Comércio eletrônico e suas aplicações

Cléverton Renato Duarte Pacheco

IFSul Campus Bagé, Av. Leonel de Moura Brizola, 2501

c.renatodp@hotmail.com

Poucos acontecimentos tiveram tanta influência em nossa sociedade quanto o surgimento da Iternet. Além de tornar muito mais ágil e eficiente a forma como as pessoas comunicam-se, procuram informações e adquirem conhecimento, a internet possibilitou o surgimento de um novo meio de comercialização chamado e-commerce (comércio eletrônico).Tudo começou com desenvolvimento da Internet, épocas passadas durante a Guerra Fria a comunicação entre bases militares americanas era feita atrás de uma rede chamada ArpaNet. Desenvolvida pela empresa ARPA em 1969, com intuito de interligar os departamentos de pesquisa, tinha como principalmente objetivo diminuir a vulnerabilidade da comunicação. Disponibilizava um Back Bone que utilizava o espaço subterrâneo, dificultando a interrupção da comunicação, conectava os militares e pesquisadores, sem ter um centro pré determinado, tornando confiável. Comércio eletrônico trata-se de todos os processos envolvidos da cadeia de valor realizada num ambiente eletrônico, utilizando de ferramentas com grande tecnologia de informação e de comunicação, tendo como principal objetivo atender as necessidades exigidas pelos negócios ou ainda pode-se definir Comércio Eletrônico como a compra e venda de produtos, informações e serviços através da rede mundial de computadores.

Empresa-Empresa ou Business-to-Business (B2B)

Comércio praticado pelos fornecedores e empresas, ou seja de empresa para empresa. Onde é feito operações de compra e venda de produtos, informações e serviços por meio da web ou utilizando redes privadas partilhadas entre as empresa. Substituindo o tradicional comercio físico nas lojas e estabelecimentos comerciais.

Negócio-Consumidor - Business to Consumer (B2C)

Comércio realizado por empresas produtora, vendedora e prestadora de serviços com consumidor por meio da Internet. As vantagens na utilização do B2C destacam-se na criação de lojas virtuais, onde poderá promover promoções de determinadas marcas, obtendo lucro por meio dos consumidores que usam freqüentemente a Internet. Existem três tipos importantes de B2C são: leilões, lojas virtuais e serviços online.

Consumidor–Consumidor-Consumer to Consumer(C2C)

É uma importante estratégia de negócios, onde os comerciantes podem comprar e vender entre si em um processo de leilão. Leilão assim como é feito tradicionalmente onde tem-se um produto a se ofertar, e que posteriormente será vendido para quem der o maior lance (ofertar um maior valor). Ele representa as relações comerciais entre duas pessoas físicas, sem que hajam empresas diretamentes envolvidas.

Governo - Negócio - Government to Business (G2B)

Trata-se de negócios realizados entre governo e as empresas utilização a Internet como meio de comunicação. Por exemplo compras realizadas pelo governo usando a web como pregões e licitações, tomada de preços, compra de fornecedores, etc .

Negócio-Colaborador-Business to Employee(B2E)

Através dele, empresas oferecem bens ou serviços aos seus empregados em um ambiente de intranet. O B2E normalmente é utilizado para automatizar processos de trabalho relativos aos trabalhadores. Exemplos de aplicações B2E podem ser vistos na gestão online de apólices de seguros para os trabalhadores, programas de ofertas e recompensas para funcionários, entre outros.

Bibliográfias

[**http://ecommercenews.com.br/glossario/modelos-de-e-commerce**](http://ecommercenews.com.br/glossario/modelos-de-e-commerce)

[**http://www.consulting.com.br/edsonalmeidajunior/admin/downloads/comercioeletronico.pdf**](http://www.consulting.com.br/edsonalmeidajunior/admin/downloads/comercioeletronico.pdf)

**http://www.fatecsp.br/dti/tcc/tcc0027.pdf**