

تجارت الکترونیک

را بهتر بشناسیم



• بی مقدمه

در این مقاله شما را با مفهومی بسیار ساده، با تجارت الکترونیک آشنا خواهیم ساخت و به تعدادی از مزایای آن اشاره خواهیم داشت.

• تجارت الکترونیک چیست؟

در عصر حاضر، کم تر کسی می توان یافت که عبارت «تجارت الکترونیک» برای او بیگانه باشد. همه ما به نحوی با این کلمه آشنا هستیم یا لاقلاً آن را یک بار شنیده ایم. برای آشنایی با این کلمه، ابتدا لازم است با مفهوم تجارت و همچنین تجارت سنتی آشنا شویم.

در تعریف تجارت چنین آمده است که هرگونه فعالیتی که موجب کسب سود باشد را تجارت می گویند. با توجه به تعریف، واضح است که برای انجام یک فعالیت تجاری، حداقل، وجود چند مولفه زیر ضروری است:

۱. فروشنده، تولید کننده یا خدمات دهنده
۲. خریدار، مصرف کننده یا خدمات گیرنده
۳. کالا یا خدمات
۴. محلی برای ارتباط بین موارد فوق که به بازار معروف است
۵. پول یا هر چیزی که ارزش معادل آن را داشته باشد، مانند چک

حال بیابید با ارایه ی یک مثال، آن بهتر و عمیق تر درک کنیم. در نظر بگیرید که شما قصد خرید کالایی را دارید، مانند یک جلد کتاب. برای این کار، شما به عنوان یک خریدار، به یک یا چند کتاب فروشی مراجعه خواهید کرد و کتاب درخواستی خود را به فروشنده اعلام می دارید. فروشنده در صورت موجود بودن این کتاب در فروشگاه خود، آن را در اختیار شما قرار خواهد داد. شما پس از مشاهده کالا و مورد تایید و پسند قرار گرفتن آن، هزینه یا مبلغ آن را به فروشنده خواهید داد و کتاب را از فروشنده تحویل خواهید گرفت. در اینجا فعالیت تجارتي یا به طور مختصر، تجارت صورت گرفته است! چرا که تمامی مولفه های ذکر شده وجود داشت.

این فعالیت که در بند بالا مورد مثال قرار گرفت، نمونه ای بود از یک تجارت سنتی. در این نوع تجارت، شما کالا را به صورت فیزیکی می بینید و حتی در صورت امکان آن را لمس می کنید و مورد بررسی قرار خواهید داد، در مکانی به نام فروشگاه - یا به صورت عام تر بازار - فروشنده را ملاقات می کنید و در نهایت کالا را تحویل می گیرید و از همه مهم تر، وقت زیادی را برای انجام این فعالیت ها صرف می کنید.

تجارت الکترونیک نیز دقیقا همین خصوصیات را دارد، یعنی تمامی مولفه های ذکر شده را داراست؛ اما با تفاوتی بسیار زیاد که اصلی ترین این آن ها، **محل ارتباط** است. باز این مورد با استفاده از یک مثال توضیح می دهیم. یکی از محیط های بسیار آشنا برای همگان، تار جهان نمای وب یا به اصطلاح عامیانه تر، **اینترنت** است. اینترنت موقعیتی را فراهم ساخته است که بتوان به فعالیت های تجاری پرداخت، اما بسیار راحت تر. باز می گردیم به همان مثال قبل، شما قصد خرید یک کتاب را دارید. ابتدا شما به تارنما یا وب سایت فروشنده کتاب مراجعه می کنید. نام کتاب مورد نظر خود را در آن جستجو می کنید، در صورت موجود بودن می توانید مشخصات و حتی تصویر آن را مشاهده کنید، سپس آن را برای خرید انتخاب می کنید، هزینه آن را نیز با استفاده کارت های بانکی خود می پردازید، و در نهایت فروشنده آن را برای شما **ارسال خواهد**

گردد. در اینجا نیز یک فعالیت تجاری صورت گرفته است، با این تفاوت که دیگر تجارت سنتی نیست، تجارت شما یک تجارت الکترونیک بوده است!

جدول زیر مقایسه ای سریع را در این باره نشان خواهد داد.

موضوع فعالیت	تجارت سنتی	تجارت الکترونیک
محل ارتباط و عرضه کالا	فروشگاه یا صرفاً بازار	محیط اینترنت
نوع ارتباط	فیزیکی و رو در رو	مجازی
پیدا کردن کالا	پرس و جو در فروشگاه ها	جستجوی ساده
مشاهده کالا	فیزیکی و حتی لمس آن	مشاهده مشخصات و تصویر کالا
پرداخت مبلغ	به صورت نقدی	با استفاده از کارت های بانکی به صورت الکترونیک

تفاوت اساسی تجارت الکترونیکی با تجارت سنتی در نحوه تبادل اطلاعات می باشد. در تجارت سنتی اطلاعات از طریق ارتباطات چهره به چهره و یا حداکثر بوسیله تلفن و سیستم پستی انتقال پیدا می کرد ولی در تجارت الکترونیکی این فرآیند توسط شبکه های کامپیوتری صورت می پذیرد. در زیر به تعداد کمی مزایای تجارت الکترونیک اشاره ای خواهیم داشت.

• مزایای تجارت الکترونیک

۱. سرعت، دقت، وقت!

مهم ترین و کلیدی ترین مزیت تجارت الکترونیک، صرفه جوی در وقت شماست. بر خلاف تجارت سنتی که شما می بایست برای تجارت خود، به محلی به عنوان بازار مراجعه کنید، احتمالاً در ترافیک معطل شوید و ... در تجارت الکترونیک کافی

است به اینترنت متصل شوید. تمامی بازارها آماده ارائه خدمات خود به شما هستند و با بالاترین سرعت و دقت، آن ها را در اختیار شما قرار خواهند داد.

۲. بستر مناسب اطلاعاتی و ارتباطی

در تجارت الکترونیک، شما می توانید تمام مشخصات کالاهای مورد نظر برای خرید را ببینید و حتی گاه می توانید کاتالوگ کامل آن را مطالعه کنید. نه تنها کالاهای مورد نظر برای خرید، بلکه هر کالایی را که دوست داشته باشید و ارائه شده باشد، امکانی که در دنیای واقعی مستلزم صرف وقت و هزینه زیادی است و گاه فروشنده ممکن است مایل به انجام این کار نباشد؛ به خصوص در زمانی که به این نکته علم داشته باشد که هدف شما خرید کالا نیست. همچنین در تجارت الکترونیک مکان، معنا ندارد و شما می توانید تمام فروشگاه های موجود را مورد بررسی قرار دهید

۳. زمان تجارت

در تجارت سنتی، حتما بایستی تمام عناصر در یک زمان حضور داشته باشند تا تجارتی صورت بگیرد، در حالی که در تجارت الکترونیک، شما حتی در ساعات نیمه شب نیز می توانید به تجارت خود پردازید.

۴. حذف نسبی واسطه ها

حذف واسطه ها یکی دیگر از ارزشمندترین دستاوردهای تجارت الکترونیکی می باشد که باعث کاهش بی سابقه قیمت کالاها و خدمات در جهان شده است. براساس برآوردهای انجام شده، حذف واسطه ها و ایجاد ارتباط مستقیم بین خریداران و فروشندگان بین ۱۵ تا ۵۰ درصد موجب کاهش قیمت تمام شده کالاها و خدمات برای مشتریان شده است.

۵. حذف پول کاغذی

در تجارت الکترونیک، پرداخت وجه با استفاده از کارت های بانکی خواهد بود و از حساب شما به حساب فروشنده انتقال خواهد یافت. همچنین، فروشنده، دیگر نگران پول خرد نباید باشد. چرا که پول کاغذی شما در بانک ها، به اعداد و ارقام تبدیل شده است و با یک جمع و تفریق ساده، مبلغ از حساب شما کسر شده و به حساب فروشنده اضافه خواهد شد.

۶. سفارشی کردن محصولات و خدمات پشتیبانی قوی

مزیت دیگر تجارت الکترونیکی آن است که شما قادر خواهید بود که محصولات مورد درخواست خود را به صورت سفارش و مطلوب خود خرید کنید. به عنوان مثال ما می توانیم هنگام مراجعه به سایت شرکت Dell کامپیوتر مورد درخواست خود را با همان خصوصیتی که مایلیم، سفارش داده و خریداری کنیم.

۷. پیدایش مؤسسات اقتصادی نوپا و رقابت سراسری

یکی از پیامدهای تجارت الکترونیکی ایجاد مؤسسات جدید اقتصادی است که توانایی رقابت و حتی در مواردی سبقت گرفتن از شرکت های کهنه کار را دارند. در حال حاضر دو نوع بازار خرید و فروش یعنی بازار سنتی و حقیقی و بازار مجازی و مبتنی بر شبکه به موازات یکدیگر عمل می کنند و هر کدام دارای قواعد تجارتهای خاص خود هستند که گاه دارای خصوصیتی مشترک و گاه با یکدیگر متفاوت هستند. در برخی موارد کسب و کارهای نوپا توانسته اند با ایجاد سیاست های کاربردی در بازار جدید مجازی گوی رقابت را از رقبای سنتی بگیرند و بازار محصولات مختلف را تصاحب کنند.