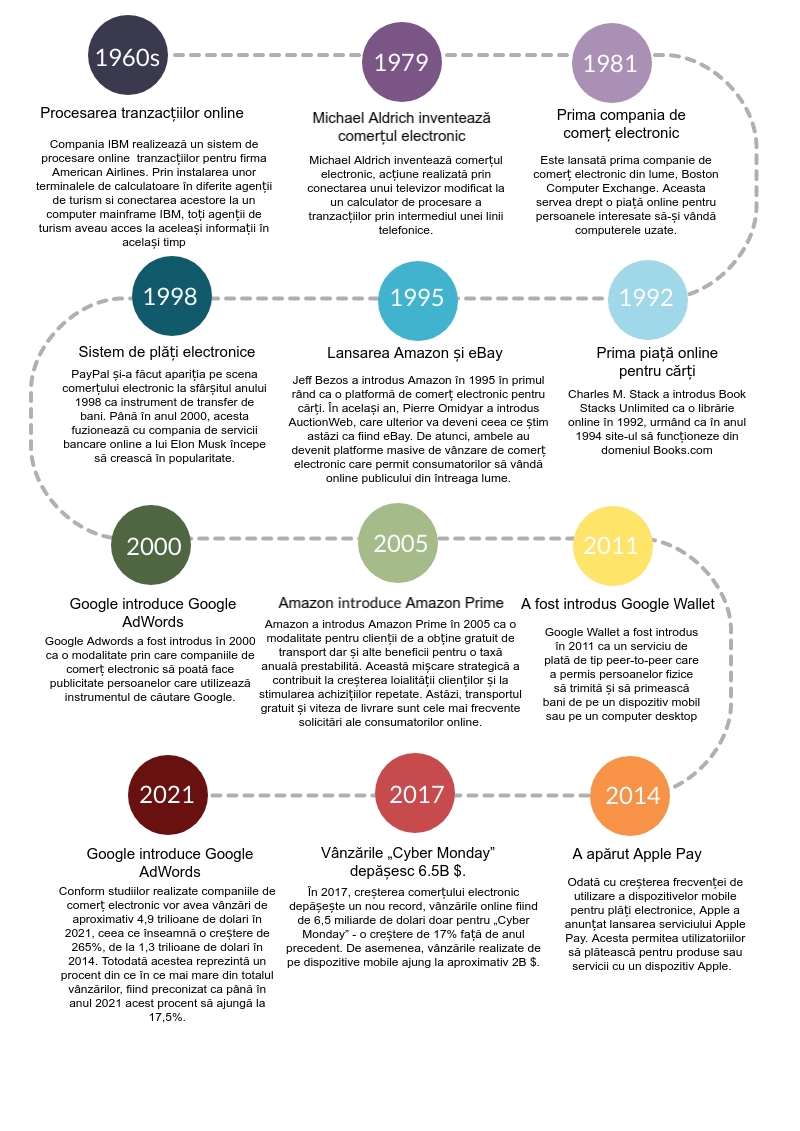
# Cronologia comerțului electronic



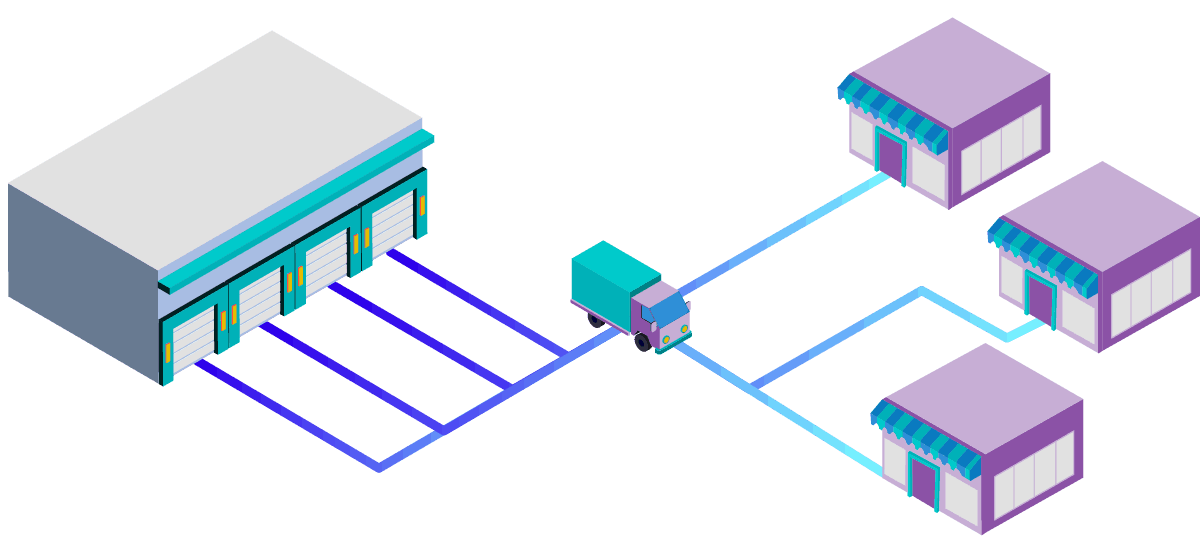
Informații: [https://www.bigcommerce.com/blog/ecommerce/#the-impact-of-ecommerce](https://www.bigcommerce.com/blog/ecommerce/" \l "the-impact-of-ecommerce)

Realizat cu ajutorul [https://my.visme.co](https://my.visme.co/)

# **Clasificarea comerțului electronic**

Internetul oferă companiilor, persoanelor fizice, cât şi guvernelor şi administraţiilor statelor lumii, o infrastructură care permite crearea unor pieţe virtuale de mărfuri şi servicii, schimbul de informaţii și îmbunatăţirea sistemului de plăţi. Astfel că, în funcție de tipul participanților la tranzacție, putem împărții comerțul electronic în șase mari categorii:

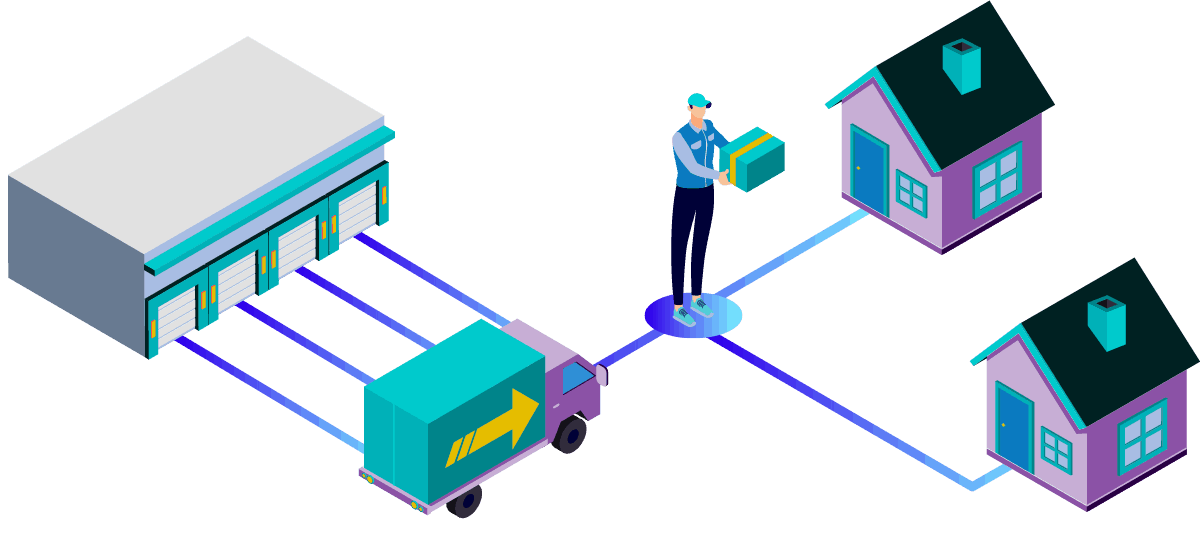
Business-to-business (B2B).

Acest tip de comerţ presupune folosirea tehnologiilor Web, incluzând o multitudine de relaţii şi tranzacţii comerciale care se stabilesc între companii şi/sau alte tipuri de organizaţii. Reprezintă forma cea mai răspândită de comerţ electronic. Relaţiile B2B nu sunt o noutate absolută, ele existau şi înainte de apariţia Internetului, concretinzându-se în relaţii private pe care organizaţiile le aveau cu partenerii şi clienţii lor, însă la nişte costuri foarte mari.

Principalele avantaje introduse de B2B, sunt reprezentate de scăderea costurilor mărfurilor, reducerea inventarelor, creşterea eficienţei logisticii, creşterea vânzărilor, scăderea costurilor de vânzare şi marketing. Printre dezavantajele acestui tip de comerț electronic se numără: necesitatea un capital substanțial pentru înființare (costurile includ înregistrarea afacerilor, branding și crearea unui birou fizic sau virtual), dar și un număr mai mic de posibili clienți decât în cazul celorlalte modele.

Un astfel de exemplu poate fi: atunci când o companie de dezvoltare de aplicații mobile oferă soluții IT unei companii imobiliare care dorește să construiască o aplicație pentru baza lor de clienți. În această situație, compania de aplicații mobile își face publicitatea pe site-ul său, în timp ce companiile imobiliare interesate pot solicita oferta de preț prin același canal.

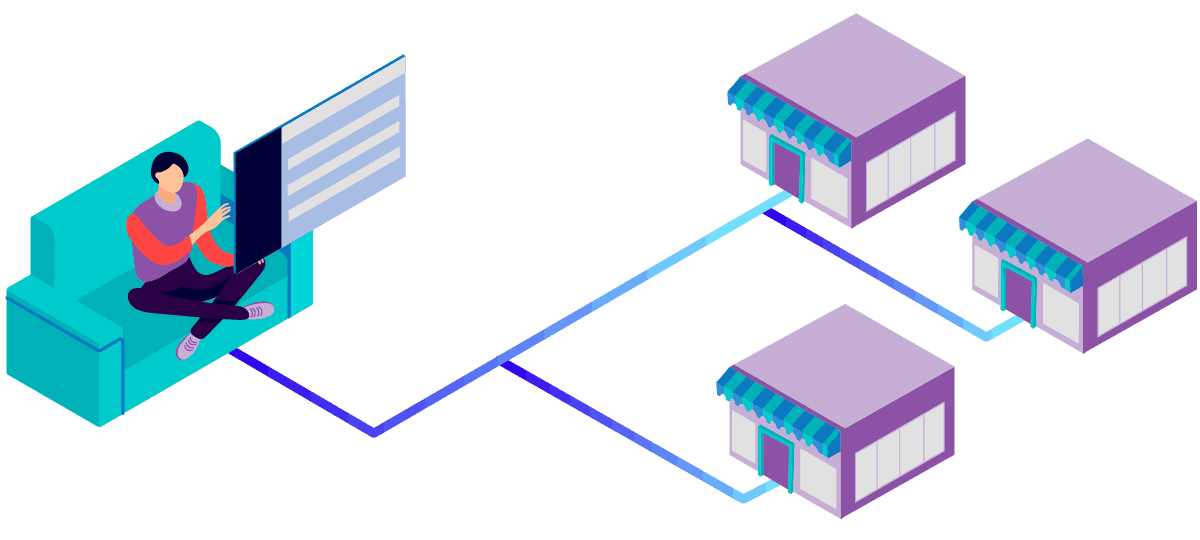
## Business-to-consumer (B2C)

Modelul de afaceri B2C este cel care vine de obicei în mintea oamenilor atunci când auzi cuvântul "comerț electronic". Acesta se referă la distribuția de bunuri și servicii de la companii către cumpăratori individuali – persoane sizice. Este una dintre primele forme de comerț electronic și a crescut masiv în ultimele două decenii. Printre cele mai relevante exemple pentru această categorie se numără: Amazon și eMag.

Printre avantajele acestui tip de comerț electronic se numără faptul că necesită un capital de pornire relativ scăzut în comparație cu alte modele de comerț electronic, implică vânzarea către o gamă largă de consumatori cu modele deja cunoscute de cumpărare și comportament., dar și gradul ridicat de flexibilitate, deoarece platforma este un canal pentru colectarea eficientă a cererii de piață în timp real.

Dezavantajele sunt date de mediul extrem de competitiv, existând deja un număr ridicat de firme ce oferă astfel de servicii și produse, transportul produselor ce depinde foarte mult de firma de curierat aleasă și faptul că mulți cumpărători preferă în continuare cumpărăturile în magazin, mai degrabă decât online.

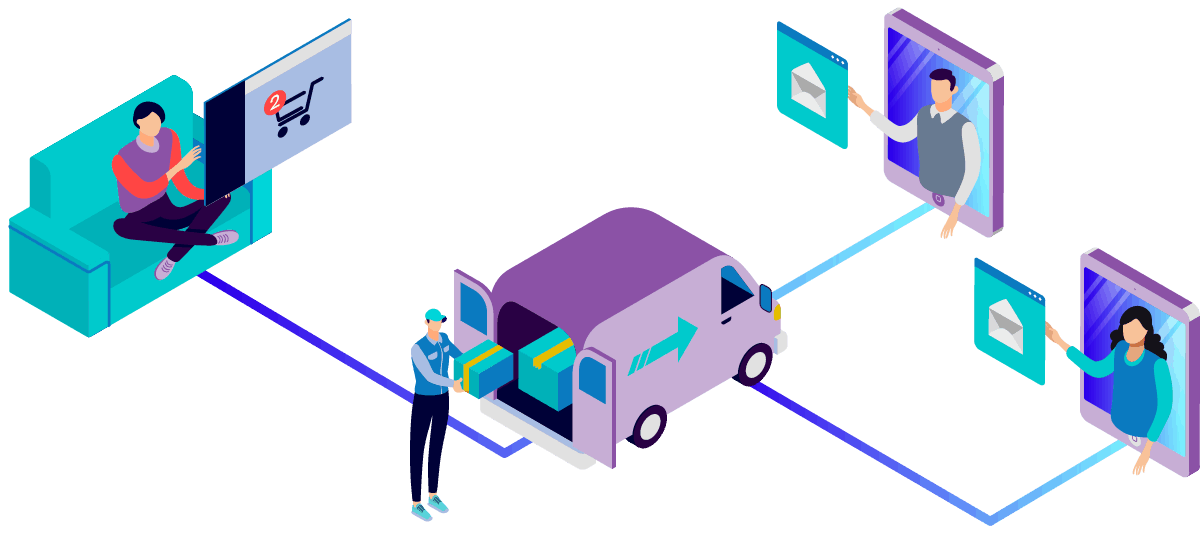
## Consumer-to-business (C2B)



Acest model de comerţ electronic se referă la persoanele fizice (consumatori) care utilizează diverse platforme pentru a-şi vinde produsele sau serviciile firmelor şi pentru a căuta vânzători care să liciteze pentru produsele sau serviciile de care au nevoie. Întreprinderile la rândul lor se îndreaptă către aceste platforme pentru a căuta furnizori de servicii calificați potriviți necesității. Platforma, la rândul său, percepe comisioane pentru conectarea afacerilor cu acești furnizori de servicii.

Exemple de platforme ce permit realizarea acestui tip de comerț electronic: Fiverr și Upwork.

## Consumer-to-consumer (C2C)

În cadrul modelului de comerț electronic C2C, consumatorii vând consumatorilor, de obicei, prin intermediul unui site web al unei terțe părți sau al unei platforme online independente creată în acest scop. Un exemplu din acest domeniu care are un succes enorm în întreaga lume este sistemul [eBay](http://ro.wikipedia.org/wiki/EBay" \o "EBay), iar în Romania acest tip de comerț este întâlnit pe site-uri precum: olx.ro sau public24.

Unele dintre avantajele acestui tip de comerț este lipsa costurilor inițiale, nelimitarea la un anumit tip de produse sau servicii și vânzarea de articole folosite (spre deosebire de B2C, în cazul în care majoritatea produselor sunt noi). Dezavantajele sunt date de costul perceput pentru fiecare vânzare utilizând modelul un site terț și nivelul ridicat de risc în ceea ce privește calitatea produselor.

## 

## B2G (business-to-government)

După cum sugerează numele, modelul B2G este cel în care o afacere își vinde produsul sau serviciul guvernului fie din zona în care își desfășoară activitatea, fie din altă parte.

În cele mai multe cazuri, întreprinderile aflate sub această relație au birouri guvernamentale sau de administrație publică ca unici clienți și primesc contracte pe termen lung. O astfel de situație le permite să calculeze cu ușurință profiturile și să gestioneze eficient fondurile, oferind în același timp soluția lor unui public larg.

## C2G (business-to-government)

Comerțul electronic C2G acoperă relațiile cetățeni-guvern la nivel de informare și prestare servicii publice (exemplu: plata taxelor online). Acesta face ca administrația publică să fie mai flexibilă și mai eficientă, exiztând un potențial enorm de profit pentru terții contractați să gestioneze tranzacțiile C2G. Dezavantajele sunt date de lipsa serviciului de internet în unele regiuni și lipsa programelor de conștientizare și educare a publicului în legatură cu aceste servicii.

Conferentiar universitar doctor Răzvan Sorin ŞERBU - COMERŢUL ELECTRONIC Continent 2004

<https://magnetoitsolutions.com/blog/top-ecommerce-business-models>

<https://www.academia.edu/36199936/Comert_Electronic>

# Avantaje/dezavantaje

***Avantajele şi dezavantajele comerţului electronic***

Comerţul desfăşurat prin Internet are un impact extraordinar asupra lumii afacerilor, datorat avantajelor evidente pe care le oferă comercianţilor cât şi cumpărătorilor, în comparaţie cu comerţul clasic.

*Avantaje pentru comercianţi :*

* *accesul la noi segmente de piaţă –* Prin comerţul electronic o firmă îsi poate extinde aria de piaţă în afara graniţelor ţării fără a face mai eforturi. Atragerea unui client din altă ţară se face la fel de uşor cu atragerea unui client din oraşul unde firma îşi desfăşoară activitatea;
* *creşterea vitezei de derulare a afacerilor* – Comercianţii nu trebuie să aloce un spaţiu fizic pentru fiecare client sau potenţial client şi nici forţe de vânzare;
* *contact cu clienţii non-stop* – Comerţul electronic permite obţinerea de informaţii despre firmă şi produse la orice oră din zi şi din noapte şi, de asemenea, comenzile sunt procesate oricând, nefiind îngrădite de un anumit program de funcţionare;
* *reducerea costurilor de aprovizionare, de desfacere, de publicitate*;
* *posibilitatea firmelor mici de a concura cu cele mari* – site-ul web poate arăta la fel si poate vinde aceleaşi produse atât pentru o firmă mare, cât şi pentru una mică;
* *costuri mai scăzute de tranzacţionare;*
* *reducerea erorilor în manipulare;*
* *creşterea eficienţei;*
* *reducerea costurilor de funcţionare.*

*Dezavantaje pentru comercianţi*

* *Frauda* - prin fraudă pe Internet se înţelege (conform departamentului de justiţie din Statele Unite) orice modalitate de furt, care utilizează una sau mai multe elemente ale Internetului (site-uri web, liste de discuţii, canale de chat, e-mail) pentru identificarea potenţialelor victime, pentru finalizarea unor tranzacţii frauduloase sau pentru a transmite profiturile obţinute prin frauda catre instituţii financiare sau alte persoane implicate;
* *Securitatea datelor* - în condiţiile în care volumul datelor şi informaţiilor gestionate electronic este din ce în ce mai mare, securitatea acestora reprezintă o preocupare atât pentru instituţiile publice, cât şi pentru companiile private. Asigurarea unor servicii şi produse pentru protejarea sistemelor informatice a devenit o prioritate la nivel global;
* *Costurile de lansare şi integrare* – pentru a putea concura cu firmele mari, micile firme trebuie să facă cheltuieli pentru realizarea web-ului care sa corespundă din toate punctele de vedere ;
* *Mentalitatea consumatorilor* - întotdeauna un serviciu nou este privit cu suspiciune ;

*Avantaje pentru cumpărători*

1. *Disponibilitatea 24 de ore din 24* – Pentru ca este o pagină web, cu costă nimic în plus pe coerciant sa-l ţină deschis non-stop, astfel, consumatorul poate face achiziţii oricând are timp pentru asta, sau oricând are nevoie de acele produse, ziua sau noaptea.
2. *Comoditatea.* Comanda se face de acasa fără a mai fi necesară deplasarea din magazin în magazin şi este mult mai uşor de a găsi magazinul care vinde produsul cautat la cel mai mic pret.
3. *Acces liber la informaţii, produse şi servicii*

*Dezavantaje pentru cumpărători*

1. *Securitatea.* Unor persoane le este teamă să furnizeze on-line informaţii legate de cartea de credit;
2. *Lipsa contactului uman*. Imposibilitatea de a apela la cineva în cazul uni nelămuriri ;
3. *Accesul la tehnologie.*

Ca şi în comerţul tradiţional, dacă clientul a primit ceea ce a dorit la calitatea şi cantitatea cerută şi a fost frumos tratat, acest lucru nu va fi spus în mod special prietenilor sau altor persoane din anturaj, dar nemulţumirea faţă de un astfel de magazin, sigur o va face cunoscută şi altor persoane, ceea ce nu-şi doreste nici o companie[[1]](#footnote-1).

În cazul comerţului electronic există avantaje atât pentru vânzator cât şi pentru cumpărător. Avantajele pentru vânzător sunt următoarele: • dispariţia limitelor geografice de vânzare; • publicitatea online poate atinge publicul ţintă mai uşor; • dezvoltarea de noi produse se poate realiza mai uşor în concordanţa cu cerinţele consumatorului; • adaptarea la schimbări este mai rapidă; • disponibilitatea informaţiilor despre clienţi; • economii la vânzarea produsului; • îmbunătăţirea relaţiilor cu clienţii; • reducerea erorilor prin automatizarea proceselor de plată; • operabilitate 24 ore / zi, 7 zile pe saptamană. Pentru cumpărător, comerţul electronic aduce următoarele avantaje: • timpul redus de acces la produs; • identificarea mult mai uşoară de furnizori şi parteneri de afaceri; • economii la cumpărarea prosusului; • negocierea preţurilor se face mai uşor; • scăderea costurilor tranzacţiilor prin creşterea vitezei de transfer a informaţiei; • distribuirea online pentru produse digitale; • lucrul la distanţă; • accesul la produse/servicii din zone aflate la distanţă(exemplu: învăţământ la distanţă). Dezavantaje: • imposibilitatea de a realiza cu succes transferuri online a unor produse şi servicii (exemplu: produse alimentare perisabile, bijuterii unicat, alte produse imposibil de inspectat la distanţă, indiferent de tehnologiile curente); • posibiliatea de non-profit în cazul anumitor produse; • credibilitate scăzută; • integrarea greoaie a bazelor de date şi a software-ului de procesare a tranzacţiilor tradiţionale cu software pentru comerţ electronic (aceste servicii de integrare pot fi costisitoare). 5 Platforme Informatice Pentru Producție și Servicii | Comerț Electronic Pe lângă problemele tehnologice şi legate de software, există şi alte obstacole: • de natură culturală şi legală; • legate de securitatea comerţului electronic; • legate de confidenţialitatea datelor (ce tranzacţii efectuează, ce site-uri vizitează, ce preocupări are fiecare persoană etc.).

* 1. **Marile platforme de comert electronic**

[eBay](http://www.ebay.com/) este in momentul de fata cel mai mare mediu organizat in care utilizatori din toata lumea (persoane fizice sau companii) pot publica anunturi in legatura cu produse, pot licita pentru alte produse, le pot vinde si pot incasa banii. eBay are propriul serviciu de plata PayPal, unul din cele mai bune servicii de acest gen din lume. PayPal este un cont virtual in care poti sa transferi bani (de la unitatile autorizate - banci, Western Union, card, etc) si din care sa transferi bani. Avantajul mare este cea mai cuprinzatoare "lista neagra" din lume, ceea ce duce la o foarte mica posibilitate de frauda. Dezavantajul este lipsa unui serviciu de "escrow" - adica de garantare ca marfa cumparata e intr-adevar cea reala si ca plata se va face 100%. Pe eBay puteti vinde si cumpara de la banale ace de cusut pana la avioane.

[Craigslist](http://www.craigslist.org/) este in momentul de fata cel mai mare mediu in care se poate schimba informatie cu scop comercial. Pornit de un student ca un proiect, ca de altfel multe din marile proiecte web, acest site a ajuns sa fie vizitat zilnic de zeci de milioane de oameni si a luat locul ziarului de anunturi. Pentru ca doar asta veti gasi aici - anunturi (spre deosebire de eBay unde puteti viziona produsele). Categoriile principale sunt cele de interes maxim pentru orice om : Vanzari diverse, Locuri de munca, Servicii, Imobiliare, Relatii personale. Ordonate foarte bine si segmentate dupa orase si tari, anunturile din acest site ii dau un grad foarte mare de uzabilitate.

1. Diana Rickett – Shopping at home saves you so much more than time, www.ezinearticle.com [↑](#footnote-ref-1)