

التجارة الالكترونية

الجزء الاول

م	الموضوع
1	مفهوم التجارة الالكترونية
2	أهمية التجار الالكترونية
3	خصائص التجارة الإلكترونية
4	فوائد التجار الالكترونية
5	أنواع (طرق) التجارة الالكترونية
6	أنواع وسائل الدفع الإلكترونية
7	مكونات التجارة الالكترونية
8	أهم أساسيات التجارة الإلكترونية
9	لمتطلبات التي يجب توافرها لنجاح التجارة الإلكترونية
10	خطوات لإنشاء نظام تجارة إلكترونية خاص بك
11	المشكلات التي تواجه التجارة الإلكترونية
12	مميزات التجارة الإلكترونية
13	عيوب التجارة الإلكترونية

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

مفهوم التجارة الإلكترونية

التجارة الإلكترونية مصطلح جديد في عالم الاقتصاد ظهر مع انتشار الإنترنت في بداية التسعينيات من القرن العشرين ، لكن بعض الباحثين أشاروا إلى وجوده منذ سبعينيات القرن الماضي من خلال أنظمة تبادل المعلومات الإلكترونية بين الشركات الصناعية .

التجارة الإلكترونية هي عملية شراء وبيع السلع والخدمات عبر الإنترنت . يمكن لعملاء التجارة الإلكترونية إجراء عمليات شراء من أجهزة الكمبيوتر الخاصة بهم بالإضافة إلى نقاط الاتصال الأخرى ، بما في ذلك الهواتف الذكية والساعات الذكية والمساعدات الرقمية .

التجارة الإلكترونية منتشرة في التعاملات بين الشركات والمستهلكين (B2C) و التعاملات بين الشركات بعضها وبعض (B2B). حيث انه في نموذج التجارة الإلكترونية بين الشركات والمستهلكين، يبيع بائع التجزئة أو أي شركة أخرى مباشرة للعملاء النهائيين. في التجارة الإلكترونية بين الشركات وبعض (B2B)، تبيع شركة منتجاتها إلى الشركة الأخرى. في كلا النوعين، يتمثل هدف معظم الشركات في تمكين العملاء من شراء أي شيء يريدونه، في أي وقت، ومن أي مكان، باستخدام أي جهاز رقمي.

التجارة الإلكترونية: هي أداء العملية التجارية بين الشركاء التجاريين باستخدام تكنولوجيا المعلومات المتقدمة.

التجارة الإلكترونية: هي مجموعة من المعاملات الرقمية المتعلقة بالأنشطة التجارية بين الشركات بعضها البعض ، وبين الشركات والأفراد ..

التجارة الإلكترونية: هو أي شكل من أشكال الاتصال يهدف إلى تسويق سلع أو خدمات أو أي شخص يمارس نشاطاً تجارياً أو صناعياً أو حرفياً أو يؤدي مهنة منظمة بشكل مباشر أو غير مباشر.

GREENLAND

التجارة الإلكترونية: هي عملية البيع والشراء عبر الشبكات الإلكترونية ، على مستوى السلع والخدمات ، بالإضافة إلى المعلومات والبرامج الإلكترونية وغيرها من الأنشطة التي تساعد على ممارسة الأعمال.

التجارة الإلكترونية: هي تلك التجارة التي تشمل ثلاثة أنواع مختلفة من المعاملات ، وهي تقديم خدمات الإنترنت وتقديم الخدمات إلكترونياً ، أي إيصال صفقات منتج الخدمة إلى المستهلك في شكل معلومات رقمية ، واستخدام الإنترنت . كقناة لتوزيع الخدمات ، يتم من خلالها شراء البضائع عبر الشبكة ، ولكن يتم تسليمها بعد ذلك إلى المستهلك في شكل غير إلكتروني.

التجارة الإلكترونية: إنها بنية تحتية تقنية مصممة لضغط السلسلة الوسيطة ، والاستجابة لمتطلبات السوق وأداء الأعمال في الوقت المناسب.

أهمية التجارة الإلكترونية

- ✓ يوفر فرصاً للعديد من الأشخاص للعمل من منازلهم .
- ✓ يفتح الباب لذوي الاحتياجات الخاصة والمتقاعدين وربات البيوت للعمل في هذا المجال ، وقد كان لهذا الفضل في مسيرة التقدم والتطوير.

1- يمكن القيام بالتجارة الإلكترونية بأقل التكاليف العامة والمخاطر الأقل

يمكن أن يعني بدء متجر عبر الإنترنت انخفاض تكاليف بدء التشغيل بشكل ملحوظ مقارنة ببائع التجزئة لا يتعين على بائع التجزئة أو صاحب العمل عبر الإنترنت أن يأخذ في الاعتبار النفقات المرتفعة لاستئجار متجر وتوظيف مندوب مبيعات لجذب العميل ، وفواتير المرافق ، والتدابير الأمنية ، وما إلى ذلك ، والتي بدورها ستتمكنك من بيع منتجاتك بأسعار تنافسية. كما أن امتلاك متجر على الإنترنت يتيح لك التمتع بربحية متزايدة مع مخاطر أقل .

2- التجارة الإلكترونية تساعد الشركات على أن تصبح عالمية

ترتبط هذه الحقيقة ارتباطاً مباشراً بالنقطة السابقة ، وهذه الحقيقة تتيح لك عرض منتجاتك للبيع في أي مكان في العالم. لن يكون لديهم حاجة صريحة للسفر إلى المكان الذي تتواجد فيه لمعرفة ما لديك لتقديمه .

إذا كنت تدير متجرًا فعليًا ، فسيتم تقييده حسب المنطقة الجغرافية التي يمكنك خدمتها ، ولكن امتلاك موقع ويب للتجارة الإلكترونية سيمنحك الفرصة لزيادة مدى وصولك . سيقدم منتجاتك وخدماتك للعملاء في جميع أنحاء العالم ، بغض النظر عن المسافة والمنطقة الزمنية .

علاوة على ذلك ، فإن هذا يزيل جميع أنواع الحواجز الجغرافية واللغوية. ستسمح لهم التجارة الإلكترونية المترجمة إلى لغات مختلفة بالشراء من بلدان مختلفة .

مع التجارة الإلكترونية والتجارة عبر الهاتف المحمول أيضًا ، فإن العالم بأسره هو ملعبك. منتجاتك أو خدماتك في متناول العديد من العملاء الذين قد يكونون جالسين في زاوية أخرى من العالم .

لذلك ، إذا كنت ترغب في تنمية عملك عبر الإنترنت في جميع أنحاء العالم ، فمن المستحسن أن تبدأ في إنشاء متجر عبر الإنترنت وترجمته بلغات مختلفة .

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

3- تساعدك التجارة الإلكترونية على تقليل تكاليفك

للحصول على متجر إلكتروني على الإنترنت ليس من الضروري عرض جميع منتجاتك في مساحة فعلية. حيث أنه في الواقع هناك شركات مختلفة تعمل عبر الإنترنت حيث تعرض فقط كل مخزونها من خلال التجارة الإلكترونية . هذا لا يعني فقط الادخار من خلال عدم الحاجة إلى استئجار عقار (مخزن) أو شرائه ، ولكن أيضاً كل ما يتعلق بالكهرباء والإنترنت وما إلى ذلك. عرض. في كلتا الحالتين ، ستقلل من تكاليفك .

4- توفر التجارة الإلكترونية فرصاً تسويقية أفضل

موقع التجارة الإلكترونية الخاص بك هو أفضل أداة تسويق يمكنك الحصول عليها على الإطلاق. بفضل الإنترنت ، يمكن لأي شخص الآن التسويق من خلال أدوات عبر الإنترنت مثل التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي ، والتسويق عبر البريد الإلكتروني ، والتسويق عبر محرك البحث ، وإعلانات الدفع لكل نقرة. وتحسينات محرك البحث تساعدك على بناء روابط ووجهات اتصال مفيدة للغاية

على سبيل المثال ، مع تحسين محركات البحث الجيدة ، سيظهر متجرك عبر الإنترنت في الجزء العلوي من نتائج البحث أيضاً ، ستوفر لك شبكات التواصل الاجتماعي منصة للتفاعل وبناء الثقة مع عملائك من خلال المراجعات والتقييمات ، بالإضافة إلى إبقائهم على اطلاع بالمشاركات المنتظمة حول منتجاتك وعروضك .

5- يمكن للتجارة الإلكترونية توسيع نطاق علامتك التجارية وتوسيع نطاق عملك

يمكن استخدام متجر التجارة الإلكترونية لتوسيع نطاق المنتجات / الخدمات المعروضة للبيع ، وتوسيع نطاق عملك ، وتجلب لك المزيد من التخصيص ، وتنويع

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحووض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

مبيعاتك. إنها الطريقة المثلى لنقل علامتك التجارية من متجر تقليدي إلى متجر مبتكر ومحبوب .

مع التجارة الإلكترونية ، ليست هناك حاجة لامتلاك أكثر من فرع واحد ، فقط متجر إلكتروني واحد يتيح لك الوصول الكامل إلى العملاء دون الحاجة إلى القلق بشأن نقل المواقع ، يمكنك فقط تشغيل عملك عبر الإنترنت من المنزل .

من المهم ملاحظة أن التجارة الإلكترونية ستكون مفيدة لشركات B2C و B2B لتعزيز الوعي بعلامتها التجارية في السوق .

6- سيظل متحرك عبر الإنترنت مفتوحًا طوال اوقات اليوم والعام :

من أهم الأشياء المتعلقة بالتجارة الإلكترونية التي يمكن أن يستمتع بها تجار التجزئة في التجارة الإلكترونية هو توقيت فتح المتجر طوال اوقات اليوم والعام حيث تفتح متاجر التجارة الإلكترونية على مدار 24 ساعة في اليوم ، 7 أيام في الأسبوع ، مقارنةً بالمتجر العادي. المخازن .

يمكن لتجار التجزئة بهذه الطريقة زيادة مبيعاتهم عن طريق زيادة عدد طلباتهم. ومع ذلك فهو مفيد أيضًا للعملاء حيث يمكنهم شراء المنتجات والخدمات وقتما يريدون بغض النظر عما إذا كان ذلك في منتصف الليل أو في الصباح الباكر .

7- التجارة الإلكترونية أسهل وأكثر ملاءمة

إن الوصول إلى متجر مادي أمر يتطلب الكثير من الوقت والجهد. لذلك ومن خلال بدء متجر الكتروني على الإنترنت يمكنك الاندماج مع حياة عملائك المزدحمة ، مما يجعل المنتجات التي يريدونها متاحة عندما يريدون ذلك.

الشيء الممتع في التجارة الإلكترونية هو شراء خيارات سريعة وسهلة ومريحة وسهلة الاستخدام مع القدرة على تحويل الأموال عبر الإنترنت. حيث انه في التسوق عبر الإنترنت يكون العنصر الخاص بك دائماً على بعد نقرة واحدة بدلاً من التسوق المادي حيث قد تضطر إلى الانتظار أسابيع أو أشهر قبل أن يصبح العنصر الذي طلبته متاحاً .

بفضل سهولة التجارة الإلكترونية ، يمكن للمستهلكين توفير الكثير من الوقت والجهود والمال من خلال البحث بسهولة عن منتجاتهم وإجراء عمليات شراء عبر الإنترنت .

8- إضفاء الطابع الشخصي على تجربة التجارة الإلكترونية الخاصة بك

إذا كانت هناك ميزة واحدة واضحة لامتلاك متجر على الإنترنت فهي أن تكون قادراً على معرفة ومراقبة ما يفعله المستهلك. بالتواجد في المتجر العادي سيكون من غير الملائم جداً أن يدخل مشتر محتمل إلى متجرك وكنت دائماً وراءه تسأل عما يريده أو لماذا لا يشتري منتجك .

كذلك تتيح لك التجارة الإلكترونية معرفة أي نقطة من العملية تركت عملية الشراء في منتصف الطريق وحتى تذكر أنك تركتها في منتصف الطريق عن طريق إرسال بريد إلكتروني. بالإضافة إلى ذلك يمكن أن يساعدك في تحسين تجربة التسوق الخاصة بك لمناسبة أخرى.

9- تحسين صورة عملك

من بين مزايا امتلاك متجر على الإنترنت ، لا شك أنه يتضمن أيضًا تحسين صورة شركتك. إن تقديم منصة مبيعات جيدة عبر الإنترنت للمستخدمين سيمنح شركتك مظهرًا رائعًا للشركة. كذلك يمكنك أيضًا إجراء تحسينات في منتجاتك التي سيقدرها العملاء بشكل إيجابي..

10- تلقي ردود الفعل على المنتجات بسهولة

إن كنت تريد دائمًا معرفة رأي المستهلكين في ما تبيعه من أجل تقديم المزيد أو تحسينه؟ سيسمح لك المتجر الإلكتروني عبر الإنترنت بتلقي هذه التعليقات حتى تتمكن من تنفيذ التحسينات في عملك. من خلال تصنيفات النجوم ، مع إمكانية ترك التعليقات .

سيشعر العميل كذلك أن صوته ورأيه مسموع بعد اتمام عملية الشراء. لا توجد طريقة أفضل لشكرك على ثقتك في شراء منتجات شركتك. إذا قدمت الجودة المطلوبة للعميل فلا داعي للقلق. إن تمكين قناة مباشرة حيث يرى الآخرون ما يمكن أن يتوقعوه من أصل معين هو ممارسة عامة رائعة للثقة في عملك .

11- يوفر أقصى درجات الأمان للمعاملات

أصبح العمل اليوم عبر الإنترنت أكثر أمانًا وموثوقية تقريبًا من العمل في متجر فعلي. من منزلك دون أن يتجسس أي شخص على رقم التعريف الشخصي أو بطاقة الائتمان الخاصة بك. بالطبع ، كذلك يجب أن يكون لدى موقع التجارة الإلكترونية شهادة .

GREENLAND

لا تسمح هذه الشهادة فقط بالتصفح الآمن على الويب، بالإضافة إلى ذلك ، فإنه يحافظ على تشفير البيانات ، بحيث يكون إدخال المفاتيح وكلمات المرور آمنًا تمامًا. لن يكون هذا ضروريًا فقط لحساب الأعمال الخاص بالعمل ولكن لاستخدام بيانات أكثر حساسية مثل معلومات بطاقة الائتمان مع راحة البال التامة .

ومن الجدير بالذكر أن الكثير من خبراء التجارة الإلكترونية يعتبرون الأمن والمدفوعات عبر الهاتف المحمول وتطبيقات الأجهزة المحمولة من أهم الاستثمارات. وسيظل الأمن أحد أكبر مجالات التركيز للتجارة الإلكترونية .

مع التغييرات في التكنولوجيا وسلوكيات المستخدم وأنماط التسوق ، سيتعين على البائعين تقديم حلول تضمن ثقة وسلامة عمليات التسوق الخاصة بهم .

12- جاهز للتداول في المستقبل

هناك بعض التفاصيل الهامة التي يجب مراعاتها على المدى الطويل لعملك. تشير تقديرات أنماط البحث والإنفاق الاستهلاكي والتقدم التكنولوجي وأحدث الإحصاءات إلى أنه بحلول عام 2040 ، سيتم إجراء 95٪ من عمليات الشراء عبر الإنترنت .

لذلك ، نحن لا نتحدث فقط عن اتجاه للحاضر ولكن أيضًا عن العلاقات التجارية التي ستكون في المستقبل. وكما لو كنت غير متصل بالإنترنت ، فأنت لست موجودًا ، وإذا كان عملك لا يبيع على الإنترنت ، فإنه يحد من مبيعاته بشكل كبير .

13- زيادة في المبيعات

يركز كل ما هو مذكور أعلاه على شيء واحد: القدرة على زيادة مبيعاتك. في نهاية اليوم ، يعتمد عملك على القدرة على بيع المزيد ، وبالتالي فهو هدفه .

تساهم جميع النقاط المذكورة أعلاه في حقيقة أن الميزة الأخيرة هي أن هناك زيادة في مشترياتك من منتجاتك. إن الوصول إلى المزيد من العملاء ، وتحسين منتجاتك

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

بفضل التعليقات ، أو التواجد على مدار 24 ساعة في اليوم سيساهم بلا شك في كل هذا .

مميزات التجارة الإلكترونية:

تتميز التجارة الإلكترونية القائمة على الإنترنت بعدة خصائص:

- ❖ تفاعل موازي في نفس الوقت بين أطراف المعاملات ، حيث يمكن لعدد كبير من المشتركين التجمع في وقت واحد على موقع واحد أو يقوم شخص واحد بإرسال نفس الرسالة أو الإعلان أو الطلب إلى عدة مستلمين في نفس الوقت.
- ❖ القدرة على تنفيذ جميع مكونات عملية الأعمال ، بما في ذلك تسليم البضائع غير المادية على الشبكة ، على عكس وسائل الاتصال الأخرى غير القادرة على التسليم
- ❖ التقارب بين جانبي التجارة بعيد ، حيث لا توجد علاقة مباشرة بينهما لأن التقارب يتم من خلال شبكة الاتصالات.
- ❖ الاعتماد على الركائز الإلكترونية في تنفيذ المعاملات ، حيث تتم جميع المعاملات بين طرفي المعاملة إلكترونياً ، دون تبادل أي مستندات ورقية في أجزاء من المعاملات.
- ❖ إمكانية التأثير المباشر على أنظمة الكمبيوتر الخاصة بالشركة من خلال ما يسمى بالتبادل الإلكتروني للبيانات والوثائق مما يحقق تدفق البيانات والمعلومات بين الأطراف المشاركة في عملية الأعمال دون تدخل بشري وبأقل تكلفة الأدلة القانونية وانعكاساتها على نمو التجارة الإلكترونية.

فوائد التجارة الإلكترونية

الفوائد للأفراد

- ✓ مكن جميع الأفراد من إكمال جميع معاملاتهم التجارية خلال فترة زمنية قصيرة جدًا ، في أي وقت من اليوم ومن أي مكان على سطح الأرض
- ✓ إرسال البضائع بكل سهولة وسرعة خاصة في حالة المنتجات الإلكترونية .
- ✓ أتاحت الفرصة لكثير من الأفراد للعمل من منازلهم ومكنتهم من العمل وتطوير المشاريع التجارية دون وجود رأس مال لتوليد أرباح ضخمة لهم بالعملة الصعبة.
- ✓ السماح للأفراد بتبادل الآراء والخبرات حول الخدمات والمنتجات من خلال المجتمعات عبر الإنترنت .
- ✓ فتحت أبواب عمل ربات البيوت وذوي الاحتياجات الخاصة والمتقاعدين للعمل في هذا المجال من منازلهم مما جعلهم يلعبون دوراً مهماً في عملية التنمية .

الفوائد للشركات والمؤسسات

- مكنت التجارة الإلكترونية الشركات من تصنيع منتجاتها حسب رغبة المشتري ، مما يجعل هذه الشركة ميزة بين الشركات الأخرى .
- قللت التجارة الإلكترونية من الوقت بين دفع الأموال والحصول على المنتجات والخدمات
- مكنت التجارة الإلكترونية من توسيع السوق للوصول إلى نطاق دولي وعالمي .
- عملت على تقليل تكاليف إنشاء ومعالجة وتوزيع وحفظ واسترجاع المعلومات الإلكترونية

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

فوائده للمجتمع

- كان لها ميزة كبيرة في إتمام العديد من المعاملات التجارية في وقت قصير ، في أي ساعة من اليوم وفي أي مكان .
- يتم إنشاء المجتمعات عبر الإنترنت ويتمتع الأفراد بالقدرة على تبادل الخبرات ووجهات النظر حول الخدمات أو المنتجات .
- تتيح التجارة الإلكترونية إتمام العمل من المنزل ، وهذا يقلل من الازدحام وخاصة الازدحام المروري والتلوث الناتج عنه .
- مكنت هذه التجارة الأشخاص الذين يعيشون في دول العالم الثالث من الحصول على منتجات و سلع غير متوفرة في بلدانهم
- من الممكن العثور على سلع من خلال التجارة الإلكترونية بأسعار منخفضة ، مما مكن الأشخاص ذوي الدخل المحدود من شرائها .