Điều này làm tăng đáng kể nguồn cung cấp hàng hóa và dịch vụ có sẵn và số lượng khách hàng tiềm năng.

IV.3Quảng cáo phân loại (tt)

- ✓ Quảng cáo phân loại dựa trên Internet có nhiều lợi thế hơn quảng cáo phân loại trên báo giấy.
 - ✓ Phạm vi cung cấp một quốc gia, chứ không phải là một địa phương, khách hàng.
- =>Làm tăng đáng kể nguồn cung cấp hàng hóa và dịch vụ có sẵn cũng như số lượng khách hàng tiềm năng
- ✓ Để giúp thu hẹp việc tìm kiếm một mục cụ thể, trên một số trang web khách hàng có thể sử dụng công cụ tìm kiếm.

IV.3 Quảng cáo có phân loại (tt)

- ✓ Các loại chính của quảng cáo phân loại: xe cộ, bất động sản, việc làm, hàng hóa nói chung, sưu tầm, máy tính, vật nuôi, vé, và đi du lịch quảng cáo rao vặt,...
- ✓ Khi một người tìm thấy một quảng cáo và nhận được các chi tiết, người đó có thể e-mail hoặc gọi cho bên kia để tìm hiểu thêm thông tin hoặc thực hiện mua hàng.

IV.3 Quảng cáo phân loại (tt)

- ✓ Quảng cáo phân loại hầu hết được cung cấp miễn phí.
- ✓ Một số trang web có quảng cáo phân loại tạo ra doanh thu từ quảng cáo cho các doanh nghiệp.
- ✓ Trang web có quảng cáo phân loại không chịu trách nhiệm về nội dung của bất kỳ quảng cáo

IV.4 Dịch vụ cá nhân

- ✓ Nhiều dịch vụ cá nhân có sẵn trên Internet (luật sư, người giúp đỡ công việc nhà, khai thuế, câu lạc bộ đầu tư, dịch vụ hẹn hò).
- ✓ Một số có trong các quảng cáo phân loại, nhưng một số khác được liệt kê trong các thư mục và trang web chuyên ngành.
- ✓ Một số miễn phí, một số có tính phí.
- ✓ Tuy nhiên cần cẩn thận khi sử dụng các dịch vụ này: tội phạm hoặc gian lận có thể xảy ra

IV.5 Giao dịch trao đổi C2C

✓ Có 1 số loại:

- Người tiêu dùng trao đổi với người tiêu dùng: trong đó hàng hóa và dịch vụ được trao đổi không có giao dịch tiền tệ (ví dụ: targetbarter.com)
- Trao đổi của người tiêu dùng: người mua và người bán tìm thấy nhau và thương lượng giao dịch.
- Trao đổi thông tin: người tiêu dùng trao đổi về thông tin sản phẩm (ví dụ: consumerdemocracy.com và epinions.com).


IV.6 Bán tài sản ảo

- ✓ Loại hình phổ biến trong game online
- ✓ Các game thủ chiến đấu, nhận được phần thưởng và đem ra trao đổi, bán sản phẩm
- ✓ Tuy nhiên có những rủi ro:
 - Tin tặc có thể ăn cắp các món hàng,
 - Sau đó tổ chức thị trường có thể bán chúng.
- ✓ Ngành công nghiệp này chưa quy định rõ ràng, người chơi có ít cơ hội phục hồi các tài sản ảo. Ngoài ra, có nguy cơ người mua không trả tiền cho món hàng.

IV.7 Dịch vụ hỗ trợ C2C

- ✓ Khi các cá nhân mua sản phẩm hoặc dịch vụ của các cá nhân trực tuyến khác (C2C), họ thường mua từ những người xa lạ.
- ✓ Các vấn đề về đảm bảo chất lượng, nhận thanh toán, và ngăn chặn gian lận là rất quan trọng cho sự thành công của C2C.
- ✓ Một dịch vụ giúp C2C để trả các khoản thanh toán qua công ty trung gian như PayPal (paypal.com).

V. Một số loại hình TMĐT khác



1 E-marketing

2 E-banking

3 E-Government

4 E-citizen

5 E-Training

6 E-learning

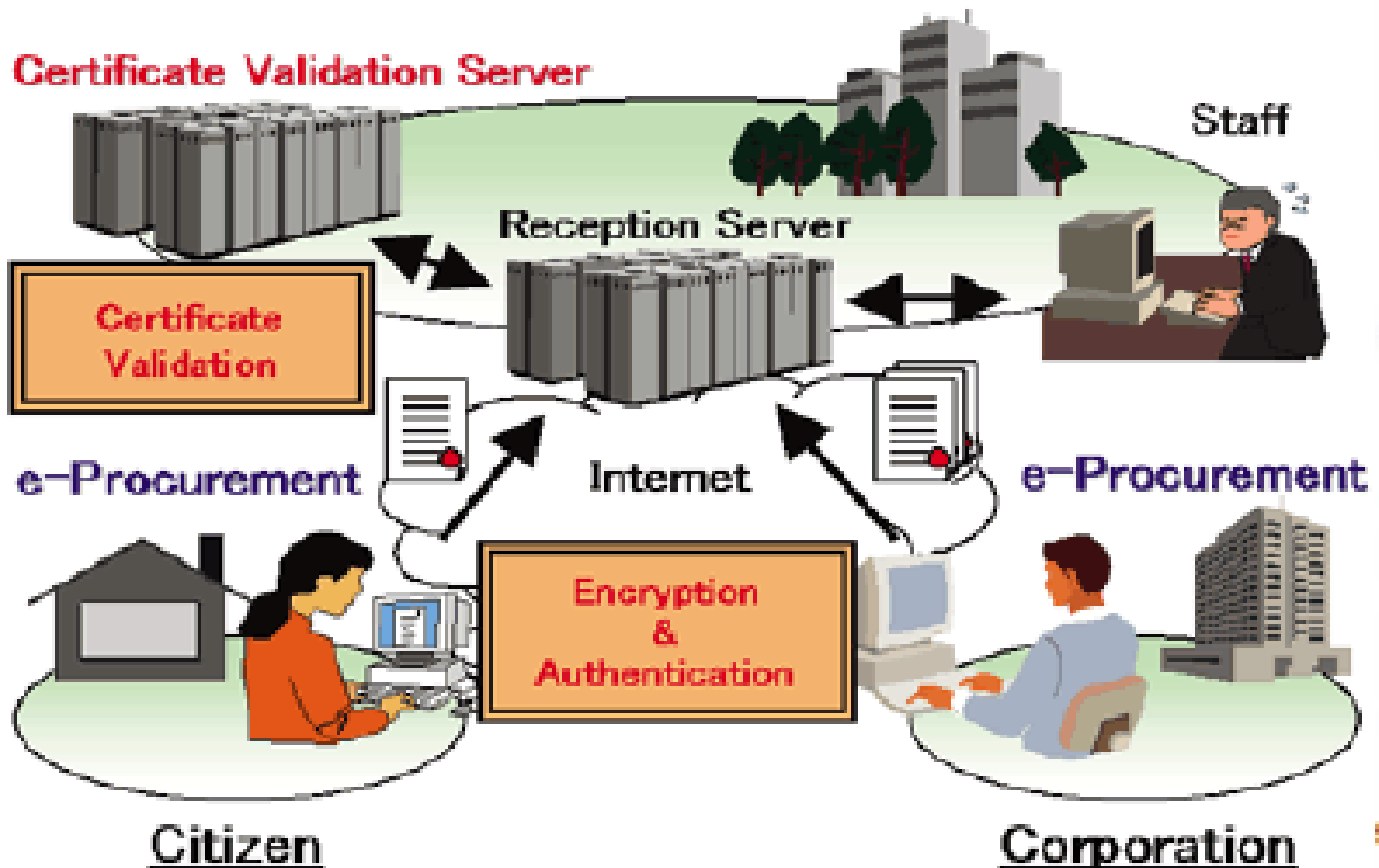
V.1 E-government

- ✓ Trong mô hình E-government: chính phủ là thực thể bán hoặc cung cấp hàng hóa, dịch vụ, thông tin đến doanh nghiệp (G2B) hoặc các cá nhân là công dân (G2C)



VI.1 E-government (tt)

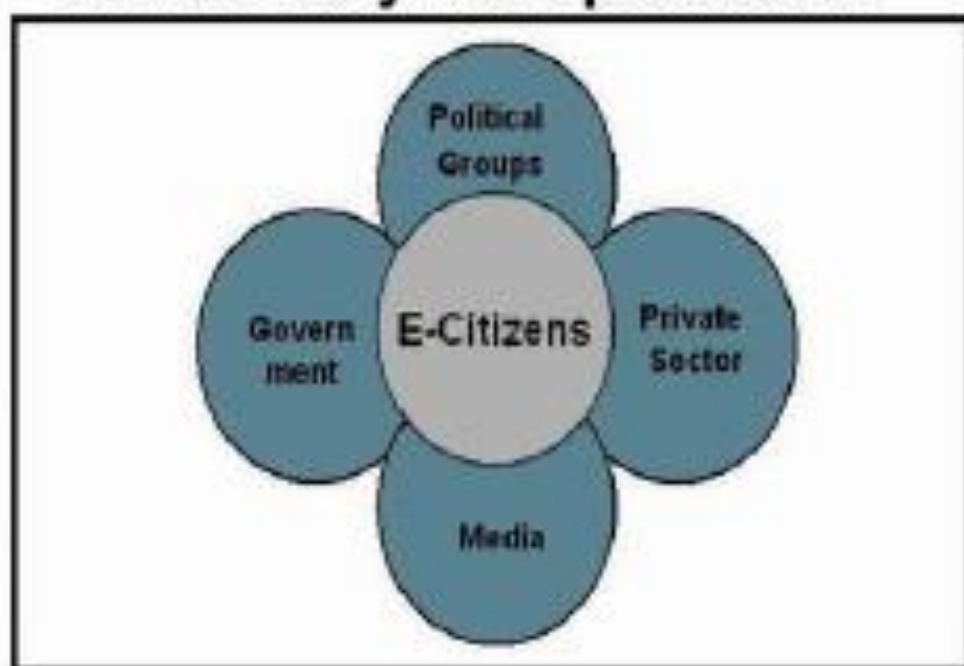
Government Office / Local Government



V.2 E-citizen

- ✓ Các cá nhân, tổ chức thông qua các cổng giao dịch để nhận được thông tin, dịch vụ hỗ trợ,... từ chính phủ

E-Democracy Conceptual Model



V.3 E-Training

- ✓ Đây là hình thức giảng dạy, huấn luyện từ chính phủ, các tổ chức giáo dục, doanh nghiệp đối với công dân, học viên, nhân viên của mình thông qua mạng Internet

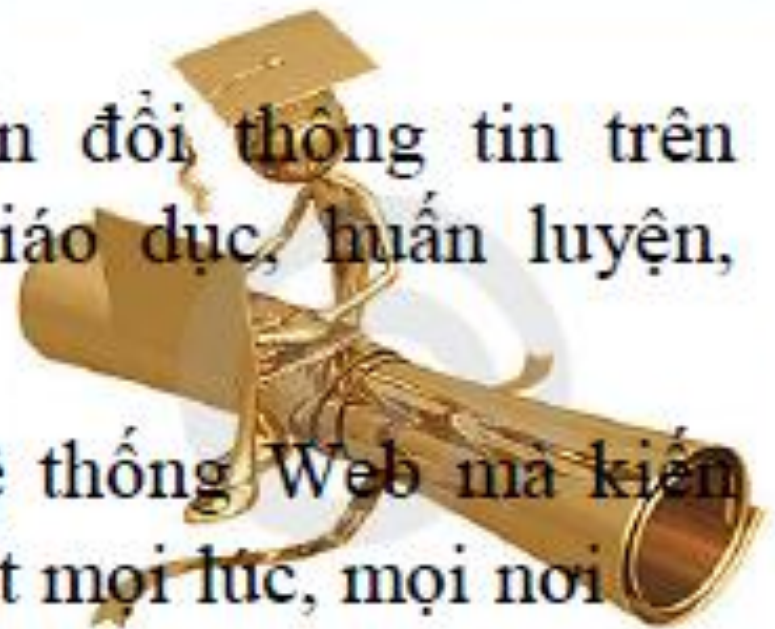


VI.3 E-Training (tt)



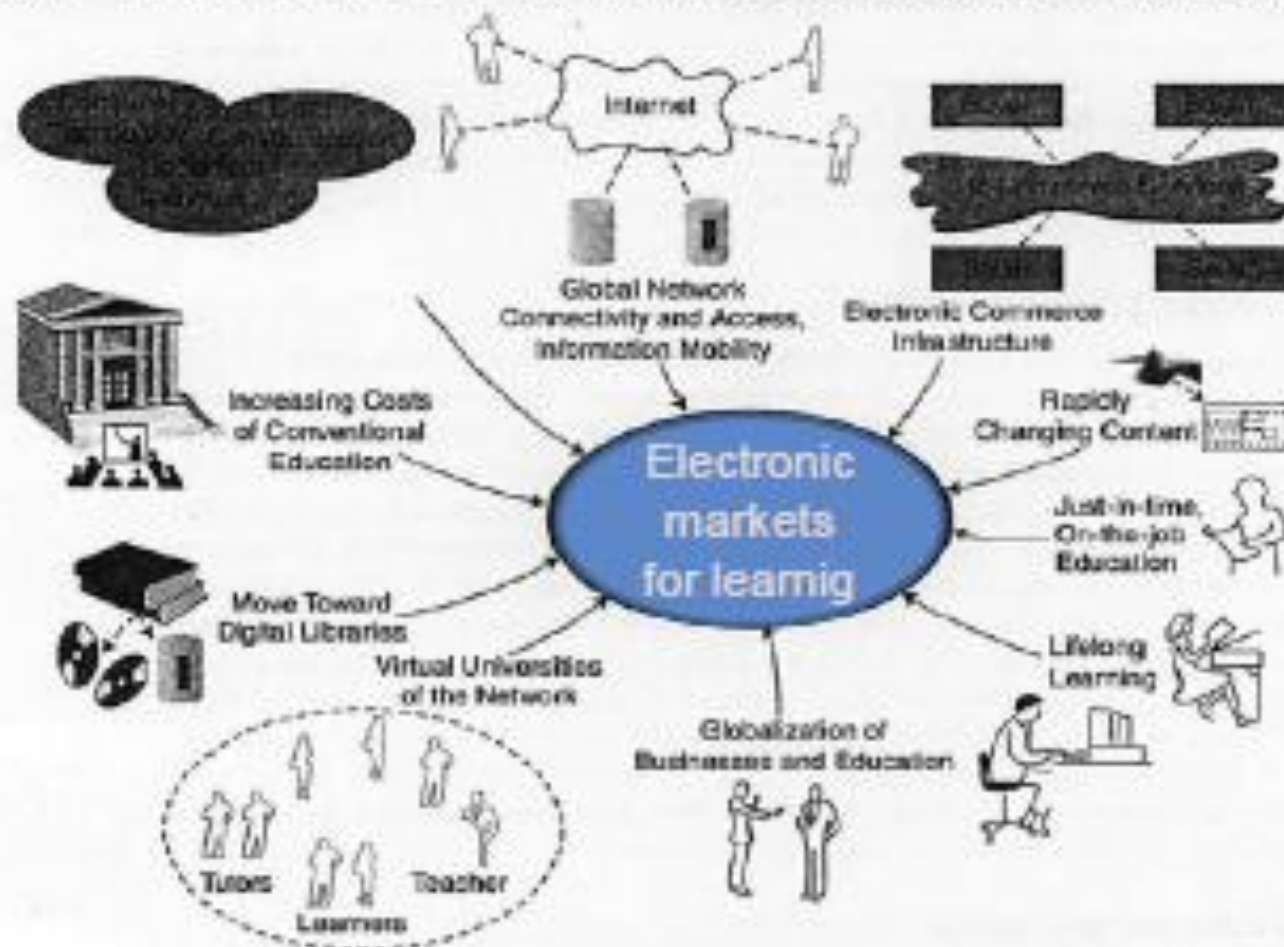
V.4 E-Learning

- ✓ E-learning là cách chuyển đổi thông tin trên mạng nhằm mục đích giáo dục, huấn luyện, quản lý tri thức
- ✓ E-learning bao gồm 1 hệ thống Web mà kiến thức có thể được truy xuất mọi lúc, mọi nơi
- ✓ E-learning có nghĩa là môi trường học tập ảo
- ✓ E-learning được sử dụng rộng rãi trong các tổ chức nhằm tập huấn hoặc đào tạo lại nhân viên qua hình thức online



V.4 E-Learning (tt)

EXHIBIT 8.5 The Effects of E-Commerce Forces in Education



V.4 E-Learning (tt)

✓ Lợi ích của E-learning:

- Giảm thời gian học tập
- Cung cấp kiến thức cho số lượng lớn người học tập và đa dạng kiến thức
- Giảm chi phí
- Nhớ nội dung học nhiều hơn
- Có tính linh hoạt
- Cập nhật tài liệu phù hợp
- Môi trường học tập không áp lực

V.4 E-Learning (tt)

✓ Hạn chế và thách thức của E-learning

- Cần có giáo viên đào tạo lại
- Nhu cầu về thiết bị và dịch vụ hỗ trợ
- Đánh giá kết quả
- Bảo trì và cập nhật
- Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ
- Trình độ sử dụng máy tính
- Duy trì lượng sinh viên



V.5 E-banking

✓ Được gọi là:

- ngân hàng trực tuyến (online banking),
- ngân hàng ảo (virtual banking),
- ngân hàng tại gia (home banking)

✓ bao gồm nhiều hoạt động khác nhau của ngân hàng thông qua Internet từ nhà, từ doanh nghiệp, từ trên đường đi, hoặc từ 1 vị trí địa lý bất kỳ



V.5 E-banking (tt)

- ✓ Người tiêu dùng có thể sử dụng ngân hàng điện tử:
 - kiểm tra tài khoản
 - thanh toán hóa đơn trực tuyến
 - vay trực tuyến
 - ...
- ✓ Sự đổi mới trong e-banking là sử dụng dịch vụ peer-to-peer trực tuyến



V.5 E-banking (tt)

✓ Các loại hình e-banking:

- Phone banking
- Internet banking
- Mobile /SMS banking
- ATM
- Call center,
- Fax Banking, Video Banking,...

✓ Lợi ích:

- Tiết kiệm thời gian và tiền bạc
- Trở thành hoạt động chính của Internet



V.5 E-banking

← + www.vietcombank.com.vn/e-banking/ ☆ v c a - Android

Most Visited Getting Started

Vietcombank
www.vietcombank.com.vn

Trang chủ | Cá nhân | Doanh nghiệp | Dịch vụ tài chính | Ngân hàng điện tử | Tuyển dụng | Mua đầu tư | Giới thiệu

English

Trong mục này

- Internet Banking
- Mobile Banking
- SMS Banking
- Phone Banking
- VCB-Money
- VCB-eFour
- VCB-eTopup
- Câu hỏi thường gặp

Trang chủ - Ngân hàng điện tử

 **VCB-iBanking**

Dịch vụ ngân hàng điện tử là một trong nhiều ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại của NHNNP Ngoại thương Việt Nam. Với khả năng xử lý thông tin trực tuyến, dịch vụ Ngân hàng điện tử cung cấp các dịch vụ thanh toán và truy vấn online cho các khách hàng tổ chức tài dụng và tổ chức kinh tế có quan hệ thanh toán và tài khoản với NHNNP Ngoại thương Việt Nam.

Internet Banking

Đăng nhập / Login

Dịch vụ khách hàng 24/7

 **043 8243524**
1900 545413

Họp hỏi

- Hàng khi VCB
- Điện tín ATM
- Điện chuyển tiền ngoại

Internet Banking

Mobile Banking

Phone Banking

VCB-Money



V.5 E-banking

✓ Tính năng của E-banking

EXHIBIT 3.9 Online Banking Capabilities

Informational	General bank information and history Financial education information Employment information Interest rate quotes Financial calculators Current bank and local news
Administrative	Account information access Open new account online Applications for services Move all banking online Personal finance software applications
Transactional	Account transfer capabilities Transfer funds housed at different financial institutions Bill-pay services Corporate services (e.g., cash management, treasury) Online insurance services Online brokerage services Real-time funds transfer Online trust services
Portal	Links to financial information Links to community information Links to local business Links to national business (and/or advertisers)
Other	Wireless capabilities Search function

V.5 E-banking (tt)

eBanking Capabilities

