ບົດຮຽນ E-Commerce

1. ຄວາມໝາຍທີ່ແທ້ຈິງຂອງ E-Commerce ແມ່ນຫຍັງ?

ໝາຍເຖິງການຄ້າທຸກປະເພດທີ່ດຳເນີນການໂດຍຜ່ານສື່ເອເລັກໂທຣນິກ

2 E-Commerce ແບ່ງອອກເປັນຮູບແບບໃດແດ່?

* Business to Business (B-to-B)
* Business to Consumer (B-to-C)
* Consumer to Consumer (C-to-C)

3 ອົງປະກອບຂອງ E-Commerce ຕ້ອງມີຫຍັງແດ່?

Web page, Shopping Card System, Secure Payments System

4. SSL ຫຍໍ້ມາຈາກຫຍັງ?

Secure Socket Layers

5. SET ຫຍໍ້ມາຈາກຫຍັງ?

Secure Electronic Transaction

6 ລະບົບ Internet ແລະ E-commerce ໄດ້ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການຄ້າໃນດ້ານໃດແດ່?

* E-commerce ສາມາດເກັບເງິນເຂົ້າບັນຊີໄດ້ຢ່າງອັດຕະ ໂນມັດ.
* E-commerce ສາມາດເປີດໜ້າຮ້ານຂາຍເຄື່ອງໄດ້ທົ່ວໂລກ, ທຸກມື້, ຕະຫຼອດ 24 ຊົ່ວໂມງ.
* E-commerce ສາມາດເຮັດວຽກແທນພະນັກງານຂາຍໄດ້.

7 ISP ແມ່ນຫຍັງ?

ISP ເປັນບໍລິສັດໃຫ້ບໍລິການໃນ Internet.

8 ການສຳຫຼວດໂອກາດທາງການຕະຫຼາດດ້ວຍລະບົບຄົ້ນຫາຂໍ້ມູນແມ່ນເຮົາຕ້ອງການຢາກຮູ້ຫຍັງແດ່?

* ຢາກຮູ້ວ່າແຕ່ລະຄົນໃຊ້ກົນລະຍຸດທຸລະກິດຫຍັງແດ່?
* ຊອກຫາຄູ່ຄ້າທາງທຸລະກິດ
* ຢາກຮູ້ວ່າມີໃຜແດ່ທີ່ເປັນຄູ່ແຂ່ງເຮົາ?

9 ການວາງແຜນການຕະຫຼາດ ແລະ ການພັດທະນາ Web Site ເຮົາຕ້ອງເຮັດຫຍັງແດ່?

* ຕ້ອງເລືອກໃຊ້ລະບົບ Payment System ທີ່ເໝາະສົມ
* ຕ້ອງມີການອອກແບບ ແລະ ພັດທະນາ Web page
* ຕ້ອງເລືອກໃຊ້ລະບົບ Shopping Cart ທີ່ເໝາະສົມ

10 ຂໍໃດລຸ່ມນີ້ທີ່ບໍ່ແມ່ນການນຳ Web page ເຂົ້າສູ່ລະບົບ Internet ແລະ ການສ້າງ Web ?

ການລົງທະບຽນໄວ້ໃນລະບົບການຄົ້ນຫາຂໍ້ມູນ (Search Engines)

11 ການລົງທະບຽນໄວ້ໃນລະບົບການຄົ້ນຫາຂໍ້ມູນ (Search Engines) ແມ່ນຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນໃດ?

ການໂຄສະນາປະຊາສຳພັນ Web site

12 ການປັບແຕ່ງໜ້າຮ້ານ ຫຼື ປັບປຸງສິນຄ້າໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງກຸ່ມເປົ້າໝາຍແມ່ນຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນໃດ?

ການຕິດຕາມຜົນ, ປັບປຸງ ແລະ ບໍາລຸງຮັກສາ

12. ລັກສະນະພິເສດຂອງ E-Commerce ເປັນການຄ້າແບບ?

ບໍ່ມີພົມແດນ, ຕົວຕໍ່ຕົວ, ຕັດສິນໃຈຊື້ຈາກຂໍ້ມູນ, ກິດຈະກຳປະສົມ, ໄປເຖິງຄົນທົ່ວໂລກ, ຕອບໂຕ້ທັນທີ, ດຳເນີນການຄ້າຕະຫຼອດ 24 ຊົ່ວໂມງ

13. ຄຸນລັກສະນະຂອງຜູ້ໃຊ້ອິນເຕີເນັດເປັນແນວໃດ?

ເພດ: ຊາຍ 70% ຍິງ 30%, ອາຍຸ: 20-35 ປີ, ອາຊີບ: ນັກສຶກສາ, ພະນັກງານບໍລິສັດ/ອົງກອນ, ການສຶກສາ: ປະລິນຍາຕີ ຫຼື ສູງກ່ວາ.

14. ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ໃຊ້ອິນເຕີເນັດເປັນແນວໃດ?

ມັກສຶກສາຄົ້ນຄ້ວາ, ມັກລອງຂອງໃໝ່, ມັກໃຊ້ຂອງຟຣີກ່ອນ, ມັກບໍລິໂພກຂໍ້ມູນ-ຂ່າວສານ.

15. ປະເພດທຸລະກິດທີ່ນິຍົມໃນອິນເຕີເນັດມີອັນໃດແດ່?

ທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບອິນເຕີເນັດໂດຍກົງ, ທຸລະກິດດ້ານຄອມພິວເຕີ, ທຸລະກິດດ້ານການທ່ອງທ່ຽວ, ທຸລະກິດດ້ານການສົ່ງອອກ, ທຸລະກິດຄ້າຂາຍສິນຄ້າຍ່ອຍທົ່ວໄປ.

16. ປັດໃຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເຕີບໂຕຂອງການຄ້າແບບ E-Commerce ປະກອບດ້ວຍປັດໄຈດ້ານໃດແດ່?

ດ້ານໂຄງສ້າງພື້ນຖານ, ດ້ານເຄືອຂ່າຍ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີ, ສະພາບແວດລ້ອມທາງທຸລະກິດ, ລູກຄ້າ ແລະ ທຸລະກິດ, ສະພາບແວດລອມດ້ານນະໂຍບາຍ, ກົດໝາຍ ແລະ ປັດໄຈສະໜັບສະໜູນອື່ນໆ

17. E-Commerce ປະເພດ B2C ໃນເຂດອາຊີ ປະເທດມີອັດຕາການເຕີບໂຕສູງທີ່ສຸດຄືປະເທດໃດ

ຍີ່ປຸ່ນ.

18. E-Commerce ປະເພດ B2B ໃນເຂດອາຊີ ປະເທດມີອັດຕາການເຕີບໂຕສູງທີ່ສຸດຄືປະເທດໃດ?

ຈີນ.

8. ຮູບແບບການໃຊ້ Internet ຂອງຄົນທົ່ວໄປມັກໃຊ້ວຽກຫຍັງຫຼາຍກວ່າໝູ່

ຊອກຫາຂ່າວ.

9. ໄພຄຸກຄາມ ຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ ຫຼື SME ມີຫຍັງແດ່?

ທຸລະກິດທີ່ບໍ່ຫັນເຂົ້າມາສູ່ລະບົບ Internet ມີໂອກາດລົ້ມລະລາຍໄດ້ໃນອະນາຄົດ, ຜູ້ບໍລິໂພກໃນປະເທດເຮົາຫັນໄປຊື້ສິນຄ້າຕ່າງປະເທດຫຼາຍຂຶ້ນ, ທຸລະກິດຕ່າງປະເທດເຂົ້າມາຂາຍສິນຄ້າໃນປະເທດລາວຫຼາຍຂຶ້ນ, ການປັບຕົວທາງດ້ານພາສາອັງກິດຂອງ SME ເປັນໄປໄດ້ຍາກ.

 10. ໂອກາດທາງການຕະຫຼາດ ຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດ ກາງ ຫຼື SME ມີຫຍັງແດ່?

* ມີໂອກາດສ້າງທຸລະກິດໃໝ່ທີ່ສາມາດຕອບສະໜອງໃຫ້ ກັບຫຼາຍຄວາມຕ້ອງການຈາກຄົນທົ່ວໂລກ
* SME ຫຼື ບໍລິສັດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງສາ ມາດໂຄ່ນລົ້ມບໍລິສັດຂະໜາດໃຫຍ່ໄດ້, ເລີ່ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດທີ່ຂາຍໄດ້ທົ່ວໂລກດ້ວຍຕົ້ນທຶນຕ່ຳ, ບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງມີ Office
* ການຂະຫຍາຍຕະຫຼາດ ຫຼື ຈັບກຸ່ມເປົ້າໝາຍ ເພື່ອດຳເນີນກິດຈະການທາງການຕະຫຼາດ ມີການເສຍຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໜ້ອຍ, ສາມາດຕິດຕໍ່ກັບລູກຄ້າໄດ້ໂດຍກົງ ສາມາດປັບຕົວຕາມຄວາມຕ້ອງການໄດ້ງ່າຍ, SME ຂະໜາດນ້ອຍ ຈະເຄື່ອນຕົວໄປຕາມການປ່ຽນແປງເທິງ Internet ໄດ້ໄວກວ່າອົງກອນຂະໜາດໃຫຍ່

11. ວິທີການເຮັດການຄ້າຮູບແບບໃໝ່ມີອັນໃດແດ່?

ຜະລິດລັດວົງຈອນມາຍັງຜູ້ຄ້າຍ່ອຍ, ຜະລິດຂາຍໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກໂດຍກົງ, ຕ້ອງມີການເພິ່ງພາຄວາມຊຳນານຂອງຜູ້ຄ້າຍ່ອຍ.

12. ທຸລະກິດທີ່ນິຍົມເທິງອິນເຕີເນັດມີອັນໃດແດ່?

ທຸລະກິດຂາຍດອກໄມ້ສົດ, ຮ້ານຂາຍປື້ມ, ຮ້ານຂາຍເພງ ແລະ CD-ROM, ທຸລະກິດຂາຍ Software, ທຸລະກິດໃຫ້ເຊົ່າ Web Server, ທຸລະກິດຂາຍໂຄສະນາ, ທຸລະກິດແອບແຝງໃນ Web Site ທີ່ໃຫ້ບໍລິການຟຣີ.

16. ທຸລະກິດຂາຍດອກໄມ້ສົດເຮົາຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່ດ້ານໃດແດ່?

ຄຸນຄ່າທາງຈິດໃຈ ຫຼື ຄວາມພໍໃຈຂອງຕົນເອງ

17. ໜ້າທີ່ຂອງເຮົາໃນການເຮັດທຸລະກິດຂາຍປື້ມເຮົາຕ້ອງເຮັດຫຍັງແດ່?

ພຽງແຕ່ເຮັດສະຫຼຸບຫຍໍ້ຂອງປື້ມແຕ່ລະຊະນິດ ຫຼື ເຮົາອາດຈະກາຍເປັນນັກວິຈານປື້ມໄປດ້ວຍກໍຍິ່ງເປັນການດ  
18. ການຕັດສິນໃຈຊື້ປື້ມຂອງລູກຄ້ານັ້ນແມ່ນຫຍັງ?

ຄຸນຄ່າຂອງປື້ມ ເນື້ອຫາສາລະຂອງປື້ມ  
19. ທຸລະກິດໃຫ້ເຊົ່າ Web Server ຕ້ອງມີບໍລິການຫຍັງແດ່?

ຮັບຈົດທະບຽນ Domain Name, ຮັບບໍລິການດ້ານລະບົບຮັກສາຄວາມປອດໄພ, ໃຫ້ເຊົ່າລະບົບຖານຂໍ້ມູນ ຫຼື ການສ້າງ Mail box ເພີ່ມເຕີມ

20. ການສຳຫຼວດຕະຫຼາດ ແລະ ການວິເຄະຫາໂອກາດທາງການຕະຫຼາດມີຂັ້ນຕອນໃດແດ່ ?

ການສຳຫຼວດຕະຫຼາດເທິງ Internet, ວິທີການນຳໃຊ້ Key word ທີ່ງ່າຍຕໍ່ການຄົ້ນຫາ, ເມື່ອໄດ້ລາຍການຂອງຄູ່ແຂ່ງແລ້ວໃຫ້ເລືອກເອົາ 30 ຫາ 50 ລາຍການຕົ້ນໆ, ສຳຫຼວດເບິ່ງຜູ້ຢ້ຽມຊົມຈາກຕົວນັບ (Counter), ໃຫ້ເຝົ້າເບິ່ງອັດຕາການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜູ້ຢ້ຽມຊົມຕິດຕໍ່ກັນຢ່າງໜ້ອຍ 30 ວັນ, ວິເຄາະ 4 P, ພະຍາມຍາມເບິ່ງຄວາມຕ້ອງການຂອງກຸ່ມເປົ້າໝາຍ, ນຳຂໍ້ມູນທັງໝົດມາວິເຄາະ ແລະ ວາງແຜນທຸລະກິດ ໃນຈຸດທີ່ເຮົາຈະໄດ້ປຽບຄູ່ແຂ່ງ

21. ໂອກາດທີ1: ສູນກາງຂາຍສິນຄ້າປະເພດອາຫານ. ໃນການເຮັດ E-Commerce ດ້ານນີ້ ເຮົາຕ້ອງເຮັດຫຍັງແດ່?

ເຮົາຕ້ອງໄປເຈລະຈາລາຄາ, ຈັດຕຽມສິນຄ້າຕົວຢ່າງ ແລະ ຂໍ catalog ຈາກໂຮງງານມາລົງໄວ້ກໍໄດ້ແລ້ວ

22. ໂອກາດທີ 3: ສູນວິເຄາະຂ່າວ. ໃນການເຮັດ E-Commerce ດ້ານນີ້ ເຮົາຕ້ອງເຮັດຫຍັງແດ່?

ເຮົາຕ້ອງໄດ້ສະຫຼຸບ, ວິເຄາະຂໍ້ມູນຈາກຂ່າວຕ່າງໆໃນໜັງສືພິມ, ໃນ Internet

23. ໂອກາດທີ 4: ສູນລວມຂາຍເຄື່ອງໃຊ້ໃນຫ້ອງການ. ໃນການເຮັດ E-Commerce ດ້ານນີ້ ເຮົາຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່ດ້ານຫຍັງແດ່?

ເລື່ອງຂອງລາຄາ (ເລືອກຂອງຖືກ) ແລະ ການຈັດສົ່ງສິນຄ້າທີ່ວ່ອງໄວ

24. ໂອກາດທີ 6: ສູນຄົ້ນຫາຂໍ້ມູນສະເພາະດ້ານ. ໃນການເຮັດ E-Commerce ດ້ານນີ້ ເຮົາຈະເລີ່ມຕົ້ນແບບໃດ?

ເຮົາເລີ່ມຈາກບັນຫາທີ່ມັກ ຫຼື ໃກ້ຕົວກ່ອນ

24. ໂອກາດທີ 7: ການລວມກຸ່ມຂໍ້ມູນເທິງ Web ໃນການເຮັດ E-Commerce ດ້ານນີ້ແມ່ນເຮັດແນວໃດ?

ຄືການລວມເອົາບັນດາ Webs ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັນມາ ລວມກັນກໍໄດ້

25. ໂອກາດທີ10: ສູນຈຳໜ່າຍຢາພື້ນເມືອງລາວ. ໃນການເຮັດ E-Commerce ດ້ານນີ້ ນອກຈາກຈະຂາຍແຕ່ຢາແລ້ວເຮົາຕ້ອງມີຫຍັງເສີມຕື່ມເພື່ອເພີ່ມຄວາມໜ້າສົນໃຈໃຫ້ກັບລູກຄ້າ?

ຕ້ອງໃຫ້ຄວາມຮູ້ດ້ານວິ ຊາການໃຫ້ລູກຄ້າເຂົ້າໃຈວິທີການໃຊ້, ຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ໂທດຈາກຢາແຕ່ລະປະເພດ.

26. ໂອກາດທີ 16: ສູນຈຳໜ່າຍອຸປະກອນຄອມພິວເຕີ. ໃນການເຮັດ E-Commerce ດ້ານນີ້ ເຮົາຈະເລີ່ມແນວໃດ?

ເລີ່ມຈາກຂາຍຊິ້ນສ່ວນຂອງຄອມພິວເຕີ ແລະ ປະກອບເຄື່ອງຄອມພິວເຕີຂາຍກ່ອນ, ໂດຍໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດເລືອກ spect ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການ ຫຼື ເລືອກຊື້ຕາມເງິນທີ່ມີຢູ່ກໍໄດ້

27. ສິ່ງທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດໃນການຈັດຕຽມຄວາມພ້ອມ ແລະ ອົງກອນ ແມ່ນຫຍັງ?

ການກຽມໃຈ ແລະ ກຽມຄົນ

28. ຂັ້ນຕອນການຈັດວາງຂອບເຂດໂຄງການ ແລະ ງົບປະມານເຮົາຕ້ອງເຮັດຫຍັງແດ່?

ຈັດຕຽມງົບປະມານວ່າຈະເຮັດທຸລະກິດໃຫຍ່ເທົ່າໃດ ຫຼື ຈະມີການແບ່ງວຽກອອກເປັນຊ່ວງ ຫຼື ບໍ່, ທຳອິດຈະເຮັດທຸລະກິດຂະ ໜາດໃດກ່ອນ ແລະ ຖ້າໜ້າວຽກທີ່ສ້າງຂຶ້ນສາມາດດຳເນີນຕໍ່ໄປໄດ້ຈະເຮັດຫຍັງຕໍ່ໄປ, ຄວນຈັດວາງງົບປະມານທີ່ຈຳເປັນ.

29. ການຂາຍສິນຄ້າ ໂດຍຄຳນຶງເຖິງຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດເປັນຫຼັກ ແມ່ນມີຄວາມໝາຍກ່ຽວກັບຫຍັງ?

Marketing concept

30. ຫຼັກການໃນການແບ່ງສ່ວນຕະຫຼາດມີອັນໃດແດ່?

ເປັນກຸ່ມຂອງຕະຫຼາດທີ່ຢູ່ຢ່າງໝັ້ນຄົງ, ເປັນກຸ່ມໃຫຍ່ພໍສົມຄວນ, ກຸ່ມທີ່ສາມາດເຕີບໂຕໄດ້, ຕ້ອງມີສື່ທີ່ສາມາດເຂົ້າຫາຄົນກຸ່ມນີ້ໄດ້.

31. ການວາງຕຳແໜ່ງຂອງສິນຄ້າ ຈະເລີ່ມຕົ້ນຂະບວນການດຳເນີນກົນລະຍຸດຂອງ 4Ps ມີຫຍັງແດ່

Product, Price, Place ແລະ Promotion

32. ເປັນຫຍັງຈຶ່ງເວົ້າວ່າ ສິນຄ້າທີ່ລາຄາຖືກທີ່ສຸດບໍ່ໄດ້ໝາຍຄວາມວ່າຈະຂາຍໄດ້ສະເໝີໄປ ?

ເພາະຈະເບິ່ງທີ່ຄຸນະພາບຂອງສິນຄ້າ, ຕ້ອງເປັນລາຄາທີ່ເໝາະສົມກັບຄຸນະພາບຂອງສິນຄ້າ, ລູກຄ້າຈະປຽບທຽບສິນຄ້າຂອງເຮົາກັບສິນຄ້າຊະນິດດຽວກັນຂອງຄູ່ແຂ່ງທີ່ຂາຍຢູ່.

33. ການກຳນົດຈຸດປະສົງໃນການສ້າງເວັບໃຫ້ແນ່ນອນແມ່ນມີຫຍັງແດ່?

ການວາງໂຄງສ້າງ Webpage ເພື່ອງ່າຍຕໍ່ການເບິ່ງແຍງຮັກສາ

2. ເຮົາຕ້ອງກຳນົດຈຸດປະສົງໃນການສ້າງເວັບໃຫ້ແນ່ນອນ, ຕ້ອງຮູ້ຈັກວ່າກຸ່ມເປົ້າໝາຍຂອງເຮົາແມ່ນໃຜ?, ຕ້ອງອອກແບບ Web ໃຫ້ມີຄວາມຄົບຖ້ວນທາງດ້ານຂໍ້ມູນທີ່ກຸ່ມເປົ້າໝາຍ ຕ້ອງການ ແລະ ຈັດໃຫ້ການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນສະດວກ, ວ່ອງໄວ ແລະ ສົ່ງໄປຫາຈຸດອື່ນໄດ້ງ່າຍ...ແມ່ນເນື້ອໃນຂອງຫົວຂໍ້ໃດຕໍ່ໄປນີ້?

ຫຼັກການ ແລະ ວິທີການອອກແບບຮ້ານໃຫ້ດຶງດູດໃຈ.  
34. ຄວນຈັດວາງໂຄງສ້າງເວັບໃຫ້ມີຄວາມຊັດເຈນ, ແຍກ File ຕ່າງໆໄວ້ເປັນ Directory, ນຳໃຊ້ຕາຕະລາງເປັນຕົວລ໊ອກໃນການວາງຮູບ, ແຍກຮູບພາບຕ່າງໆເປັນ Directory ຕ່າງຫາກ...ແມ່ນເນື້ອໃນຂອງຫົວຂໍ້ໃດຕໍ່ໄປນີ້?

ການວາງໂຄງສ້າງ Webpage ເພື່ອງ່າຍຕໍ່ການເບິ່ງແຍງຮັກສາ.

35. ຫຼັກການຕັ້ງຊື່ໂດເມນມີອັນໃດແດ່?

- ຫາກມີງົບປະມານພໍກໍຄວນຈົດນາມສະກຸນຫຼັກໆທີ່ຈົດໄດ້ເອົາ ໄວ້ໃຫ້ໝົດຄົນດຽວເຊັ່ນ: .com, .net, .or…

- ຄວນເປັນຊື່ທີ່ເດົາໄດ້ງ່າຍ, ຖ້າເປັນໄປໄດ້ຄວນເປັນຊື່ຂອງທຸລະກິດທີ່ເຮົາດຳເນີນຢູ່, ບໍ່ຄວນຕັ້ງຊື່ທີ່ຍາວເກີນຄວາມຈຳເປັນ, ພະຍາຍາມໃຊ້ຊື່ທີ່ຂຽນ ຫຼື ສະກົດໄດ້ງ່າຍ, ຖ້າຕ້ອງການສ້າງຄວາມເປັນສາກົນແກ່ເວັບຄວນໃຊ້ .com, ທຸກຄັ້ງທີ່ຈົດຊື່ໂດເມນຄວນໃຊ້ຊື່ E-mail ເປັນນາມສະກຸນ ຂອງໂດເມນເຮົານຳ...

- ບໍ່ຄວນມີເຄື່ອງໝາຍ ຫຼື ຕົວເລກໃດໆໃນຊື່ຖ້າບໍ່ຈຳເປັນ, ຖ້າເປັນໄປໄດ້ຄວນຕັ້ງຊື່ທີ່ຂຶ້ນຕົ້ນດ້ວຍອັກສອນທີ່ຢູ່ຕົ້ນໆ ເຊັ່ນ: a, b, c…, ຖ້າມີ 2 ຊື່ທີ່ໃຊ້ເອີ້ນຮ້ານຂອງເຮົາ ຄວນເລືອກຊື່ທີ່ມີຄົນຮູ້ຈັກຫຼາຍທີ່ສຸດ, ເຮົາສາມາດຈົດຊື່ໄວ້ກ່ອນໂດຍບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງຈັດຕັ້ງ Website ຫຼື Webpage

36. ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຕ້ອງມີການໃຫ້ບໍລິການ E-commerce ຢ່າງໜ້ອຍຕ້ອງມີພາກສ່ວນໃດແດ່?

ລະບົບ Online Catalog, ລະບົບ Shopping Cart ແລະ ລະບົບ Secure Payment System.

37. ການເປີດຮ້ານຄ້າເທິງເວັບດ້ວຍລະບົບອັດຕະໂນມັດແມ່ນມີຂະບວນການເຮັດວຽກແນວໃດ?

- ເມື່ອປິດການຂາຍ ລະບົບຈະມີການຕິດຕາມຜົນການສົ່ງເຄື່ອງທີ່ຜູ້ຊື້ຈະໄດ້ຮັບ Login name ແລະ Password ເພື່ອເຂົ້າໄປເບິ່ງຄວາມຄືບໜ້າໃນການຮັບສົ່ງສິນຄ້ານຳ

- ເປັນລະບົບທີ່ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບລະບົບຖານຂໍ້ມູນ ເຊິ່ງຜູ້ໃຊ້ພຽງແຕ່ຂຽນຂໍ້ມູນລົງຟອມໃນສ່ວນຂອງອົງກອນ ແລະ ສ່ວນຂອງສິນຄ້າເທົ່ານັ້ນ ແລ້ວໂປຣແກຣມຈະນຳມາສ້າງຮ້ານໃຫ້ດ້ວຍໂປຣແກຣມ ແບບອັດຕະໂນມັດ ເຊິ່ງເປັນການສ້າງແບບ Real-time.

- ໃນການອັບເດດ ຫຼື ປັບປຸງຂໍ້ມູນ ແມ່ນສາມາດເອີ້ນຂໍ້ມູນເດີມຂຶ້ນມາແກ້ໃຂໂດຍຜ່ານທາງໜ້າຈໍ Browser ເຊັ່ນດຽວກັນ, ລະບົບຂອງ [www.ecombot.com](https://www.google.com/url?q=http://www.ecombot.com&sa=D&source=editors&ust=1645539041895266&usg=AOvVaw1hI_zna5BIR3BfbG4QaDNa) ຈະມີລະບົບ Promotion ໃນຕົວເຊັ່ນ: ລະບົບທີ່ໃຫ້ສ່ວນຫຼຸດແກ່ລູກຄ້າເປັນຕົ້ນ.

38. ຂໍ້ໃດຕໍ່ໄປນີ້ບໍ່ແມ່ນປັດໄຈສຳລັບການດຳເນີນກົນລະຍຸດທາງການຕະຫຼາດເທິງເວັບ?

ບໍ່ຄວນຈົງໃຈປິດບັງຂໍ້ມູນຫຼາຍເກີນໄປ.

39. ຂໍ້ໃດຕໍ່ໄປນີ້ບໍ່ແມ່ນປັດໄຈທີ່ຄວນຫຼີກລ້ຽງ?

ກຳນົດກຸ່ມເປົ້າໝາຍໃຫ້ຊັດເຈນ.

40. Sopping Cart ແມ່ນຫຍັງ?

ແມ່ນລະບົບທີ່ເຮັດວຽກເຊື່ອມໂຍງລະຫວ່າງລະບົບ Online Catalog ຫຼື ໜ້າລາຍການສິນຄ້າກັບລະບົບຄິດໄລ່ຄ່າຂົນສົ່ງ ແລະ ລະບົບຊຳລະເງິນ, ມີໜ້າທີ່ຮັບການສັ່ງຊື້ ແລ້ວສົ່ງຕໍ່ໃຫ້ລະບົບຊຳລະເງິນ.

41. ລະບົບກະຕ່າສ່ວນໃຫຍ່ຈະມີຈັກລະບົບ? ຄືລະບົບໃດແດ່?

ມີ 2 ລະບົບຄື: ລະບົບແບບໃຫ້ເຕີ່ມເລກຈຳນວນສິນຄ້າ ກັບລະບົບທີ່ click ຈໍານວນສິນຄ້າລົງກະຕ່າເທື່ອລະອັນ

42 ການຕິດຕັ້ງລະບົບກະຕ່າ ຫຼື Shopping cart ໝາຍເຖິງຫຍັງ?

ໝາຍເຖິງການຕັ້ງຄ່າຂໍ້ມູນ ເພື່ອສົ່ງຄ່າຕ່າງໆຂອງສິນຄ້າໄປທີ່ Program ປະມວນຜົນ

43. ຕ້ອງການໃຊ້ລະບົບ SSL (Secure Socket Layer) ເຮົາຕ້ອງໄປລົງທະບຽນຢູ່ເວບໄຊໃດ?

[WWW.VeriSign.Com](https://www.google.com/url?q=http://WWW.VeriSign.Com&sa=D&source=editors&ust=1645539337272102&usg=AOvVaw3u5VqzEyQXtX3XWxwkE-jQ)

44. ເປັນຫຍັງຫຼາຍຄົນຈຶ່ງບໍ່ມັກໃຊ້ລະບົບຮັກສາຄວາມປອດໄພໃນການຈ່າຍເງິນແບບ SET?

ເພາະວ່າໃນທາງປະຕິບັດຕົວຈິງຍັງບໍ່ທັນເຮັດວຽກໄດ້ຢ່າງເຕັມທີ່ ແລະ ຕ້ອງໃຊ້ເງິນລົງທຶນສູງ.

45. ກະຕ່າແບບໃດທີ່ເປັນການ click ສົ່ງຄ່າລາຄາທີ່ລວມຄ່າຂົນສົ່ງເຂົ້າໄປເລີຍ?

Shop ງ່າຍໆແບບລາຄາລວມຄ່າຂົນສົ່ງ

46. ຂໍ້ໃດລຸ່ມນີ້ແມ່ນເຄື່ອງມືຄົ້ນຫາຂໍ້ມູນທີ່ມີການສຳຫຼວດບັນດາ Website ຕ່າງໆໃນລະບົບ Internet ແລ້ວສົ່ງເຂົ້າຖານຂໍ້ມູນຂອງລະບົບຄົ້ນຫາແບບອັດຕະໂນມັດດ້ວຍ Spider ຫຼື Crawler?

Search Engines

47. ໃດລຸ່ມນີ້ແມ່ນເຄື່ອງມືທີ່ຜູ້ລົງທະບຽນຕ້ອງການກຳໜົດໝວດສິນຄ້າທີ່ຕ້ອງການໃຫ້ບໍລິການໃນ Website ຂອງຕົວເອງໃຫ້ໄປຢູ່ໃນລາຍການຂໍ້ມູນທີ່ Web Directories ຕາມທີ່ຕ້ອງການ?

Web Directories

48. ຂໍ້ມູນທີ່ຕ້ອງການໃນເວລາລົງທະບຽນໃນລະບົບ Search Engines ມີຫຍັງແດ່?

ຊື່ຂອງ Website ແລະ E-Mail Address.

49. ຂໍ້ມູນທີ່ຕ້ອງການໃນເວລາລົງທະບຽນໃນລະບົບ Web Directories ມີຫຍັງແດ່?

ລາຍລະອຽດຂອງຜູ້ລົງທະບຽນ, ຄຳອະທິບາຍສັ້ນໆ (Sort Description), ຄີເວີດ (Keyword) ຂອງ Website ແລະ ໝວດສິນຄ້າຂອງຜູ້ລົງທະບຽນຕ້ອງການໃຫ້ Website ໄປຢູ່.

50. ສ່ວນປະກອບຂອງ Meta Tag ມີອັນໃດແດ່?

Title, Description, Key words.