**E-Ticaret Ödev II**

**SORULAR**

1. E-Ticareti öğrenmek neden önemlidir?
2. E-Ticaretin hangi kısımları/çalışma alanları vardır?
3. E-Ticaret İş Modelleri hangileridir?
4. E-Ticarette ödeme araçları ve ödeme güvenliği nasıl sağlanmaktadır?
5. Dijital Pazarlama nedir? Nasıl yapılır?

**YANITLAR**

1. Az nüfuslu bölgelerde işletmelerin sunduğu hizmetler yeterince talep göremeyebilmekte veya yeni, farklı bir pazara girmek isteyen işletmeler, kişiler yatırım yapmaya çekinmektedir. E-ticaretin etkin ve doğru kullanımı ile bu tarz çekinceler ve talep yetersizlikleri aşılabilmektedir. Günümüz şartlarında özellikle pandemi dönemi sonrası çoğu tüketici ürünleri online pazar yerlerinden satın almaya başlamış, bazı şartlarda ise zorunda kalmıştır. E-ticareti etkin kullanabilen işletmeler bu durumu avantaja çevirebilmişlerdir.
2. E-ticaret sitesinin, hesabının yönetimi; Müşteri ilişkileri, ürünlerin tedarik ve dağıtımının yapılması, reklam ve pazarlama kampanyalarının yapılması-yönetilmesi gibi çalışma alanları mevcutur.
3. B2C (Business-to-Consumer - İşletmeden Tüketiciye),B2B (Business-to-Business - İşletmeden İşletmeye),C2C (Consumer-to-Consumer - Tüketiciden Tüketiciye) gibi iş modelleri mevcuttur.
4. 3D Secure güvenlik politikasıyla yapılan ödemelerde bankalar kullanıcının kart bilgileri alındıktan sonra onay istenerek en önlemler alabilmektedir. Bunun haricinde Sahibinden.com, param güvende;N11.com ödeme koruma sistemi gibi sistemlere alışveriş aşamasında da aracı olarak 2 taraf içinde güvenlik sağlayabilmektedir.
5. Bir ürünü ve/veya hizmeti geleneksel basılı reklam afişleri, broşürleri haricinde elektronik cihazlar yardımıyla tanıtımının, pazarlamasıdır. Sosyal medyalara reklam verilebilir, SEO analizi ve çalışmalarıyla arama motorlarında daha üst sıralarda çıkması sağlanabilir, yine arama motorlarına reklam verilerek ön sıralarda çıkması sağlanabilir. E-posta ile kampanya bildirimleri yapılabilir.