**I. Present**

**1. Definiton of E-Commerce:**

- Thương mại điện tử là các hoạt động mua, bán, vận chuyển hoặc trao đổi dữ liệu, hàng hóa hoặc dịch vụ thông qua Internet và các mạng khác (mạng nội bộ).

- Khi nói về khái niệm thương mại điện tử (E-Commerce), nhiều người nhầm lẫn với khái niệm của [Kinh doanh điện tử](https://vi.wikipedia.org/wiki/Kinh_doanh_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD) (E-Business).  Tuy nhiên, thương mại điện tử đôi khi được xem là [tập con](https://vi.wikipedia.org/wiki/T%E1%BA%ADp_h%E1%BB%A3p_con) của [kinh doanh điện tử](https://vi.wikipedia.org/wiki/Kinh_doanh_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD). Thương mại điện tử chú trọng đến việc mua bán trực tuyến (tập trung bên ngoài), trong khi đó [kinh doanh điện tử](https://vi.wikipedia.org/wiki/Kinh_doanh_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD) là việc sử dụng [Internet](https://vi.wikipedia.org/wiki/Internet) và các công nghệ trực tuyến tạo ra quá trình hoạt động kinh doanh hiệu quả dù có hay không có lợi nhuận, vì vậy tăng lợi ích với [khách hàng](https://vi.wikipedia.org/wiki/Kh%C3%A1ch_h%C3%A0ng) (tập trung bên trong).

**2. Styles/types of E-Commerce and their feature:**

**\* Doanh nghiệp với Doanh nghiệp (B2B - Business To Business):**

- Thương mại điện tử B2B được định nghĩa đơn giản là thương mại điện tử giữa các công ty. Đây là loại hình thương mại điện tử gắn với mối quan hệ giữa các công ty với nhau. Khoảng 85% thương mại điện tử theo loại hình này và phần lớn các chuyên gia dự đoán rằng thương mại điện tử B2B sẽ tiếp tục phát triển nhanh hơn B2C. Thị trường B2B có hai thành phần chủ yếu: hạ tầng ảo và thị trường ảo. Đối với Dell, toàn bộ giao dịch bán buôn là B2B. Dell mua hầu hết các bộ phậncủa mình thông qua thương mại điện tử và bán sản phẩm của mình cho các doanh nghiệp (B2B) và cá nhân (B2C) sử dụng thương mại điện tử.

**\* Doanh nghiệp với người tiêu dùng (B2C - Business To Customer):**

- EC bao gồm các giao dịch bán lẻ sản phẩm hoặc dịch vụ từ các doanh nghiệp đến người mua hàng cá nhân. Đơn giản hơn chúng ta có thể hiểu :Thương mại điện tử B2C là việc một doanh nghiệp dựa trên mạng internet để trao đổi các hang hóa dịch vụ do mình tạo ra hoặc do mình phân phối.Các trang web khá thành công với hình thức này trên thế giới phải kể đến Amazon.com, Drugstore.com, Beyond.com. Vì người bán thường là người bán lẻ, chúng tôi còn gọi loại này là e-tailing.

**\* Người tiêu dùng với doanh nghiệp (C2B – Customer To Business):**

- Trong giữa người tiêu dùng với doanh nghiệp (C2B),mọi người sử dụng Internet để bán sản phẩm hoặc dịch vụ cho các cá nhân và tổ chức. Ví dụ: khi người tiêu dùng viết đánh giá hoặc khi người tiêu dùng đưa ra ý tưởng hữu ích cho phát triển sản phẩm mới thì người tiêu dùng đó đang tạo ra giá trị cho doanh nghiệp nếu doanh nghiệp sử dụng thông tin đầu vào.

- Mô hình C2B, còn được gọi là một phiên đấu giá ngược hoặc mô hình thu thập nhu cầu, cho phép người mua đặt tên hoặc yêu cầu giá của riêng họ, thường là ràng buộc, cho một hàng hóa hoặc dịch vụ cụ thể. Trang web thu thập giá thầu nhu cầu sau đó cung cấp giá thầu cho người bán tham gia.

- Priceline là một nhà tổ chức nổi tiếng về các giao dịch dịch vụ du lịch C2B.

- C2B là một loại quan hệ kinh tế được coi là một loại hình kinh doanh ngược. Sự ra đời của chương trình C2B là do:

* Internet kết nối nhiều nhóm người với mạng hai chiều; các phương tiện truyền thông truyền thống lớn là các mối quan hệ một chiều trong khi internet là hai chiều.
* Giảm chi phí công nghệ; các cá nhân hiện có quyền truy cập vào các công nghệ đã từng chỉ có sẵn cho các công ty lớn (công nghệ in ấn và chuyển đổi kỹ thuật số, máy tính hiệu suất cao và phần mềm mạnh mẽ).

**\* Doanh nghiệp với Nhân viên (B2E – Business To Employee):**

- danh mục đề cập đến việc cung cấp dịch vụ, thông tin hoặc sản phẩm từ các tổ chức cho nhân viên của họ. Một loại nhân viên chính là nhân viên di động, chẳng hạn như đại diện hiện trường hoặc nhân viên sửa chữa tiếp khách hàng. Hỗ trợ của EC cho những nhân viên như vậy cũng được gọi là nhân viên từ doanh nghiệp  
đến thiết bị di động (B2ME).

- Các ví dụ về ứng dụng B2E bao gồm:

* Chính sách quản lý bảo hiểm trực tuyến
* Thông báo phổ biến doanh nghiệp
* Cung ứng các yêu cầu trực tuyến
* Báo cáo các lợi ích dành cho nhân viên

**\* Người tiêu dùng với Người tiêu dùng (C2C – Customer To Customer):**

- Là hình thức [thương mại điện tử](https://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD) giữa những người tiêu dùng với nhau. Loại hình [thương mại điện tử](https://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD) này được phân loại bởi sự tăng trưởng của thị trường điện tử và đấu giá trên mạng, đặc biệt với các ngành theo trục dọc nơi các [công ty](https://vi.wikipedia.org/wiki/C%C3%B4ng_ty)/[doanh nghiệp](https://vi.wikipedia.org/wiki/Doanh_nghi%E1%BB%87p) có thể đấu thầu cho những cái họ muốn từ các [nhà cung cấp](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Nh%C3%A0_cung_c%E1%BA%A5p&action=edit&redlink=1) khác nhau. Đây là tiềm năng lớn nhất cho việc phát triển các thị trường mới.

- Loại hình [thương mại điện tử](https://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD) này tới theo ba dạng:

* Đấu giá trên một cổng, chẳng hạn như [eBay](https://vi.wikipedia.org/wiki/EBay), cho phép đấu giá trên mạng cho những mặt hàng được bán trên web.
* Hệ thống hai đầu như [Napster](https://vi.wikipedia.org/wiki/Napster) (một giao thức chia sẻ dữ liệu giữa người dùng sử dụng diễn đàn nói chuyện [IRC](https://vi.wikipedia.org/wiki/IRC)) và các hình thức trao đổi [tập tin](https://vi.wikipedia.org/wiki/T%E1%BA%ADp_tin) và [tiền](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ti%E1%BB%81n).
* [Quảng cáo](https://vi.wikipedia.org/wiki/Qu%E1%BA%A3ng_c%C3%A1o) phân loại tại một cổng như [Excite Classifieds](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Excite_Classifieds&action=edit&redlink=1) và [eWanted](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=EWanted&action=edit&redlink=1) (một thị trường mạng trao đổi qua lại nơi người mua và người bán có thể thương thuyết và với đặc thù "người mua hướng tới & muốn quảng cáo").

**\* Chính phủ với Doanh nghiệp (G2B):**

-  là hình thức tương tác trực tuyến không mang tính [thương mại](https://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i) giữa chính phủ (địa phương và trung ương) và thành phần [doanh nghiệp](https://vi.wikipedia.org/wiki/Doanh_nghi%E1%BB%87p) [thương mại](https://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i). Đây là một trong ba yếu tố chính trong [Chính phủ điện tử](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%ADnh_ph%E1%BB%A7_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD). Một số hình thức giao dịch điển hình đó là: cung cấp các thông tin về luật, quy chế, chính sách và các dịch vụ hành chính công trực tuyến cho doanh nghiệp chủ yếu thông qua [Internet](https://vi.wikipedia.org/wiki/Internet).

**\* Chính phủ với Công dân (G2C - Government-to-citizen):**

**-** Là mối liên kết thông tin giữa [chính phủ](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%ADnh_ph%E1%BB%A7) và các [công dân](https://vi.wikipedia.org/wiki/Quy%E1%BB%81n_c%C3%B4ng_d%C3%A2n) hoặc cá nhân riêng lẻ. Mô hình này thường xảy ra thông qua các [Công nghệ Thông tin Liên lạc](https://vi.wikipedia.org/wiki/C%C3%B4ng_ngh%E1%BB%87_th%C3%B4ng_tin_v%C3%A0_truy%E1%BB%81n_th%C3%B4ng) ([ITC](https://vi.wikipedia.org/wiki/C%C3%B4ng_ngh%E1%BB%87_th%C3%B4ng_tin_v%C3%A0_truy%E1%BB%81n_th%C3%B4ng)) nhưng cũng bao gồm gửi thư trực tiếp và các chiến dịch truyền thông. G2C có thể xảy ra trong các mức độ như đảng phái, bang và địa phương. G2C ngược với [G2B](https://vi.wikipedia.org/wiki/G2B), hay còn gọi là mạng [Chính phủ với Doanh nghiệp](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%ADnh_ph%E1%BB%A7_v%E1%BB%9Bi_Doanh_nghi%E1%BB%87p).

- Một ví dụ mạng G2C liên bang là [USA.gov: cổng thông tin Web chính thức của nước Mỹ](https://www.usa.gov/), thông qua đó có nhiều ví dụ khác từ các [chính phủ](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%ADnh_ph%E1%BB%A7) trên toàn cầu.

**\* Chính phủ với Chính phủ (G2G - ):**

- Là hình thức [giao dịch](https://vi.wikipedia.org/wiki/Giao_d%E1%BB%8Bch) trực tuyến không mang tính [thương mại](https://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i) giữa các tổ chức [chính phủ](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%ADnh_ph%E1%BB%A7), phòng ban và [chính quyền](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%ADnh_ph%E1%BB%A7) với các tổ chức [chính phủ](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%ADnh_ph%E1%BB%A7), phòng ban và [chính quyền](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%ADnh_ph%E1%BB%A7) khác với nhau. Hình thức này sử dụng nhiều ở nước [Anh](https://vi.wikipedia.org/wiki/Anh).

**\* Doanh nghiệp với Chính phủ (B2G - Business to Goverment):**

- Trong tiếp thị, “B2G” là viết tắt của business-to-government. Không giống như hầu hết các nỗ lực tiếp thị nhắm đến người tiêu dùng cuối hoặc các doanh nghiệp khác, tiếp thị giữa doanh nghiệp với chính phủ liên quan đến thế giới phức tạp của chính sách công và quản trị. Tuy nhiên, mục tiêu kinh doanh cuối cùng là như nhau: kiếm tiền bằng cách bảo đảm khách hàng.

**3. Technologies for developing e-commerce**

\* EFT: Sự tiên phong của các ứng dụng thương mại điện tử có thể được theo dõi từ đầu những năm 1970 khi tiền được chuyển bằng điện tử, chủ yếu là giữa các tổ chức tài chính (được gọi là chuyển tiền điện tử [EFT]),theo đó các khoản tiền có thể được chuyển theo phương thức điện tử từ tổ chức này sang tổ chức khác.

\* EDI: Sau đó đếntrao đổi dữ liệu điện tử (EDI), một công nghệ được sử dụng để cho phép chuyển giao điện tử các tài liệu thông thường. EDI sau đó đã mở rộng từ các giao dịch tài chính sang các loại giao dịch khác.

\* Sự ra đời của Internet:

- Một số người dùng bắt đầu đăng tin rao vặt cá nhân trên Internet. Một cột mốc quan trọng trong sự phát triển của EC là sự xuất hiện của WorldWideWeb (“Web”) vào đầu những năm 1990. Điều này cho phép các công ty hiện diện trên Internet với cả văn bản và ảnh.

- Một số công nghệ trong thương mại điện tử:

* Mobile shopping - Mua sắm qua điện thoại
* Social media commerce - Thương mại truyền thông xã hội
* Live stream - Phát trực tiếp
* Voice shopping - Mua sắm bằng giọng nói
* Digital + Physical - Kỹ thuật số + Vật lý
* Click & Collect - Nhấp và thu thập thông tin
* Customer Experience Personalisation - Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng