|  |
| --- |
|  |
| **تجارت الکترونیکی چیست؟** |
| اگر بخواهیم به این سوال پاسخ مختصر و روشنی داده باشیم، تجارت الکترونیکی یعنی "خرید و فروش کالا یا خدمات از طریق اینترنت" |
| **چرا تجارت الکترونیک در زمان حال از اهمیت ویژه برخوردار است؟** |
| درعصر حاضر رقابت شدیدی بین تولیدکنندگان و عرضه کنندگان محصولات وجود دارد. از طرفی مشتریان خواهان دریافت خدمات و کالاهایی با بهترین کیفیت و نازلترین قیمت می باشند و تجارت الکترونیک این امکان را فراهم می سازد که تولیدکننده وعرضه کننده و یا مشتری بدون درنظرگرفتن فواصل جغرافیایی در دامنه وسیع تری بتوانند یکدیگر را بیابند. این بدین معنا می باشد که تولیدکنندگان و یا عرضه کنندگان خدمات و محصولات می توانند با استفاده از تجارت الکترونیک و با صرف حداقل هزینه در هر نقطه از کره زمین برای کالای خود مشتری مناسب راشته باشند. از طرف دیگر مشتریان نیز دقیقا مطابق با سلیقه و بودجه خود به راحتی و در کوتاه ترین زمان ممکن می توانند به خدمات مورد نظر دستیابی پیدا کنند.  آشنایی با تجارت الکترونیک و اصول اولیه آن در ابتدای هزاره ی سوم، جهان دوران جدید و تازه ای را تجربه می نماید. تحولات سریع و گسترده در تمام ابعاد باعث گردیده که دنیا کوچکتر بنظر آمده و ارتباطات سریعتر و وسیعتر صورت پذیرد. تجارت نیز از این قاعده مستثنی نیست و در سطحی گسترده و با سرعت بسیار متحول گردیده است.  یکی از محبوبترین در دنیای وب خرید اینترنتی است. شما میتوانید در زمانهای پرت، در هرزمان و مکان حتی با لباس خواب اینکار را بکنید. به معنای واقعی هر کسی می تواند صفحه اینترنتی خود را بسازد و کالاهای مورد نیازش را در ان ارایه دهد. البته تاریخچه تجارت الکترونیک با تاریخچه اختراعات قدیمی مثل کابل، مودم، الکترونیک، کامپیوتر و اینترنت گره خورده است. تجارت الکترونیک به شکل کنونی در سال 1991 محقق شد. از آن زمان هزاران هزار کسب و کار و تجار وارد این دنیا شده اند. در ابتدا تجارت الکترونیک به معنای پروسه انجام اعمال تراکنش الکترونیکی مورد نظر بود. درواقع تجارت الکترونیکی برای تسهیل معاملات تجاری به صورت الکترونیکی با استفاده از تکنولوژی از قبیل تبادل الکترونیکی داده ها Electronic Data Interchange (EDI) و انتقال الکترونیکی سرمایه Electronic Funds Transfer (EFT) شناخته شد. هر دوی اینها در اواخر1970 معرفی شدند، و به شرکتها و سازمان ها اجازه ارسال اسناد الکترونیکی مانند تجارت کردن با ارسال اسناد تجاری مثل خرید سفارشها یا فاکتورها را به صورت الکترونیکی را می دهد.  حضور در بازارهای جهانی با توسل به شیوه های تجاری موفق و کارآمد که خود نمایی از توانمندی اقتصادی کشورها را به تصویر می کشد، از جمله ضرورت های تطبیق با نظام بین المللی کنونی به لحاظ پیشرفت های حاصله در عرصه های اقتصادی و صنعتی آ ن است. در شرایط کنونی، سرعت و گستره ی تجارت تا بدان حد می باشد که سهم تعدادی از کشورها در تجارت جهانی بر سهم آنان از تولید جهانی پیشی گرفته است. پیشرفت های اخیر در زمینه ی مبادله ی الکترونیکی داده ها از طریق شبکه های رایانه ای و فن آوری های وابسته به آن، تحول ژرف و گسترده ای در قلمرو ارتباطات به وجود آورده است. در تعریفی ساده، مبادله ی الکترونیکی داده ها عبارت از تولید، پردازش، کاربرد و تبادل اطلاعات و اسناد تجاری به شیوه های الکترونیکی و خودکار بین سیستم های رایانه ای و بر اساس زبان مشترک و استانداردهای ادیفاکت (استاندارد جهت پیام های الکترونیکی برای مدیریت، تجارت و حمل و نقل) سازمان ملل و با کمترین دخالت عامل انسانی است. بی شک بهره گیری از فن آوری اطلاعات یکی از حلقه های لازم برای افزایش کارایی تجاری در اقتصاد است. تصمیم گیری ها و برنامه ریزی های مناسب و دقیق، حذف مقررات محدود کننده، آسان سازی ارتباط میان عوامل داد و ستد کالا، بکارگیری سیستم های عمومی اطلاع رسانی و آگاه کننده، حمایت، تشویق و بهینه سازی امر صدور کالا، فراهم کردن فضای رقابت برای تمامی استعدادهای تجاری و حذف انحصارات و در یک کلام ایجاد تسهیلات تجاری مجموعه ای است که می تواند روشنایی بخش این راه، یعنی حضور بیشتر در مبادلات جهانی باشد. الکترونیک چنان سرعتی به اطلاع رسانی داده است که می توان عصر جدید را عصر یورش اطلاعات نامید. رویکرد کنونی تجارت، گرایش به فن آوری اطلاعات و انتقال الکترونیکی داده ها یا کاربرد الکترونیک بجای کاغذ است که علاوه بر مبادله ی سریع و پردازش اطلاعات در کمترین زمان ممکن، هر یک از عوامل تجاری را در میدان گسترده ی انتخاب طرف تجاری در مراحل اولیه قرارداد و به همین ترتیب تا مرحله ی نهایی حصول کالا، آنان را یاری می کند. در چنین فضایی کشورهای در حال توسعه از جمله ایران ناگزیر باید افق نگرش خود را به فراتر از شیوه های سنتی گسترش دهند. آنچه به یقین می توان گفت، این است که چنانچه کشوری به هر علت نتواند به این موج شتابان و فراگیر بپیوندد، در آینده ای نه چندان دور در صحنه ی رقابت به حاشیه رانده شده و بسیاری از فرصت های کسب و کار را به سود دیگران از دست خواهد داد.  تجارت الکترونیک در واقع، انجام عملیات تجاری را از ابتدای راه یعنی اعلام نیاز و جستجو برای بدست آوردن کالا یا خدمات مناسب، تا انتهای راه یعنی تحویل جنس یا خدمت موردنظر در محل مورد نظر را شامل می شود و تمامی عملیات تجاری توسط یک شبکه ی گسترده انجام می شود. یکی از اولین ابزارهای تجارت الکترونیک، اینترنت است که یک بستر اطلاع رسانی و یک بانک وسیع اطلاعاتی است و شبکه ی عظیمی می باشد که خود از میلیون ها شبکه ی کوچک دیگر تشکیل شده است.  تجارت الکترونیک عبارت است از مبادله ی اسناد و مدارک تجاری در قالب های پیش ساخته و قابل پردازش با دستگاه ها در بین سازمان ها از طریق شبکه های ارتباط کامپیوتری. اینترنت یک اکوسیستم جدید اقتصادی، بازار تجارت الکترونیکی را ایجاد کرده است، و آن را به خیابان اصلی و مجازی از جهان تبدیل کرده است. با ارائه یک راه سریع و راحت از تبادل کالا و خدمات هم به صورت منطقه ای و جهانی، تجارت الکترونیکی رونق گرفت. تجارت الکترونیک نوعی تجارت بدون کاغذ است که بوسیله ی آن، تبادل اطلاعات خرید و فروش و اطلاعات لازم برای حمل و نقل کالاها، با زحمت کمتر و تبادلات بانکی با شتاب بیشتر انجام خواهد شد. شرکت ها برای ارتباط با یکدیگر، محدودیت های فعلی را نخواهند داشت و ارتباط آنها با یکدیگر ساده تر و سریع تر صورت می گیرد. استفاده از تجارت الکترونیک باعث کاهش هزینه های تجاری، ایجاد تسهیل و تسریع در انجام کار، به حداقل رسیدن اشتباهات انسانی، افزایش بهره وری و ایجاد امکانات بهتر برای برنامه ریزی و کنترل ، می شود. انتقالات و حمل و نقل مورد نیاز، با زحمت کمتری انجام شده و انتقالات بین بانکی با شتاب بیشتری صورت می گیرد. شرکت ها برای ارتباط با یکدیگر، محدودیتهای فعلی را نخواهند داشت و ارتباط آنها خیلی ساده تر و سریعتر صورت می گیرد. تجارت الکترونیکی را می‌توان انجام هرگونه امور تجاری بصورت آنلاین و ازطریق اینترنت بیان کرد. ین تکنیک در سالهای اخیر رشد بسیاری داشته‌است و پیش‌بینی می‌شود بیش از این نیز رشد کند. تجارت الکترونیکی به هرگونه معامله‌ای گفته می‌شود که در آن خرید و فروش کالا و یا خدمات از طریق اینترنت صورت پذیرد و به واردات و یا صادرات کالا ویا خدمات منتهی می‌شود. تجارت الکترونیکی معمولاً کاربرد وسیع تری دارد، یعنی نه تنها شامل خرید و فروش از طریق اینترنت است بلکه سایر جنبه‌های فعالیت تجاری، مانند خریداری، صورت بردار ی از کالاها، مدیریت تولید و تهیه و توزیع و جابه‌جایی کالاها و همچنین خدمات پس از فروش را در بر می‌گیرد. البته مفهوم گسترده‌تر تجارت الکترونیک کسب و کار الکترونیک می‌باشد.  مزایای تجارت الکترونیک   1. هزینه های توزیع یا فروش کاهش میابد. 2. واسطه ها حذف می شوند. 3. خریدار و فروشنده می توانند با هم مستقیما در تماس باشند و برخی هزینه ها مانند تلفن ، نامه و ... حذف می شوند.  4. خریدار می تواند از طریق اینترنت سفارش دهد. 5. شرکت ها می توانند با خریدار مذاکره کنند. 6. با تکنولوژی وب، اولویت های جستجو و خرید انتخاب می شوند. 7. فرصت هایی برای کسب و کار ایجاد می کند. 8. نیاز به سرمایه گذاری سنگین وجود ندارد. 9. محیط زیست کمتر آلوده می شود.  مدل فرایند تجاری در تجارت الکترونیک تجارت الکترونیک به طور عام و مبادله الکترونیکی به طور خاص، به عنوان ابزاری برای ایجاد تغییر در شیوه های عملیاتی سازمان ها طراحی و پیش بینی شده اند. در این فرایند تنها حذف معاملات سازمان ها با طرف های تجاری نیست بلکه پاسخگویی به معاملات مبادله الکترونیکی داده ها نیز مورد نظر می باشد و این خود موجب بازسازی فرآیندهای درون سازمانی میشود. در حقیقت بالاترین سطح بهره وری و کارایی زمانی حاصل می شود که این فن آوری پس از بررسی های کامل و تجزیه و تحلیل فرآیندها درون سازمان پیاده شود و پس از برقراری آن نیز فرآیندها بطور مداوم مورد بازنگری و باز سازی قرار گیرند. بازسازی فرآیندهای کاری به عنوان ضابطه ای جهت جا انداختن صحیح تجارت الکترونیک در فرایند های جدید ظهور کرده است. برای ایجاد یک مدل فرایند الکترونیک راه های مختلفی وجود دارد. طبق نظریه ی راجر کلارک ، یکی از این مدل ها ، مدلی است که بر پایه ی پنج مرحله ی متداول در معاملات عادی قرار دارد. این مراحل پنجگانه به شرح زیر است: • مرحله ی پیش از قرارداد: این مرحله مربوط به جمع آوری اطلاعات در مورد کالاها یا خدماتی است که خرید یا فروش آنها مورد نظر می باشد. • مرحله ی قرارداد: در این مرحله یک رابطه ی رسمی بین خریدار و فروشنده بوجود می آید و شرایط حاکم بر قرارداد مشخص می شود. • مرحله ی سفارش و پشتیبانی: در این مرحله، خریدار سفارش داده و پردازش می شود، کالاها و خدمات پردازش می شوند و امور پس از تحویل، مانند بازرسی و قبول موضوع قرارداد انجام می شود. • مرحله ی تسویه حساب : در این مرحله تهیه ی فاکتور، صدور دستور پرداخت، پرداخت و اعلامیه ی حواله صورت می پذیرد. • مرحله ی پس از پردازش : این مرحله شامل جمع آوری و گزارش اطلاعات مدیریتی، انبار داری و تجزیه و تحلیل آمار تجاری است. |
| **تجارت الکترونیکی چه مزایایی دارد؟** |
| • خرید و فروش به سهولت انجام می گیرد. |
| • مشتری قدرت انتخاب بالائی دارد. (در مدت کوتاهی به فروشگاه های مختلف سر زده و کالای مطلوب خود را انتخاب می کند.) |
| وقت و هزینه مشتری با گشت وگذار در بازار هدر نمی رود. |
| • در صورت همگانی شدن این نوع تجارت، مشکلات بزرگ و لاینحل شهرهای بزرگی مثل تهران (ترافیک، آلودگی هوا و ...) حل می شود. |
| **نهادینه شدن فرهنگ تجارت الکترونیک چه دستاوردی به همراه دارد؟** |
| فهرست وار به این دستاورد ها چنین خواهد بود: |
| • کمک به حل معضل بیکاری |
| جلوگیری از به هدر رفتن سرمایه های ملی نظیر بنزین |
| • جلوگیری از آلودگی هوا |
| ارائه مناسب خدمات قبل و پس از فروش ( خدمات مشتری غیر استاندارد ) |
| تسهیل در جهت تاسیس محل کسب و کار برای جوانان بدون نیاز به سرمایه هنگفت. |
| و ... |
| **آیا بدون داشتن اطلاعات و دانش کافی در زمینه کامپیوتر، اینترنت و تجارت الکترونیکی می توان از امکانات سایت استفاده کرد؟** |
| برای استفاده از سایت واسطه در امور تجاری و روزمره شما نیازی به تخصص در زمینه کامپیوتر ندارید و تنها با در اختیار داشتن یک سیستم کامپیوتری و امکان اتصال به اینترنت می توان از سایت مذکور استفاده کرد. |
| **منظور از عبارات B2B ، B2C ، B2G ، C2B و C2C در تجارت الکترونیکی چیست؟** |
| B2B عبارت است از اختصار اصطلاح Business-to-Business در دنیای تجارت الکترونیکی. B2B بازرگانی الکترونیکی بین کمپانی ها ( شرکت ها ) می باشد که معمولا" بین خریدار و تامین کننده را شامل می شود. ( نه فروشنده و مصرف کننده ) B2C عبارت است از اختصار اصطلاح Business-to-Customer که برقراری رابطه تجاری بین کسبه، بنگاه های تجاری، شرکت ها و ... به صورت الکترونیکی را شامل می شود. B2G عبارت است ار اختصار اصطلاح Business-to-Government که شامل شکلی از تجارت الکترونیکی بین بنگاه های تجاری، شرکت ها و به طور کلی تجار با دولت را شامل می شود. C2B عبارت است اختصار اصطلاح Customer-to-Business به معنی برقراری رابطه تجاری از طرف مشتری یا مصرف کننده با تجار، کسبه و شرکت ها می باشد. |
|  |
| **آیا تجارت الکترونیکی امری پیچیده و دست نیافتنی است؟** |
| ممکن است تا به حال بارها و بارها واژه "تجارت الکترونیکی" را شنیده باشید. اما شاید ندانیدکه معنایی بسیار ساده و امروزی ورای این واژه به ظاهر پیچیده نهفته است. حتماً تصور می کنید که منظور از "الکترونیک" همان دنیای پیچیده ای است که تنها متخصصین علوم الکترونیکی از آن آگاهی دارندولی نکته در این جاست که تجارت الکترونیک یعنی ادامه زندگی در عصر امروز، در حقیقت آسایش هر چه بیشتر در کنار تکنولوژی نوین در یک عبارت یعنی داد و ستد و انجام فعالیت های بین سازمانی با استفاده از امکانات الکترونیکی. از داد و ستد اطلاعات گرفته تا امور بازرگانی و غیره . |

**کسب درآمد از اینترنت با راه اندازی فروشگاه اینترنتی**

راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی بسیار ساده تر از آن است که فکرش را بکنید!  
شما حتی اگر 1 محصول برای فروش اینترنتی داشته باشید براحتی می توانید از طریق اینترنت آن را به فروش برسانید و درآمد کسب کنید.   
مزیت فروشگاه اینترنتی این است که شما احتیاجی به سرمایه گذاری سنگینی ندارید و با پرداخت هزینه ای مناسب صاحب یک فروشگاه اینترنتی می شوید.  
فکرش را بکنید: شما می توانید محصولتان را به دست مشتریانتان در سراسر ایران برسانید. این جذاب نیست؟!  
بسیار خوب! شروع کنید: کمی فکر کنید و ببینید چه محصولاتی را می توانید برای فروش اینترنتی عرضه کنید...   
شما با کسب درآمد از اینترنت چند گام بیشتر فاصله ندارید. پس همین امروز اقدام کنید.

**کسب درآمد از اینترنت بدون داشتن سرمایه**

شمااگر سرمایه ای هم برای راه اندازی فروشگاه ندارید نگران نباشید!   
با صرف وقت چندین ساعت روزانه می توانید کسب درآمد از طریق اینترنت کنید!!!  
مطمئن ترین راه برای کسب درآمد از طریق اینترنت راه اندازی یک سایت است. امروزه راه اندازی یک سایت و یا وبلاگ بسیار راحت شده است. پس از آن ببینید به چه موضوعاتی علاقه دارید. سعی کنید سایت خود را با موضوعات مرتبط بصورت مداوم  آپدیت کنید. به عبارت دیگر سعی کنید ترافیک و تعداد بازدیدکنندگان سایت خود را افزایش دهید. پس از مدتی که بازدیدکنندگان سایت شما به حد خوبی رسید می توانید بر روی سایت خود تبلیغ بگیرید. البته در این راه باید صبر و حوصله به همراه سعی و کوشش مستمر داشته باشید. و اما پیشنهاد ویژه ما:

اگر شما دارای سایتی هستید که بازدیدکننده خوبی دارد ، تبلیغات [سایتهایی که در این زمینه فعالیت دارند](http://www.sooran.ir/) را در سایت اینترنتی خود نمایش دهید و درآمد اینترنتی مناسبی کسب نمایید.

شما می توانید در سایت اینترنتی و یا وبلاگ خود با نمایش تبلیغات اینترنتی سایتهای مربوطه توان درآمد ماهیانه خود را بالا ببرید. در صورتی که بازدید کنندگان سایت اینترنتی و یا وبلاگ شما بر روی تبلیغات اینترنتی این سایتها کلیک کنند ، بابت هر کلیک بر روی آنها درصد مناسبی از مبلغ آگهی را به شما اختصاص می دهد . پس بنابراین سعی کنید  بازدیدکنندگان سایت خود را افزایش دهید .سایتهای آگهی دهنده   هر ماه درآمد شما را نقدا به حساب بانکی شما واریز می کند .   
 شما با یک برنامه ریزی حساب شده می توانید به تجارت الکترونیک بپردازید.