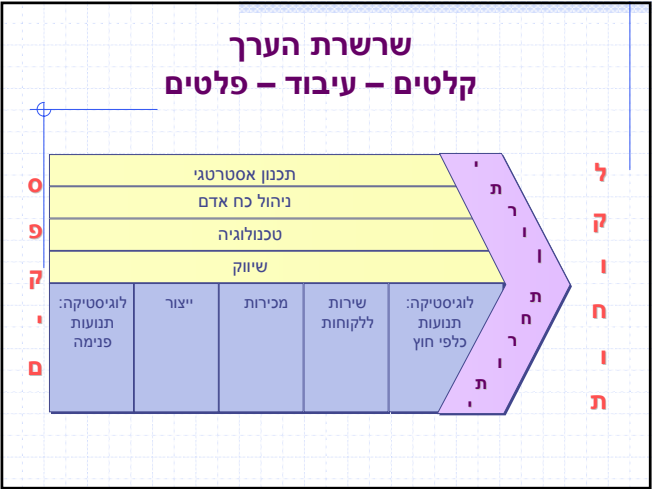



סחר אלקטרוני

- שרשרת הערך
- סוגי סחר אלקטרוני
- קשיים הכרוכים בסחר אלקטרוני
- מודלים עסקיים
- שיווק ומכירה באינטרנט
- E-Government



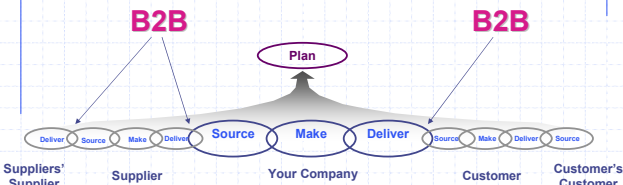
סחר אלקטרוני

- שרשרת הערך
- סוגי סחר אלקטרוני
- קשיים הכרוכים בסחר אלקטרוני
- מודלים עסקיים
- שיווק ומכירה באינטרנט
- E-Government

סוגי סחר אלקטרוני

	Business	Consumer
Business	B2B Commerce One GE-TPN Ariba, Petrocomsm	B2C Amazon Olsale
Consumer	C2B ?	C2C eBay

B2B ושרשרת האספקה



דוגמאות B2B

GE TPN (Trading Process Networks)

- נוצר לשם הסדרה ויעול של תהליכי רכש ציוד משרדי, המאופיינים במספר גדול של ספקים ודרישה שוטפת מטעם יחידות ארגוניות רבות.
- מאפשר יצירת קטלוג המאחד בתוכו את כל הספקים מולם עובדים, קבלת הצעות מחיר, ניהול הזמנות רכש באופן מאוחד.

canbiotech.com

- זירת מסחר ספציפית עבור תעשיית הביוטכנולוגיה, בדומה לאתרי מסחר מתמחים אחרים, לתעשיות שונות.



דוגמאות למודלים הפונים לצרכן

B2C

amazon.com

olsale.co.il

Landsend.com

C2C

ebay.com





סחר אלקטרוני

- ◆ שרשרת הערך
- ◆ סוגי סחר אלקטרוני
- ◆ קשיים הכרוכים בסחר אלקטרוני
- ◆ מודלים עסקיים
- ◆ שיווק ומכירה באינטרנט
- ◆ E-Government

קשיים הכרוכים במסחר אלקטרוני

- ◆ מודלים עסקיים לא בדוקים.
- איך נוצרים רווחים?
- ◆ תהליכים עסקיים חדשים ומשותפים למספר ארגונים.
- ◆ התנגשויות בין ערוצי מכירה שונים.
- ◆ בעיות טכנולוגיות.
- ◆ נושאים חוקיים.
- ◆ אבטחת מידע ופרטיות.



"On the Internet, nobody knows you're a dog"

סחר אלקטרוני

- שרשרת הערך
- סוגי סחר אלקטרוני
- קשיים הכרוכים בסחר אלקטרוני
- מודלים עסקיים
- שיווק ומכירה באינטרנט
- E-Government

סוגי מודלים עסקיים

- חנות וירטואלית: מציגה סחורה למכירה באתר.
- דוגמא: [amazon.com](https://www.amazon.com).
- כוללת:
 - קטלוג המאפשר סקירה ובחירה של סחורה.
 - מנגנון קבלת הזמנות ותשלום.
 - סידורי אבטחה ופרטיות.
 - שירות לקוחות לטיפול באספקה.
- יתרונות:
 - זמינות מסביב לשעון מסביב לעולם.
 - נוחות ללקוח.
 - יתרונות לוגיסטיים: ניתן להציע מגוון גדול ללא אחזקת מלאי גדול.

סוגי מודלים עסקיים (המשך)

- מכירה פומבית
 - משמשת זירה בה גולשים משמשים כמוכרים או קונים במכירה פומבית.
 - המוכרים מציעים סחורה ומוכרים בהתאם למחיר שנקבע ע"י הקונים.
 - האתר גובה עמלה מכל מכירה.
- מכרז הפוך (reverse auction)
 - הקונה קובע מחיר והתחרות היא בין המוכרים.
 - דוגמא: [Priceline.com](https://www.Priceline.com), [YourPrice.com](https://www.YourPrice.com).
 - הכנסות האתר: מעמלות.

סוגי מודלים עסקיים (המשך)

ספק מידע:

- מספק מידע תמורת תשלום או למנויים.
- דוגמאות: [Gartner](http://Gartner.com), mapa.co.il

ספק תוכן:

- מספק תוכן חופשי לגולשים.
- פורטלים – קישורים למגוון אתרים ושירותים.
- הכנסות מפרסום.

Marketplace concentrator

- מרכז מידע מספקים שונים לרשימת היצע מאוחדת.
- מאפשר ביצוע הזמנות וקבלת תשלום.
- הכנסות מעמלות על מכירה ודמי השתתפות.
- דוגמא: CNET.com

סוגי מודלים עסקיים (המשך)

On-line exchange

- זירה המקשרת קונים רבים עם מוכרים רבים.
- מאפשרת חיפוש קונים או מוכרים.
- מאפשרת ביצוע מו"מ ותנועת מכירה בין הצדדים.
- הכנסות: עמלות.
- דוגמא: exchange.e-steel.com

Transaction Broker

- מאפשר לקונים לראות מוצרים ומחירים ממקורות שונים.
- מאפשר ביצוע עסקאות.
- הכנסות: עמלות.
- דוגמא: E*Trade.com

סוגי מודלים עסקיים (המשך)

מכירת מוצר דיגיטלי

- מציע מוצרים להורדה תמורת תשלום.
- דוגמאות: אנטל-וירוסים, אתרי מוזיקה.

ספק שירות מקוון

- מציע שירותים דרך האינטרנט תמורת תשלום או למנויים.
- דוגמא: Xdrive.com

Application Service Provider (ASP)

- מאפשר שימוש בתוכנות דרך האינטרנט.
- הכנסות: דמי שימוש למשתמש לתקופה.
- דוגמא: MySAP.com

סחר אלקטרוני

- שרשרת הערך
- סוגי סחר אלקטרוני
- קשיים הכרוכים בסחר אלקטרוני
- מודלים עסקיים
- שיווק ומכירה באינטרנט
- E-Government

שיווק באינטרנט:

אפשרות התאמה אישית למשתמש

- מסחר אלקטרוני מאופיין בהתאמה אישית של מראה ותוכן האתר לפי העדפות הגולש.
- יתרונות:
 - עבור הגולש: מיקוד לפי העדפותיו, נוחות, עניין.
 - עבור המוכר: שיווק אפקטיבי יותר, אפשרות להציע לקונה באופן ממוקד ולהגדיל את סכומי הקניה.
- מאפיינים:
 - למידת העדפות הקונה ע"פ הצהרתו (בשאלון) או ע"פ התנהגותו בעבר.
 - פרסום ממוקד והמלצות לקונה בהתאם.
 - פניה אישית בכניסה לאתר.
 - פניה דרך email.

פרסום באינטרנט

- פרסום בעיקר כדרך להפניית גולשים לאתר
 - מודעות banner: מודעות המכילות קישור לאתר המפרסם.
 - מודעות pop-up: חלון הקופץ עם פתיחת אתר וכולל הפניה.
 - מודעה מותאמת למשתמש: או לפי פרופיל אישי של משתמש או לפי סוג האתר בו ממוקמת המודעה.
- אתרים מסונפים: אתרים המפרסמים אתר מסוים, לעתים כחלק מעסקאות חליפין או פירמידות פרסום.
- תשלום עבור הפרסום:
 - תשלום תקופתי לפי תנועת גולשים באתר המפרסם.
 - תשלום לקליק.
 - תשלום לעיסקה.
- אפקטיביות הפרסום ע"י banner נמצאת בירידה מתמדת.

מכירה באינטרנט: אופן ביצוע תשלום

הבעייתיות: אבטחת מידע.

שיטות תשלום:

- באמצעות כרטיס אשראי – ע"י שירותי חיוב המפעילים מנגנוני אבטחה מתוחכמים.
- תשלום בין אנשים פרטיים – ע"י שירותים המחייבים כרטיס אשראי ומזכים חשבון בנק.
- ארנק אלקטרוני - מאחסן את פרטי האדם וכרטיס האשראי שלו ושולף אותם לצורך תשלום.
- מזומן אלקטרוני – תוכנה המותקנת אצל המשתמשים מאפשרת להם לחייב שירות את חשבונם בעת ביצוע עיסקה (עם עסקים המכבדים את המערכת).
- כרטיס חכם – דורש התקן קריאת פס מגנטי ומאפשר חיוב ע"ח סכום שהוטען מראש לכרטיס.

Mobile Commerce

סחר אלקטרוני המקושר לאמצעים ניידים (טלפון סלולרי, מכונית).

מאפשר רמה נוספת של התאמה אישית: בהתאם למיקום המשתמש.

■ פרסום עסקים בסביבה נתונה.

■ דוחי תנועה ומזג אויר.

■ עדיין לא בשל לגמרי מבחינה טכנולוגית.

סוכנים חכמים ושימושיהם

סוכן חכם הוא תוכנה, היכולה לפעול ברשת, מקבלת החלטות ומבצעת פעולות עבור המשתמש

■ הכרת / למידת העדפות המשתמש

■ ביצוע משא ומתן ופעולות רכישה ומכירה עבור המשתמש

■ אינטראקציה עם סוכנים נוספים

דוגמאות:

■ סוכן ה"מארגן נסיעה" עבור משתמש: מוצא כרטיסי טיסה, מזמין מכונית ומלון ע"פ העדפות המשתמש.

■ סוכן המייצג משתמש במכירה פומבית: משיג עבורו את המחיר הנמוך ביותר האפשרי, פורש כאשר המחיר גבוה מדי.

חסכון בעלויות תפעוליות במסחר אלקטרוני

נתונים אודות עלות ביצוע עסקה (מרץ 99):

קטגוריה	מסחר מסורתי	מסחר אלקטרוני	% חסכון
כרטיסי טיסה	\$8	\$1	87%
תנועה בבנק	\$1.08	\$0.13	89%
תשלום חשבון	\$2.22-3.32	\$0.65-1.10	67%-71%
ביטוח חיים	\$400-700	\$200-350	50%
תוכנה	\$15	\$0.2-0.5	99%-97%

סחר אלקטרוני

- שרשרת הערך
- סוגי סחר אלקטרוני
- קשיים הכרוכים בסחר אלקטרוני
- מודלים עסקיים
- שיווק ומכירה באינטרנט
- E-Government

E-Government

- שירותים ממשלתיים ומוניציפליים הניתנים דרך האינטרנט.
- כוללים שירותי מידע עדכניים וביצוע פעולות כגון חידוש תעודות, תשלומים ועוד.

דוגמאות: israel.gov.il, haifa.muni.il

סיכום

מסחר אלקטרוני מהווה דוגמא לטכנולוגיית מידע אשר פתחה מגוון גדול של הזדמנויות עסקיות ודרכים חדשות לעשיית עסקים.

קיימים עדיין קשיים רבים שלא באו על פתרונם.

- קשיים טכנולוגיים.
- קשיים בהגדרת מהות העסק ואופן פעולתו.

בפיתוח ארגונים העוסקים במסחר אלקטרוני החשיבה היא עסקית וטכנולוגית בו זמנית.