

Grundtvig Program – Click 2 Career

Το Ηλεκτρονικό εμπόριο (E- commerce)

Ο Κυπριακός Σύνδεσμος Καταναλωτών και η Σχολή Καταναλωτών Πάφου συνεχίζει τις παρουσιάσεις της στο Ευρωπαϊκό πρόγραμμα “Click to Career” που ξεκίνησε τον Αύγουστο του 2013 και θα ολοκληρωθεί τον Ιούλιο του 2015. Η Συνάντησή μας στο Portsmouth με θέμα το ηλεκτρονικό εμπόριο ,πως να επιτύχεις να έχεις μια πιο επιτυχημένη επιχείρηση ,διαδουκτικά,ποιά τα πλεονεκτήματα και ποιά τα μειονεκτήματα ενός διαδουκτικού μάρκετιν ,ποιά τα βασικά στάδια και ποιά είναι τα βασικά –λέξεις κλειδιά για να επιτύχεις.

Καθε εταίρος παρουσίασε το δικό του κομμάτι με απόλυτη επιτυχία και επαγγελματισμό. Η Κύπρος παρουσίασε τη δυνατότητα χρησιμοποίησης και πειθώ στο ηλεκτρονικό εμπόριο- βασικές λέξεις –κλειδιά για να μπορέσεις να αναγνωρίσεις και να φτιάξεις τη δική σου ηλεκτρονική επιχείρηση.

Ο coordinator του όλου προγράμματος , στο τέλος της αξιολόγησης της συνάντησης ο κ.Bogdan -Eugen Marandici έδωσε τα συγχαρήρια σε όλους τους εταίρους και παρουσίασε το πρόγραμμα της επόμενης συνάντησης που θα λάβει χώρα στη Κύπρο συγκεκριμένα στη Πάφο .Οι χώρες θα ετοιμαστούν να παρουσιάσουν τα θέματα τους και εμείς στη Κύπρο θα ετοιμάσουμε την δική μας παρουσίαση που θα είναι <Νομοθεσίες και ασφάλεια του ηλεκτρονικού εμπορίου>

Το ηλεκτρονικό εμπόριο μπορεί να οριστεί από τέσσερις διαφορετικές οπτικές γωνίες:

Επιχειρήσεις: Ως εφαρμογή νέων τεχνολογιών προς την κατεύθυνση του αυτοματισμού των συναλλαγών και της ροής εργασιών.

Υπηρεσίες: Ως μηχανισμός που έχει στόχο να ικανοποιήσει την κοινή επιθυμία προμηθευτών και πελατών για καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών, μεγαλύτερη ταχύτητα εκτέλεσης συναλλαγών και μικρότερο κόστος

Απόσταση: Ως δυνατότητα αγοραπωλησίας προϊόντων και υπηρεσιών μέσω του Internet ανεξάρτητα από τη γεωγραφική απόσταση.

Επικοινωνία: Ως δυνατότητα παροχής πληροφοριών, προϊόντων ή υπηρεσιών, και πληρωμών μέσα από δίκτυα ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Ηλεκτρονικό εμπόριο είναι, επίσης η παροχή μη υλικών αγαθών, όπως μουσική ή προγράμματα λογισμικού

Είναι, πλέον, γνωστό σε όλους μας ότι αρκεί μια απλή πληκτρολόγηση του αριθμού της πιστωτικής μας κάρτας, ώστε να "κατεβάσουμε" το τραγούδι ή το λογισμικό της επιλογής μας.

Μπορούμε να παρακολουθούμε τις μετοχές και να διενεργούμε αγοραπωλησίες, αν θέλουμε, μέσω των on-line υπηρεσιών.

Ακόμη και πλειστηριασμοί μπορούν να γίνουν, μέσω ή αγοραπωλησίες σε χοντρική τιμή, στο λεγόμενο e-marketplace, μια εικονική αγορά, όπου πωλητές και πιθανοί αγοραστές συναλλάσσονται, εκ του μακρόθεν.

Το τελευταίο χρονικό διάστημα, ένας καινούριος όρος, η ψηφιακή τηλεόραση, μπαίνει στην πραγματικότητα του ηλεκτρονικού εμπορίου και ονομάζεται telecommerce. Πόσο είναι πρόσφορο το έδαφος του e-commerce να δεχτεί το τηλεοπτικό εμπόριο θα φανεί σε λίγα χρόνια.

Κατηγορίες Ηλεκτρονικού Εμπορίου. Στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο μπορούμε να διακρίνουμε τέσσερις εμφανείς κατηγορίες, οι οποίες διαμορφώνονται ανάλογα με το ποια είναι τα συναλλασσόμενα μέρη.

Οι κατηγορίες αυτές είναι:

- Ηλεκτρονικό Εμπόριο Επιχείρησης προς καταναλωτή (Business to Consumer – B2C)
- Ηλεκτρονικό Εμπόριο Επιχείρησης προς Επιχείρηση (Business to Business – B2B)
- Ηλεκτρονικό Εμπόριο Επιχείρησης προς Δημόσια Διοίκηση (Business to Government – B2G)
- Ηλεκτρονικό Εμπόριο Καταναλωτή προς Δημόσια Διοίκηση (Consumer to Government – C2G)
- Ηλεκτρονικό εμπόριο επιχείρησης προς καταναλωτή (B2C)

1 Πλεονεκτήματα

Το ηλεκτρονικό εμπόριο εξυπηρετεί τις επιχειρήσεις και μακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα. Όχι μόνο μπορεί να δημιουργήσει νέες αγορές, ικανές να προσελκύσουν νέο αγοραστικό κοινό, αλλά κάνουν πιο εύκολο για τον καταναλωτή να κάνει την δουλειά του με την υπάρχουσα καταναλωτική βάση και την υποστήριξη που έχει δημιουργηθεί στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Κάνοντας επιχειρηματικές εργασίες, όπως είναι οι διάφορες παραγγελίες, η ηλεκτρονική υποστήριξη του καταναλωτή, η έκδοση τιμολογίων, οδηγούμαστε στην μείωση της γραφικής και υλικής εργασίας που περιλαμβάνεται στις συναλλαγές μεταξύ των επιχειρήσεων. Όταν οι περισσότερες εργασίες γίνονται ηλεκτρονικά μπορείς καλύτερα να καταλάβεις τις καταναλωτικές ανάγκες. Παρουσιάζοντας λύσεις οι επιχειρήσεις για και για τους πελάτες τους, η μεταβίβαση της ικανοποίησης των καταναλωτών στις επιχειρήσεις, οι απαντήσεις που δίνονται στα προβλήματα τους στις συναλλαγές είναι μερικά από τα σημαντικότερα πλεονέκτημα του ηλεκτρονικού εμπορίου.

2.Μειονεκτήματα

Οι καταναλωτές ακόμα δεν εμπιστεύονται για τις συναλλαγές τους το Διαδίκτυο και κυρίως διστάζουν να αποστείλουν τον αριθμό της πιστωτικής τους κάρτας μέσω αυτού.

Μπορείτε να δείτε μια έρευνα της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής για το θέμα αυτό [εδώ](#).

2. Μερικά είδη επιχειρήσεων όπως για παράδειγμα εταιρίες με είδη ρούχων, ευαίσθητων τροφίμων, κοσμημάτων είναι σχεδόν αδύνατον, προς το παρόν τουλάχιστον, να ελεγχθούν επαρκώς για την ποιότητα που προσφέρουν, από μια απομακρυσμένη τοποθεσία, αν και υπάρχουν εξαιρέσεις.

3. Είναι ελάχιστα τα ηλεκτρονικά καταστήματα που πωλούν μεγάλα σε όγκο και βαριά προϊόντα, που η μεταφορά τους κοστίζει πολύ.

4. Το κόστος για τη δημιουργία ενός απλού ηλεκτρονικού καταστήματος μπορεί να μεταβληθεί δραματικά, καθώς προστίθενται καθημερινά νέες τεχνολογίες που βοηθούν στην υλοποίησή του.

5. Κάθε επιχείρηση θα πρέπει να επενδύει ένα μεγάλο χρηματικό ποσό κάθε χρόνο για τη συντήρηση και βελτιστοποίηση του ηλεκτρονικού της καταστήματος.

6. Ενέχει δυσκολία ενσωμάτωσης των ήδη υπαρχόντων βάσεων δεδομένων που χρησιμοποιούν για τις παραδοσιακές εμπορικές τους συναλλαγές, με λογισμικό που θα επιτρέπει την ενοποίηση με το ηλεκτρονικό τους κατάστημα.





Χριστοφή Χρίστα
Πρόεδρος Ε.Ε Πάφου του Κυπριακού Συνδέσμου Καταναλωτών
Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Κ.Σ.Κ