



# آموزش تخصصی سئو

Search Engine Optimization

تجارت الکترونیک و انواع آن

مدرس : محمد امین زاده



# منظور از خرید و فروش الکترونیکی چیست؟

اگر بخواهیم تعریفی از خرید و فروش الکترونیکی داشته باشیم، بهتر است بگوییم، به روش‌های ارائه شده برای خرید و فروش الکترونیکی یک محصول یا سرویس، از طریق راهکارهای الکترونیک و غیر حضوری گفته می‌شود. این مفهوم در بسیاری از موارد می‌تواند معنایی فراتر از خرید و فروش الکترونیکی و ساده اینترنتی داشته باشد. خدماتی همچون مانند تولید، بازاریابی، حمل و نقل، سرویس دهی و پرداخت برای انواع محصولات نیز می‌توانند در گروه فروشگاه ساز اینترنتی قرار بگیرند و زیر مجموعه و بخشی از فرایند خرید و فروش الکترونیکی باشد.



SEO

SEO

SEARCH ENGINE OPTIMIZATION

Google

# تعريف تجارة الكترونیک

اگر در یک جمله تعريف تجارت الكترونیک خلاصه شود، آن است كه:

تجارة الكترونیک به کلیه فرایندهای خرید و فروش، انبارداری، تبادل محصول، خدمات ارائه محصول و فرایند اطلاع رسانی به کمک شبکه های اجتماعی و اینترنت گفته می شود.



SEO

SEARCH ENGINE OPTIMIZATION

# آشنایی با برخی مفاهیم تجارت الکترونیک

هنگام بررسی چگونگی توسعه وب سایت های تجارت الکترونیکی برای فروش محصول یا خدمات خود ، مهم است که اجزای اساسی چنین سایتی را در نظر بگیرید. این اجزا با مفاهیم تجارت الکترونیک غریبه نیستند. ما این مفاهیم را در قالب ابزارهایی که برای سایت های تجارت الکترونیکی باید به آنها پرداخت شود، به شما معرفی می کنیم.

**وب سایت:** وب سایت مکانی است که شما در آن خدمات و محصولات خود را ارائه می دهید. نحوه طراحی تعیین می کند که بازدید کنندگان اینترنتی را به چه میزان به مشتری تبدیل می کنید.

**کاتالوگ محصولات:** جایی که محصولات یا خدمات خود را ارائه می دهید.

**سبد خرید:** جایی که مشتریان هنگام مرور سایت شما خریدهای خود را ذخیره می کنند.

**درگاه پرداخت:** به مشتریان امکان می دهد تا بصورت فوری و بصورت آنلاین به شما پول پرداخت کنند.

**اطلاعات مربوط به محصول:** اینجاست که شما با تحقیقات ارزشمند در مورد محصول به مشتری بالقوه ارائه می کنید.



# آشنایی با برخی مفاهیم تجارت الکترونیک

**بهینه سازی موتور جستجو:** با استفاده از تکنیک های جستجوگرها بازدید کنندگان بیشتری را در اینترنت جذب خواهید کرد.

**سوالات متداول:** با پاسخ دادن به سوالاتی که مشتریان درباره محصولات دارند ، فروش اینترنتی را تضمین کنید.

**خبرنامه ها:** اشتراک فصلی اخبار.

**سیاست حفظ حریم خصوصی:** با نوشتن خط مشی رازداری ، اعتماد مشتری را جلب کنید.



# منظور از فروش مستقیم در شبکه تجارت آنلاین چیست؟

با یک تعریف دقیق تر، همانطور که در بالا هم اشاره شد، E-Commerce یعنی انجام معاملات از طریق شبکه، یا خرید و فروش محصولات و خدمات از طریق فروشگاه تجارت الکترونیک. محصولات مورد معامله ممکن است دارای ماهیت الکترونیکی، فیزیکی، خدماتی یا آموزشی راه دور باشند. محصولات غیر فیزیکی از قبیل محصولات الکترونیکی است که خود نیز شامل اطلاعات، اخبار، صوت و موسیقی، فیلم، بانک‌های اطلاعاتی، نرم افزار و انواع فرآورده های فکری است، که این نوع تجارت روز به روز توسعه بیشتری پیدا کرده است. به نظر می‌رسد تجارت الکترونیکی شبیه خرید از کاتالوگ یا خرید در منزل و از طریق تلویزیونهای کابلی باشد.



SEO

SEO

Google

# منظور از بازار تجارت الکترونیک چیست؟

تجارت الکترونیکی تنها محدود به خرید و فروش محصولات از طریق شبکه نیست. بلکه مانند یکی از فروشگاه های محلی می تواند فروشگاه اینترنتی در Web ایجاد کرده و در سطح جهان به دنبال مشتری باشد. علاوه بر این، صاحب این فروشگاه می تواند تامین کنندگان مواد فروشگاه، حسابداری، خدمات بانکی، ادارات دولتی و رقیب های خود را در شبکه اینترنت جستجو کند.

بازارهای الکترونیکی معمولاً به معاملات و حراجی های روی شبکه، مانند بازارهای سهام و حراجی ها از طریق اینترنت گفته می شود، اما فضای بازار الکترونیکی به پدیده ای اقتصادی اشاره دارد، که محصولات، واسطه ها و مشتریان به صورت الکترونیکی با هم تماس و مبادله دارند. فضای بازار الکترونیکی نماد مجازی از بازارهای فیزیکی است. به طور کلی، فعالیت اقتصادی تحت این فضای الکترونیکی اقتصاد الکترونیکی را ارائه می کند. فضای بازار الکترونیکی شامل بخشهای زیر است:

- ✓ بازیگران بازار: یعنی کارخانجات، بازرگانان، عمده فروش ها، واسطه ها، فروشگاه ها و مشتریان.
- ✓ کالاها و خدمات.
- ✓ فرایندهای تامین، تولید، بازاریابی، رقابت، توزیع، مصرف و غیره.



# مزایا تجارت الکترونیک برای مشتریان

## امکان مقایسه محصولات

در تجارت الکترونیک شما این امکان را دارید که دو یا چند محصول را با هم مقایسه کنید و بتوانید بر اساس معیارهای خود برای خرید محصول مورد نظر را از بین سایر محصولات خریداری کنید.

## راحتی در خرید

به معنای واقعی راحتی در خرید را می‌توانید تجربه کنید، کفایت محصول مورد نظر را آنلاین جستجو کنید و نتیجه را مشاهده و خرید کنید.

## خدمات پس از فروش

در خرید اینترنتی شما این امکان را دارید که در صورت مغایرت محصول، خرید خود را پس دهید در صورتی که در خرید حضوری این امکان وجود ندارد.





# مزایا تجارت الکترونیک برای مشتریان

## بررسی نظرات دیگر مشتریان

شما می توانید برای خرید محصول به نظرات کسانی که قبلا خرید کرده اند مراجعه کنید. بررسی نظرات می تواند بسیار کمک کننده باشد، برای مثال یک مصرف کننده نکته ی منفی از یک محصول را عنوان کند که برای شما نیز مهم باشد.

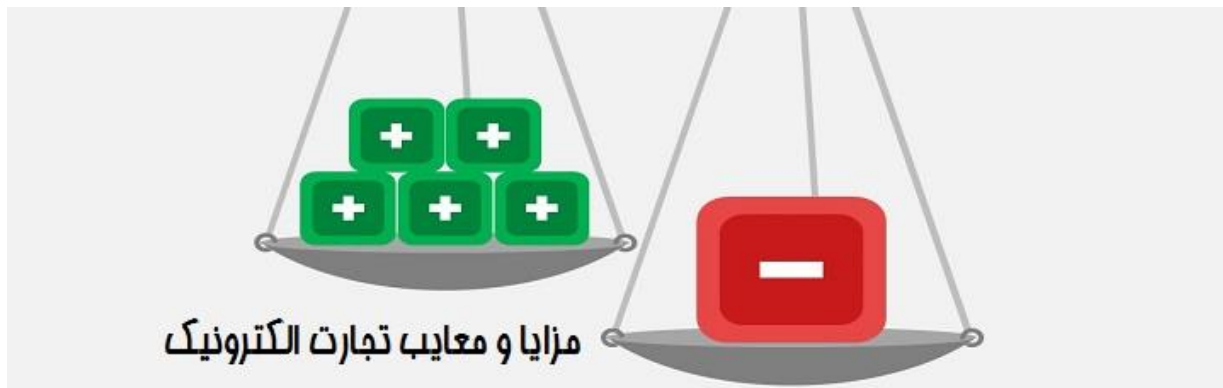
## قیمت کمتر محصولات به دلیل حذف واسطه ها

در تجارت الکترونیک در بسیاری از موارد شما مستقیم از خریدار یا تولید کننده خرید می کنید و کم شدن واسطه های خرید و فروش قاعدتا بر روی هزینه تاثیر خواهد گذاشت و شما می توانید با هزینه ی مناسب تری محصول را تهیه کنید.



# معایب تجارت الکترونیک برای مشتریان

- ✓ احتمال به خطر افتادن امنیت و حریم خصوصی کاربرها
- ✓ تاخیر در دریافت کالا
- ✓ عدم وجود تعامل مستقیم با فروشنده
- ✓ عدم اطلاع از کیفیت محصول
- ✓ نیاز قطعی به اینترنت
- ✓ احتمال پرداخت هزینه ی اضافی بعد از سفارش کالا



# مزایا تجارت الکترونیک برای صاحبان کسب و کار

✓ افزایش در فروش

✓ در دسترس بودن خدمات کسب کار برای مشتریان به صورت ۲۴ ساعته

✓ دسترسی به تعداد بیشتری از مشتریان

✓ راحتی در گسترش کسب و کار

✓ دریافت فوری مبالغ پرداختی مشتریان

مزایا و معایب تجارت الکترونیک



SEO

SEO

# معرفی انواع تجارت الکترونیک از لحاظ عملکرد

## بیزینس به بیزینس (B2B)

در یک مدل تجاری B2B، مشاغل، محصول یا خدمات خود را به کسب و کار دیگری می‌فروشند. گاهی اوقات خریدار کاربر نهایی است، اما اغلب خریدار مجدداً به مصرف کننده می‌فروشد. معاملات B2B معمولاً چرخه فروش طولانی تری دارند اما ارزش سفارش بالاتر و خریدهای مکرر بیشتری دارند.

## بیزینس به مصرف کننده (B2C)

در تجارت الکترونیک B2C کسب و کار، محصولات و خدمات خود را مستقیماً به مشتری نهایی می‌فروشند. این نوع مدل کسب و کار یکی از شایع‌ترین انواع کسب و کار است که در حال حاضر استفاده می‌شود. هرچیزی که شما از وبسایت‌های آنلاین مثل لباس، لوازم الکترونیکی، لوازم خانگی و غیره خریداری می‌کنید در این دسته قرار می‌گیرند.



# معرفی انواع تجارت الکترونیک از لحاظ عملکرد

## مصرف کننده به بیزینس (C2B)

مشاغل C2B به افراد اجازه می‌دهند کالاها و خدمات را به شرکتها بفروشند. در این مدل تجارت الکترونیکی، سایتی ممکن است به مشتریان اجازه دهد کاری را که می‌خواهند تکمیل شوند ارسال کنند و از مشاغل تجاری برای این فرصت استفاده کنند تا به کسب درآمد بپردازند. وبسایت‌های فیلنسری عموماً از این نوع مدل کسب و کار استفاده می‌کنند.

## مصرف کننده به مصرف کننده (C2C)

در تجارت C2C که به عنوان بازار آنلاین نیز خوانده می‌شود، مصرف‌کنندگان را به مبادله کالا و خدمات متصل می‌کند و معمولاً با گرفتن هزینه‌های معامله یا لیست کردن، درآمد خود را کسب می‌کنند. مشاغل آنلاین مانند دیوار و شیپور جزو این دسته از کسب و کارها هستند.



# معرفی انواع تجارت الکترونیک از لحاظ عملکرد

## دولت الکترونیک، G2B و G2C

یکی از انواع تجارت الکترونیک و آنلاین مارکتینگ که یک طرف آن دولت و خدمات دولتی است، Government to Consumer و Government to Business نام دارد. مثال هایی از معاملات دولتی G2B شامل مزایده های دولتی، مناقصه ها و درخواست های مجوز می باشد.

معاملات بین دولت و مصرف کننده یا G2C نیز شامل مواردی مانند ثبت نام برای گواهی ازدواج یا پرداخت هزینه پارکینگ های عمومی می باشد. مزیت کلیدی خدمات دولتی تجارت الکترونیک شامل کاهش زمان انتظار و دسترسی سریعتر به خدمات دولتی است.





# آموزش تخصصی سئو

Search Engine Optimization

پایان

مدرس : محمد امین زاده

