



Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
Τμήμα Εφαρμοσμένης Πληροφορικής

Εργασία Μαθήματος: Πληροφοριακά Συστήματα

2^η Ατομική Εργασία

της

Μαρίας-Θεοδώρας Φωλίνα (ics22059)

Λογαριασμός Twitter

Maria-Theodora Folina (@fol_mary),

https://twitter.com/fol_mary

Λογαριασμός LinkedIn

Maria-Theodora Folina,

<https://www.linkedin.com/in/maria-theodora-folina-4392a9249/>

Στατιστικά Στοιχεία Twitter		Στατιστικά Στοιχεία LinkedIn	
Posts	14	Posts	2
Retweets	15	Comments	3
Likes	15	Likes	9

Σύνδεσμος Λήμματος Βικιεπιστήμιου:

https://el.wikiversity.org/wiki/Ηλεκτρονικό_επιχειρείν

Δεκέμβριος, 2022

1. Κριτική αξιολόγηση λογαριασμών και περιεχομένων τους

Με τη δημιουργία λογαριασμού στο Twitter και στο LinkedIn, δύο από τα πιο δημοφιλή κοινωνικά δίκτυα, αντιλήφθηκα αμέσως τη σημαντικότητά τους ως δύο ισχυρούς και πολύτιμους τρόπους έκφρασης ιδεών και προώθησης της εργασίας. Θα συνεχίσω να τα χρησιμοποιώ και ιδιαίτερα το LinkedIn στο οποίο βρήκα τα εξής θετικά σημεία: α) αρχικά, επικεντρώνεται στην επιχειρηματική δραστηριότητα, προσφέροντας εργαλεία προώθησης των δεξιοτήτων κάθε χρήστη, προκειμένου να κάνει πιο εύκολη την επικοινωνία και συνεργασία, β) το περιεχόμενο είναι σοβαρό και ο κάθε χρήστης προσπαθεί να δημιουργήσει ένα αξιόπιστο και ολοκληρωμένο προσωπικό - επαγγελματικό προφίλ, και τέλος, γ) αυτό που μου έκανε μεγάλη εντύπωση, είναι ότι το περιεχόμενο και ο τρόπος που αυτό είναι οργανωμένο είναι παρόμοιο, δηλαδή ακολουθεί κάποιους κανόνες. Συμφωνώ δηλαδή ότι όλοι οι επαγγελματίες που το χρησιμοποιούν κατά κάποιο τρόπο «μιλούν την ίδια γλώσσα».

Τόσο το Twitter όσο περισσότερο το LinkedIn εκτιμώ ότι θα παίξουν σημαντικό ρόλο στην μελλοντική επαγγελματική μου ζωή γιατί υποστηρίζει τη δικτύωση που για μένα είναι κρίσιμος παράγοντας επιτυχίας. Ως άτομο θα με βοηθήσει να προβάλλω τα προσόντα μου και να αναζητήσω θέσεις εργασίας. Ως επιχείρηση, να προβάλλω τα προϊόντα – υπηρεσίες, να αναπτύξω πελατολόγιο γιατί αποτελεί μία πύλη προς ένα ευρύτατο δυνητικό καταναλωτικό κοινό.

2. Μεθοδολογία – Δημοσιευμένο κείμενο

Επέλεξα το λήμμα «Ηλεκτρονικό επιχειρείν» (e-Business) γιατί είναι ένα θέμα που με ενδιαφέρει τόσο ακαδημαϊκά όσο και επαγγελματικά. Το Ηλεκτρονικό Επιχειρείν αποτελεί σήμερα αναπόσπαστο τμήμα κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας ιδιαίτερα λόγω της πανδημίας του Covid19, περίοδος που παρατηρήθηκε μεγάλη αύξηση των συναλλαγών και αγορών μέσω του διαδικτύου.

Το υλικό που συγκέντρωσα, προέκυψε από την έρευνα σχετικών πηγών του διαδικτύου. Το περιεχόμενό του, το οργάνωσα ως εξής (ακολουθώντας τον προτεινόμενο τρόπο οργάνωσης της πλατφόρμας Βικιεπιστήμιο): αρχικά προσεγγίστηκε εννοιολογικά η έννοια του Ηλεκτρονικού Επιχειρείν και αποσαφηνίστηκε ο όρος αυτός σε σχέση με αυτόν του Ηλεκτρονικού Εμπορίου (e-commerce). Στη συνέχεια, αναγνωρίστηκαν οι στόχοι και τα κυριότερα μοντέλα του Ηλεκτρονικού Επιχειρείν και αναλύθηκε συνοπτικά η Διαχείριση Σχέσεων Πελατών (CRM) που είναι μία πολύ ενδιαφέρουσα τεχνολογία του Ηλεκτρονικού Επιχειρείν. Καθορίστηκαν τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματά του ενώ, τέλος, αναφέρονται οι πηγές που χρησιμοποιήθηκαν.

Στη συνέχεια, ανέβασα το κείμενο του λήμματος χρησιμοποιώντας τον κειμενογράφο της πλατφόρμας που είναι εύχρηστος και δίνει πολλά εργαλεία μορφοποίησης του κειμένου. Το τελικό κείμενο προέκυψε μετά από πολλές αναθεωρήσεις.

Τέλος, θα ήθελα να αναφέρω ότι δεν υπήρχαν σχόλια από τους διαχειριστές ενώ στο Βικιεπιστήμιο το λήμμα δημοσιεύθηκε κανονικά, χωρίς προβλήματα.

Παρακάτω παρουσιάζεται το κείμενο του λήμματος «Ηλεκτρονικό επιχειρείν» όπως είναι δημοσιευμένο στο Βικιεπιστήμιο.

Ηλεκτρονικό επιχειρείν

Ηλεκτρονικό επιχειρείν (electronic business ή απλά e-business) είναι κάθε επιχειρηματική διαδικασία που διεξάγει μία επιχείρηση ή/και οργανισμός μέσω ενός δικτύου υπολογιστικών συστημάτων (και κυρίως του διαδικτύου).

Ο διαχωρισμός μεταξύ των όρων **Ηλεκτρονικό Επιχειρείν** και **Ηλεκτρονικό Εμπόριο** είναι απαραίτητος, λόγω της σύγχυσης που προκαλείται. Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο (e-commerce) παρουσιάζεται κυρίως ως διαδικασία πραγματοποίησης οικονομικών συναλλαγών μέσω διαδικτύου. Αποτελεί ένα σύνολο ενδο- και διε- επιχειρηματικών στρατηγικών και προηγμένων Τεχνολογιών Πληροφορίας και Επικοινωνίας, που αποσκοπούν:

- στην αυτοματοποίηση και απλοποίηση των διεπιχειρησιακών διαδικασιών,
- στη μείωση του κόστους,
- στην βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών,
- στην αύξηση της ποιότητας και ταχύτητας παράδοσης, και
- στη δημιουργία «εξατομικευμένων» σχέσεων με τους εμπορικούς εταίρους και τελικούς καταναλωτές.

Το **Ηλεκτρονικό Επιχειρείν** (e-business) περιλαμβάνει τη θεμελιώδη αναδιοργάνωση του επιχειρηματικού μοντέλου μιας επιχείρησης, ώστε να προσαρμοστεί στις απαιτήσεις του διαδικτυακού περιβάλλοντος και της Ψηφιακής Οικονομίας. Ενώ το Ηλεκτρονικό Επιχειρείν επικεντρώνεται στην ηλεκτρονική στρατηγική, το Ηλεκτρονικό Εμπόριο είναι ένα υποσύνολο αυτής της συνολικής στρατηγικής που δίνει έμφαση στις εμπορικές συναλλαγές. Το Ηλεκτρονικό Επιχειρείν περιλαμβάνει επιχειρηματικές διαδικασίες στο σύνολο της αλυσίδας αξίας, από τις προμήθειες έως τις πωλήσεις και τη διανομή. Επιπρόσθετα, το Ηλεκτρονικό Επιχειρείν μπορεί να θεωρηθεί ως μία έννοια "ομπρέλα" που καλύπτει τις επί μέρους έννοιες των υπολοίπων ηλεκτρονικών δραστηριοτήτων όπως: **Ηλεκτρονικό εμπόριο** (e-commerce), **Ηλεκτρονική τραπεζική** (e-banking), **Τηλεργασία** (e-working), **Ηλεκτρονική μάθηση** (e-learning), **Ηλεκτρονική διακυβέρνηση** (e-governance), κ.λπ. Με απλά λόγια, το **Ηλεκτρονικό Εμπόριο** είναι μέρος του **Ηλεκτρονικού Επιχειρείν**.^[1]

Στόχοι

Το ηλεκτρονικό επιχειρείν στοχεύει στην προώθηση όλων των τομέων της οικονομίας. Οι πιο σημαντικές εφαρμογές του σήμερα περιλαμβάνουν τον επαναπροσδιορισμό των εταιρικών διαδικασιών, την αυτοματοποίησή τους, τη δημιουργία εξατομικευμένων συνδέσεων, τη βελτίωση της ποιότητας και την παραγωγή υπηρεσιών και αγαθών, τη μείωση του κόστους και την ενίσχυση των περιθωρίων κέρδους.

Το ηλεκτρονικό επιχειρείν έχει, όπως είναι προφανές, πρωτίστως δύο στόχους. Η αυτοματοποίηση στο χώρο εργασίας, μαζί με την ανάπτυξη και τον έλεγχο νέων αγαθών και υπηρεσιών, θα επιτρέψει τη βελτιστοποίηση των τρεχουσών δομών.^[2]

Μοντέλα Ηλεκτρονικού Επιχειρείν

Ένα μοντέλο **ηλεκτρονικού επιχειρείν**, στην πιο βασική του μορφή, είναι η στρατηγική που επιτρέπει σε μια εταιρεία να διατηρείται και να βγάζει κέρδη. Το επιχειρηματικό μοντέλο εξηγεί πώς μια εταιρεία παράγει έσοδα, υποδεικνύοντας τη θέση της στην αλυσίδα αξίας. Υπάρχουν πολλοί τρόποι περιγραφής και ομαδοποίησης επιχειρηματικών μοντέλων. Οι θεμελιώδεις ομάδες που καλύπτονται παρακάτω περιλαμβάνουν^[3]:

Ομάδες επιχειρηματικών μοντέλων

Όνομα τύπου μοντέλου	Περιγραφή λειτουργίας μοντέλου
Brokerage Model (χρηματομεσιτικό μοντέλο)	Οι χρηματομεσίτες δημιουργούν αγορές, συνδέοντας αγοραστές και πωλητές και διευκολύνοντας τις συναλλαγές. Σε αγορές όπου υπάρχει αλληλεπίδραση επιχείρησης με επιχείρηση (<i>business to business</i>), επιχείρησης με καταναλωτή (<i>business to customer</i>) ή καταναλωτή με καταναλωτή (<i>customer to customer</i>), εμπλέκονται συχνά χρηματομεσίτες. Για κάθε συναλλαγή που διευκολύνουν, οι μεσίτες χρεώνουν συνήθως μια αμοιβή ή προμήθεια.
Advertising Model (διαφημιστικό μοντέλο)	Το παραδοσιακό μοντέλο μετάδοσης μέσων επεκτείνεται από το μοντέλο διαφήμισης στο Internet. Το μέσο που εκπέμπει είναι ένας ιστότοπος που προσφέρει πληροφορίες και υπηρεσίες, ενώ επίσης ενσωματώνει διαφημίσεις banner ως διαφημιστικά μηνύματα. Η κύρια ή μοναδική πηγή εισοδήματος μπορεί να προέρχεται από τις διαφημίσεις banner. Όταν η επισκεψιμότητα των είναι υψηλή, το μοντέλο διαφήμισης έχει καλή απόδοση.
Merchant Model (εμπορικό μοντέλο)	Περιλαμβάνει τους πωλητές χονδρικής και λιανοπωλητές αγαθών και υπηρεσιών. Οι πωλήσεις μπορούν να πραγματοποιηθούν μέσω δημοπρασίας ή με χρήση καταλόγου τιμών.
Manufacturer Model (κατασκευαστικό μοντέλο)	Το μοντέλο κατασκευαστή, αλλιώς γνωστό ως "άμεσο μοντέλο", βασίζεται στην ικανότητα του ιστού να επιτρέπει στους κατασκευαστές να επικοινωνούν απευθείας με τους πελάτες και έτσι να συντομεύουν το κανάλι διανομής. Το μοντέλο παραγωγής μπορεί να βασίζεται στην αποτελεσματικότητα, στις καλύτερες σχέσεις με τους πελάτες και στη βαθύτερη κατανόηση των προτιμήσεων των πελατών.
Affiliate Model (εταιρικό μοντέλο)	Προσφέρει ευκαιρίες αγοράς οποιαδήποτε ώρα είναι συνδεδεμένος ένας πελάτης στο internet. Αυτό το επιτυγχάνει παρέχοντας οικονομικά κίνητρα σε συνδεδεμένες θυγατρικές ιστοσελίδες. Η δημοτικότητα του μοντέλου αυτού οφείλεται στο γεγονός ότι είναι κατάλληλο για το Διαδίκτυο. Τα προγράμματα πληρωμής ανά κλικ, κατανομής εσόδων και ανταλλαγής banner είναι παραδείγματα παραλλαγών.
Community Model (κοινοτικό μοντέλο)	Η αφοσίωση των χρηστών είναι το θεμέλιο για τη βιωσιμότητα του κοινοτικού μοντέλου. Τα έσοδα μπορεί να προέρχονται από την πώληση βοηθητικών αγαθών και υπηρεσιών, από δωρεές που γίνονται οικειοθελώς, από διαφημίσεις ή από συνδρομές σε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Οι επιχειρηματικές ιδέες της κοινότητας ταιριάζουν στο Διαδίκτυο και σήμερα αυτός είναι ένας από τους πιο γόνιμους τομείς ανάπτυξης, όπως αποδεικνύεται από την άνοδο της κοινωνικής δικτύωσης.
Subscription Model (συνδρομητικό μοντέλο)	Οι χρήστες που εγγράφονται σε μια υπηρεσία χρεώνονται ένα περιοδικό, επαναλαμβανόμενο κόστος. Οι ιστότοποι αναμειγνύουν συχνά υλικό μόνο για συνδρομητές ή μέλη, με δωρεάν διαθέσιμο περιεχόμενο. Ανεξάρτητα από το πόσο χρησιμοποιείται, τα έσοδα συνδρομής πρέπει να πληρώνονται.
Utility Model (μοντέλο χρηστικότητας)	Το μοντέλο χρηστικότητας βασίζεται στη μέτρηση της κατανάλωσης ή σε μια στρατηγική " pay as you go ". Οι υπηρεσίες υπολογισμού, σε αντίθεση με τις συνδρομητικές υπηρεσίες, βασίζονται στην χρήση της υπηρεσίας. Η μέτρηση έχει εφαρμοστεί ιστορικά σε απαραίτητες υπηρεσίες.

Διαχείριση Σχέσεων Πελατών (CRM) στο Ηλεκτρονικό Επιχειρείν

Το **CRM**, ή η *διαχείριση σχέσεων με τους πελάτες* (Customer Relationship Management), είναι μια στρατηγική που χρησιμοποιείται για την ενίσχυση των αλληλεπιδράσεων και των σχέσεων με τρέχοντες και νέους πελάτες. Επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να εξετάσουν το παρελθόν, το παρόν και τους υποψήφιους καταναλωτές τους σε διάφορα επίπεδα, το CRM βελτιώνει την εξυπηρέτηση πελατών. Είναι ένας από τους παράγοντες που είναι κρίσιμοι για κάθε τύπο επιχείρησης καθώς επιτρέπει την επέκταση και την επιτυχία. Η διαδραστική συλλογή δεδομένων πελατών βοηθά στην ανάπτυξη της ικανότητας e-CRM μιας επιχείρησης, η οποία τελικά έχει ως αποτέλεσμα την επιτυχία του οργανισμού στο σύνολό του.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα

Πλεονεκτήματα

Υπάρχουν πολλά οφέλη στο ηλεκτρονικό επιχειρείν, τα περισσότερα από τα οποία σχετίζονται με την απλούστευση των συναλλαγών. Μερικά από αυτά είναι:

- **Απλή εγκατάσταση:** Το λογισμικό, μια συσκευή και σύνδεση στο Διαδίκτυο είναι όλα όσα χρειάζονται για να τεθεί σε λειτουργία μια ηλεκτρονική επιχείρηση, ακόμη και από το σπίτι.
- **Ευέλικτο ωράριο εργασίας:** Δεδομένου ότι όλοι έχουν συνεχώς πρόσβαση στο Διαδίκτυο, δεν υπάρχουν χρονικοί περιορισμοί που θα μπορούσε να αντιμετωπίσει μια εταιρεία. Οποιοσδήποτε έχει σύνδεση στο διαδίκτυο μπορεί να χρησιμοποιήσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της.
- **Λιγότερο ακριβό από μια παραδοσιακή επιχείρηση:** Οι ηλεκτρονικές επιχειρήσεις είναι συνολικά λιγότερο ακριβές, αν και είναι πιο ακριβές στην έναρξη. Επιπλέον, μειώνονται τα τέλη συναλλαγής.
- **Χωρίς γεωγραφικά όρια:** Η ικανότητα γεωγραφικής διασποράς είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημα. Οποιοσδήποτε μπορεί να κάνει μια παραγγελία ανά πάσα στιγμή από οπουδήποτε.
- **Κρατική υποστήριξη:** Η κυβέρνηση υποστηρίζει σθεναρά την ψηφιοποίηση και παρέχει την απαραίτητη βοήθεια.
- **Νέα εισαγωγή στην αγορά:** Μια παραδοσιακή επιχείρηση δεν θα μπορούσε να εισέλθει σε μια νέα αγορά, αλλά αυτή η στρατηγική έχει μεγάλες πιθανότητες να το κάνει.^[4]
- **Χαμηλότερα επίπεδα αποθέματος:** Με την ψηφιοποίηση των περιουσιακών τους στοιχείων, οι επιχειρήσεις μπορούν να μειώσουν το επίπεδο αποθέματός τους μέσω ηλεκτρονικών επιχειρήσεων.

Μειονεκτήματα

Παρά όλους τους περιορισμούς, εξακολουθούν να υπάρχουν ορισμένα μειονεκτήματα που πρέπει να λάβουμε υπόψη. Τα συχνότερα είναι:

- **Έλλειψη προσωπικής επαφής:** Πριν ληφθεί μια απόφαση, τα προϊόντα δεν μπορούν να αγγιχθούν ή να διερευνηθούν. Σε σύγκριση με το ηλεκτρονικό εμπόριο, το παραδοσιακό μοντέλο προσφέρει μια πιο εξατομικευμένη εμπειρία πελατών. Οι ηλεκτρονικές συναλλαγές θα μπορούσαν επίσης να μην έχουν την προσωπική επαφή που είναι τόσο σημαντική.
- **Παράδοση:** Με την παραδοσιακή επιχείρηση, μπορείτε να αποκτήσετε το προϊόν σας αμέσως μετά την αγορά του, ωστόσο με το ηλεκτρονικό εμπόριο, αυτό δεν είναι δυνατό. Θα πρέπει πάντα να υπάρχει αναμονή πριν ληφθούν τα πράγματα.
- **Ανησυχίες για την ασφάλεια:** Ένας λόγος για τον οποίο οι άνθρωποι είναι δύσπιστοι για το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι οι απάτες.^[4]

Πηγές

1. Efraim Turban, Introduction to Electronic Commerce (Pearson Custom Business Resources), 2010.
2. Γιάννης Δεληγιάννης, Η κοινωνία της πληροφορίας και ο ρόλος των διαδραστικών πολυμέσων, 2006.
3. [\[1\] http://digitalenterprise.org/models/models.html](http://digitalenterprise.org/models/models.html) Business models on the web, Michael Rappa, 2010.
4. ["Benefits and Limitations of e-Business : Dis-advantages, Solved Questions"](#). Toppr-guides, 2018-03-10. Retrieved 2022-12-09.

3. Παράρτημα

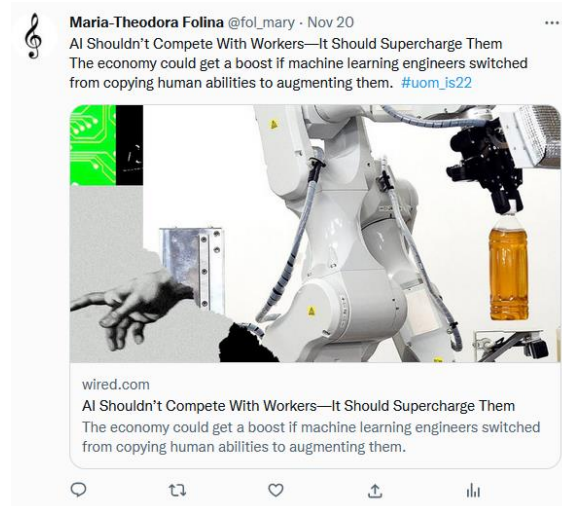
Παρακάτω παρουσιάζονται στιγμιότυπα (screenshots) από τους λογαριασμούς στο Twitter και LinkedIn. Επίσης, για κάθε λογαριασμό/πλατφόρμα δίνονται τα posts, retweets και likes. Στο τέλος, υπάρχουν στιγμιότυπα (screenshots) που αφορούν τη δημιουργία και επεξεργασία λήμματος που επιλέχθηκε.

A) Λογαριασμός Twitter

Συνολικός αριθμός tweet
(συμπεριλαμβανομένων posts και retweets)



Συνολικός αριθμός likes



Twitter Posts:

1. https://twitter.com/fol_mary/status/1594432510515093505
2. https://twitter.com/fol_mary/status/1594434184696811521
3. https://twitter.com/fol_mary/status/1594434536070418433
4. https://twitter.com/fol_mary/status/1594435253573410816

5. https://twitter.com/fol_mary/status/1594435470678790151
6. https://twitter.com/fol_mary/status/1594439953890828289
7. https://twitter.com/fol_mary/status/1594443014768033795
8. https://twitter.com/fol_mary/status/1594448260265086978
9. https://twitter.com/fol_mary/status/1594448849824714752
10. https://twitter.com/fol_mary/status/1594449449732001799
11. https://twitter.com/fol_mary/status/1594449689394712576
12. https://twitter.com/fol_mary/status/1594745405161574402
13. https://twitter.com/fol_mary/status/1594745541044355080
14. https://twitter.com/fol_mary/status/1596586941692235778



Retweets:

1. https://twitter.com/fol_mary/status/1594999057092866048
2. https://twitter.com/fol_mary/status/1596587997243518977
3. https://twitter.com/fol_mary/status/1596588645582270464
4. https://twitter.com/fol_mary/status/1596589158369067008
5. https://twitter.com/fol_mary/status/1596589251583410176
6. https://twitter.com/fol_mary/status/1596589467607142400
7. https://twitter.com/fol_mary/status/1596590206899130369
8. https://twitter.com/fol_mary/status/1596590991410364416
9. https://twitter.com/fol_mary/status/1596591180380360705
10. https://twitter.com/fol_mary/status/1596591534803132417
11. https://twitter.com/fol_mary/status/1596591961363730433
12. https://twitter.com/fol_mary/status/1596626853233659904
13. https://twitter.com/fol_mary/status/1596798695944908802
14. https://twitter.com/fol_mary/status/1596799282409271297
15. https://twitter.com/fol_mary/status/1603439129785765888

Likes:

1. <https://twitter.com/DataScientistsF/status/1596586980401455109>
2. <https://twitter.com/GoogleAI/status/1461434258640322563>
3. <https://twitter.com/GoogleAI/status/1453787209635704833>
4. <https://twitter.com/kashifmanzoor/status/1469639787757907979>
5. https://twitter.com/Al_Grigor/status/1470413546005708808
6. <https://twitter.com/SAPNews/status/1595775015815086081>
7. <https://twitter.com/NASA/status/1596209269330051072>
8. <https://twitter.com/NASAUkraine/status/1596165713122787328>
9. https://twitter.com/gigadgets_/status/1596117626089984003
10. <https://twitter.com/MetaAI/status/1596247360115544064>
11. <https://twitter.com/NASA/status/1596490299273990144>
12. <https://twitter.com/Huawei/status/1593605087808528384>
13. <https://twitter.com/NASA/status/1594797668018311170>
14. <https://twitter.com/GoogleAI/status/1588614721544290304>
15. <https://twitter.com/VentureBeat/status/1594852820808876033>

B) Λογαριασμός LinkedIn

Μάθημα Πληροφορικά Συστήματα - Τμήμα ΕΠ - ΠαΜακ
Maria-Theodora Follina • You
2w • Edited • 📎

Το National Robotarium του Ηνωμένου Βασιλείου άνοιξε τις πόρτες του στο ευρύ κοινό. Αποτελεί το μεγαλύτερο και το πιο εξειδικευμένο κέντρο ερευνών στον τομέα της ρομποτικής. Στόχος του είναι η εξοικείωση όλων με τις τελευταίες καινοτόμες τεχνολογίες ρομποτικής και τεχνητής νοημοσύνης, καθώς και η δημιουργία ενός κόμβου καινοτομίας για την πρακτική εφαρμογή τους.

[See translation](#)



The National Robotarium is officially open for business!
hw.ac.uk • 3 min read

Μάθημα Πληροφορικά Συστήματα - Τμήμα ΕΠ - ΠαΜακ
Maria-Theodora Follina • You
1d • Edited • 📎

Στην σημερινή εποχή μπορούμε να πούμε ότι τα ρομπότ και η τεχνητή νοημοσύνη είναι το μέλλον. Η σημασία του ρόλου τους διακρίνεται στην αυτοματοποίηση και απλοποίηση των καθημερινών εργασιών. Με την πάροδο του χρόνου, η παραγωγή και η βελτίωση τους αυξάνεται ραγδαία. Στον παρακάτω σύνδεσμο θα βρείτε 5 παγκοσμίως γνωστά ανθρωποειδή ρομπότ που αναλαμβάνουν εργασίες που συνήθως εκτελούνται από τους ανθρώπους.

[See translation](#)



e-radio
Όλα τα ανθρωποειδή ρομπότ που αξίζει να γνωρίζεις
e-radio.gr • 4 min read

1 comment

Posts:


1. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002726128075321344?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
2. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7008761282174566400?utm_source=share&utm_medium=member_desktop

Likes:

1. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7009186162401538048?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
2. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002598018117963776?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
3. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002402400460263424?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
4. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002402282327674880?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
5. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002402296823197696?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
6. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002402283384672256?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
7. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002402201075617792?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
8. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002402131198521344?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
9. https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7002401795285102592?utm_source=share&utm_medium=member_desktop

Μάθημα Πληροφοριακά Συστήματα - Τμήμα ΕΠ - ΠαΜακ
Zoi Spiridopoulou • 3rd+
3w • Edited •

How can technology help the environment recover from the damage dealt to it by humans? In the following article, a specific kind of robots can help correct the situation. ...see more



5 Robots That Can Help Make the Planet Greener
spectrum.jeeo.org • 4 min read

11 9 comments

Like Comment

Add a comment...

Most relevant ▾


Maria-Theodora Folina • You
Computer Science Student at University of Macedonia 2w ***

Πολύ ενδιαφέρον άρθρο! Σημαντικό είναι να δούμε αυτές τις τεχνολογίες στην καθημερινότητά μας. Ρομπότ που βοηθούν στην ανακύκλωση και στις μετακινήσεις θα αποτελέσουν ένα σημαντικό βήμα προς την προστασία του περιβάλλοντος.

Μάθημα Πληροφοριακά Συστήματα - Τμήμα ΕΠ - ΠαΜακ
Stavros Almpantopoulos • 3rd+
1mo •

Πως η τεχνητή νοημοσύνη και το διαδίκτυο των πραγμάτων (IoT) μπορούν να βελτιώσουν την διαμονή των ανθρώπων στα ξενοδοχεία.

[See translation](#)



διαλόγος

Εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης για Έξυπνη Φιλοξενία
dialogos.com.cy • 2 min read

9 5 comments

Like Comment

Add a comment...

Most relevant ▾

Maria-Theodora Folina • You
Computer Science Student at University of Macedonia 2w ***

Αρκετά καινοτόμο άρθρο με μεγάλη εφαρμογή στην Ελλάδα, καθώς διαθέτει πολλούς τουριστικούς και αρχαιολογικούς προορισμούς.

[See translation](#)

Comments:

1. <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:groupPost:8976715-6999688498471419904?commentUrn=urn%3Ali%3Acomment%3A%28groupPost%3A8976715-6999688498471419904%2C7002597727343685632%29>
2. <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:groupPost:8976715-6998608024323932160?commentUrn=urn%3Ali%3Acomment%3A%28groupPost%3A8976715-6998608024323932160%2C7002596173228195840%29>
3. <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:groupPost:8976715-6998362683615940609?commentUrn=urn%3Ali%3Acomment%3A%28groupPost%3A8976715-6998362683615940609%2C7002595359042506752%29>

Γ) Δημιουργία και Επεξεργασία Λήμματος

1. Δημιουργία Λήμματος

Maria-Theodora Follina

Σελίδα Συζήτηση Δημιουργία Αναζήτηση σε Βικιπαιθίμιο

Δημιουργία: Ηλεκτρονικό Επιχειρείν

Ακολουθήστε ένα σύνδεσμο προς μια σελίδα που δεν υπάρχει ακόμα. Για να δημιουργήσετε τη σελίδα, αρχίστε να πληκτρολογείτε στο παρακάτω πλαίσιο (δείτε τη σελίδα βοήθειας για περισσότερες πληροφορίες). Αν έχετε βρεθεί εδώ κατά λάθος, πατήστε το κουμπί **πίσω** στον περιηγητή σας.

A A & #x2191; & #x2192; > Προχωρημένο > Ειδικό χαρακτήρες > Βοήθεια

7:37 πμ
6/12/2022

2. Επεξεργασία Λήμματος (στιγμιότυπο κατά την διάρκεια συγγραφής)

Maria-Theodora Follina

Σελίδα Συζήτηση Ανάγνωση Επεξεργασία Προβολή ιστορικού Περισσότερα Αναζήτηση σε Βικιπαιθίμιο

Επεξεργασία Ηλεκτρονικό επιχειρείν

A A & #x2191; & #x2192; > Προχωρημένο > Ειδικό χαρακτήρες > Βοήθεια

Ηλεκτρονικό Επιχειρείν (e-business) αναφέρεται σε κάθε είδους επιχειρηματική ή εμπορική συναλλαγή που περιλαμβάνει την ανταλλαγή πληροφοριών μέσω του Διαδικτύου. Το εμπόριο είναι η ανταλλαγή αγαθών και υπηρεσιών μεταξύ επιχειρήσεων, ομάδων και ατόμων και είναι μια από τις πιο σημαντικές δραστηριότητες κάθε επιχείρησης.

Ο διαχωρισμός μεταξύ των όρων **''ηλεκτρονικό επιχειρείν''** και **''ηλεκτρονικό εμπόριο''** (e-commerce) είναι απαραίτητος, λόγω της σύγχυσης που προκαλείται. Το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι η χρήση της τεχνολογίας πληροφοριών και επικοινωνιών για την ενεργοποίηση των εξωτερικών δραστηριοτήτων και σχέσεις μιας εταιρείας με άτομα, ομάδες και άλλες επιχειρήσεις, ενώ το ηλεκτρονικό επιχειρείν είναι η χρήση του Διαδικτύου για επιχειρήσεις. Το ηλεκτρονικό επιχειρείν διαφέρει από το ηλεκτρονικό εμπόριο στο ότι επιτρέπει τη διεξαγωγή επιχειρηματικών διαδικασιών (εισερχόμενη/εξερχόμενη εφοδιαστική, κατασκευή και λειτουργίες, μάρκετινγκ και πωλήσεις, εξυπηρέτηση πελατών) εντός της αλυσίδας αξίας μέσω εσωτερικών ή εξωτερικών δικτύων, σε αντίθεση με τις ηλεκτρονικές συναλλαγές πωλήσεων. και την αγορά ενός προϊόντος ή/και μιας υπηρεσίας.