



نام درس:

مکانیزاسیون امور اداری و
دفتری – فصل اول بخش دوم

مدرس:

مهندس عالیہ ہمتی

آدرس وب سایت:

www.ahemmati.ir

آدرس پست الکترونیکی:

Aalia.hemmati92@gmail.com

آبان ۱۳۹۹

سرفصل درس مکانیزاسیون امور اداری و دفتری

فصل اول - بخش ۱: شبکه جهانی اینترنت

- ۱) آشنایی با مفاهیم اولیه شبکه
- ۲) انواع روش های اتصال به اینترنت
- ۳) چگونگی اتصال به اینترنت
- ۴) آشنایی با یک مرورگر صفحه وب مثل گوگل کروم
- ۵) آشنایی با سرویس های مختلف گوگل
- ۶) روش ها و تکنیک های پیشرفته و صحیح جستجو در گوگل
- ۷) نحوه ایجاد پست الکترونیک و انجام مکاتبات الکترونیکی
- ۸) امنیت در شبکه های کامپیوتری
- ۹) **بخش دوم:**
- ۱۰) **چگونگی خرید و فروش اینترنتی و آشنایی با انواع سایت ها و کسب و کار الکترونیکی و چگونگی اعتماد به سایت ها**
- ۱۱) **مراحل راه اندازی یک فروشگاه آنلاین - هاست و دامین**

سرفصل درس مکانیزاسیون امور اداری و دفتری

فصل دوم: آشنایی با مفاهیم بایگانی

۱. راهبری سیستم
۲. کاربران سیستم
۳. گروه بندی فرم ها و مدارک
۴. آشنایی با سیستم مدیریت مدارک و پیوست اسناد

سرفصل درس مکانیزاسیون امور اداری و دفتری

فصل سوم: کار با یک نرم افزار آرشیو الکترونیکی اسناد و مدارک

آشنایی با مفاهیم و توانایی کار:

۱. راهبری سیستم
۲. کاربران سیستم
۳. گروه بندی فرم ها
۴. سیستم طراحی فرم ها
۵. سیستم مدیریت و پیوست اسناد
۶. مدیریت کاربران
۷. مشخصات فنی سیستم
۸. بررسی برای امور خاصی مثل ثبت اسناد و اداره ثبت

فصل اول: شبکه جهانی اینترنت

بخش دوم:

- چگونگی خرید و فروش اینترنتی (تجارت الکترونیک)
- آشنایی با انواع سایت ها و کسب و کار الکترونیکی
- چگونگی اعتماد به سایت ها
- آشنایی با مراحل راه اندازی یک فروشگاه آنلاین و هاست و دامین

۱- آشنایی با خرید و فروش الکترونیکی (تجارت الکترونیک)



► Words:

- **Economy** : اقتصاد
- **Communications** : ارتباطات
- **Commercial (trading)** : بازرگانی
- **Business** : کسب و کار
- **Service** : سرویس
- **E-Commerce** : تجارت الکترونیک
- **Exchange** : مبادله

► Words:

- Consumer : مصرف کننده
- Payments : پرداخت
- Marketplaces: بازار
- Auction: حراج
- Buy, Sell : خرید و فروش
- Information Technology (IT) فناوری اطلاعات

مفهوم فناوری اطلاعات (IT)

▶ شاخه‌ای از فناوری است که با استفاده از **سخت‌افزار**،

نرم‌افزار، **شبکه‌افزار**، مطالعه و کاربرد داده و پردازش آن را

در زمینه‌های ذخیره‌سازی، دستکاری، انتقال، مدیریت،

جابه‌جایی، مبادله، کنترل و داده‌آمایی (ورود اطلاعات)

خود کار امکانپذیر می‌سازد. (گردش و بهره‌برداری از

اطلاعات)



پیدایش و نیاز به تجارت الکترونیک

تجارت الکترونیک نیز به عنوان یکی از قسمت های مهم نشات گرفته از فناوری اطلاعات است که پیشرفت آن در سایه پیشرفت فناوری اطلاعات محقق گشته است.



مفهوم تجارت الکترونیک

○ تجارت:

معوضه کالا و یا خدمات با پول که در این رابطه سه عامل ارتباطات، مدیریت اطلاعات و امنیت نقش بسیار مهمی را ایفا می کنند.

(تجارت الکترونیک: اگر سه عاملی اصلی مذکور در تجارت در بستر اینترنت و شبکه های کامپیوتری اجرا شود تجارت ما تبدیل به تجارت الکترونیک می شود.)



پس به طور کل می توان گفت :

▶ **تجارت الکترونیک** اشاره به معاملاتی دارد که عمده فرآیند آنها بدون نیاز به حضور فیزیکی طرفین آن و صرفاً از طریق شبکه‌های ارتباطی (تلفن ، اینترنت و...) که معمولاً (نه همیشه) بخاطر پول انجام می پذیرد .

▶ به وسیله تجارت الکترونیک تبادل اطلاعات خرید و فروش و حمل و نقل کالاها، با زحمت کمتری انجام می گیرد.

هزینه یک مبادله بانکی؟

- روش سنتی : ۲۷/۱ دلار
- ماشین خودکار ATM : بیست و هفت سنت
- اینترنت E. commerce : یک سنت

• اقتصاد اینترنتی

برای بدست آوردن ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ کاربر:

– رادیو ۳۸ سال.

– کامپیوتر بیش از ۱۶ سال.

– تلویزیون ۱۳ سال.

– اینترنت ۴ سال!

sources: CBC, Forrester

تجارت الکترونیکی در برابر تجارت سنتی (e - commerce & Traditional commerce)

تجارت الکترونیک از دیدگاه بازار یعنی

همه جا ، همه کس ، همه وقت

مزایای تجارت الکترونیکی در مقایسه با تجارت

سنتی (e - commerce & Traditional commerce)

EC در مقایسه با تجارت سنتی، دارای مزایای چشمگیری است که باعث گردیده روز به روز بر دامنه و وسعت آن افزوده شده و شرکتها و موسسات بیشتری بخشی از فعالیتهای خود به آن اختصاص دهند که مهمترین آنها:

- کاهش هزینه های بازاریابی، توزیع و سرویس دهی
- دستیابی آسان به نظرات و دیدگاههای مشتری
- دسترسی آنی در سرتاسر جهان
- تبلیغات بسیار گسترده و مؤثر با هزینه کمتر

مزایای ایجاد تجارت الکترونیکی

- ✓ انجام سریعتر معامله
- ✓ قیمت ارزانتر به علت نبودن مسئله مسافت
- ✓ در دسترس بودن (any where & any time)
- ✓ داشتن مشتریان از سراسر دنیا
- ✓ سهولت در تعویض فراهم کنندگان
- ✓ کم شدن خطا ، هزینه و زمان
- ✓

محدودیت ها و موانع تجارت الکترونیکی

- ۱- ناکافی بودن پهنای باند برای ارتباطات و تجارت سیار
- ۲- دسترسی گران به اینترنت
- ۳- نگران های امنیتی در مورد اطلاعات محرمانه
- ۴- عدم اطمینان به تجارت الکترونیکی و فروشندگان نا آشنا
- ۵- افزایش کلاهبرداری آنلاین
- ۶- عدم اعتماد افراد به معاملات بدون کاغذی

موفقیت های تجارت الکترونیکی

- ▶ در چند سال اخیر شاهد تاسیس موفقیت آمیز شرکت های مجازی تجارت الکترونیکی مانند: ebay, Google, Yahoo, Aol, Verisign بوده ایم.
- ▶ شرکت های Cisco, General Electronic, IBM, Intel نیز با موفقیت های زیادی روبه رو بوده اند.

شکست های تجارت الکترونیکی

از سال ۱۹۹۹ تعداد زیادی از شرکت های تجارت الکترونیکی با شکست روبرو شده اند. به عنوان مثال:

eToys ▶

Boo.com ▶

Xpeditor ▶

MarchFirst ▶

... ▶



فروشگاه‌های اینترنتی

نماد اعتماد الکترونیکی

www.eNAMAD.ir

نماد اعتماد الکترونیکی

طبق مطالعات انجام شده تأیید فروشگاه مجازی توسط یک موسسه و مرکز ثالث، بیشترین تاثیر در مراجعه و اعتماد خریداران را به فروشگاه مجازی را دارد. در این حالت خریدار از محفوظ ماندن اطلاعات خود احساس امنیت بیشتری دارد و اگر از اطلاعات شخصی وی سوء استفاده شود، می تواند برای شکایت از فروشگاه مجازی مختلف به مراجع قانونی مراجعه نماید.

در ایران مرکز توسعه تجارت الکترونیکی مسئولیت ایجاد زیر ساخت های امنیت و اعطای نماد اعتماد الکترونیکی به فروشگاه های مجازی را بر عهده دارد.

نماد اعتماد الکترونیکی

خریداران باید با جستجو در فهرست وب سایت های مورد تایید، از صحت "نماد اعتماد الکترونیکی" به نمایش در آمده در وب سایت ها اطمینان حاصل کنند

در راستا فروشگاه های مجازی جهت اطلاع از فرایند اخذ مجوز و نماد اعتماد الکترونیکی و اقدام در این خصوص و همچنین خریداران گرامی به منظور آشنایی بیشتر از فرآیند خرید مطمئن از اینگونه فروشگاه ها می توانند به وب سایت <http://www.enamad.ir> وابسته به مرکز توسعه تجارت الکترونیکی کشور مراجعه نمایند.



نماد اعتماد الکترونیکی

www.enamad.ir

جهت اطمینان کلیک نمایید

مرکز توسعه تجارت الکترونیکی

وزارت صنعت، معدن و تجارت

نماد اعتماد الکترونیکی

کسب و کارهایی که به صورت مجازی اقدام به ارائه کالا و خدمت می نمایند و خریداران از طریق وبسایت اقدام به گذاشتن سفارش و خرید می نمایند می توانند از این نماد استفاده نمایند.

اعطای نماد اعتماد الکترونیکی برای وبسایت های تجاری با هدف **قانونمند کردن و چارچوب دهی به فعالیت فروشگاههای مجازی** در حال انجام می باشد. نماد اعتماد الکترونیکی به شکل یک علامت در سایت هایی که از نظر قانونی فعالیت آنان مورد تایید است به نمایش در می آید.



نماد اعتماد الکترونیکی

www.eNAMAD.ir

جهت اطمینان کلیک نمایید

مرکز تخصصی تجارت الکترونیکی

وزارت صنعت، معدن و تجارت

○ چگونه اعتماد را در تجارت الکترونیکی افزایش دهیم:

■ به کمک یک شخص ثالث بی طرف (مرکز توسعه تجارت

الکترونیک و دریافت نماد اعتماد الکترونیک)

■ تولید وفاداری و امانت‌داری (میزان موفقیت‌های ابتدایی که

طرفین در رابطه با تجارت الکترونیکی خود بدست آورده

اند-شناسایی مارک تجاری- اعتماد مشتری از اصلی بودن

وب سایت شرکت‌ها)

■ اعتماد به محیط و زیر ساخت تجارت الکترونیک



نهاد اعتماد الکترونیکی

www.eNAMAD.ir



جهت اطمینان کلیک نمایید

مرکز توسعه خدمات الکترونیکی

وزارت صنعت، معدن و تجارت

الزمامات فنی برای صدور پروانه کسب فروشگاه های الکترونیکی:

▶ ارائه نشانی وب سایت فروشگاه الکترونیکی که به نام متقاضی ثبت گردیده است. (تبصره - نشانی وب سایت در این بند، شامل دامنه اصلی و کلیه زیردامنه های آن می باشد)

▶ اخذ گواهی SSL وزارت بازرگانی

همچنین ارائه تأییدیه فعالیت متقاضی از پلیس سایبری (فتا=فضای تولید و تبادل اطلاعات) نیز لازم می باشد.



آدرسهای مفید

آدرس	نام
www.cyberpolice.ir	پلیس فتا
gica.ir	مرکز صدور گواهی دیجیتال
ilenc.ir	سامانه شناسه ملی اشخاص حقوقی کشور
www.enamad.ir	سامانه نماد اعتماد الکترونیکی کسب و کارهای الکترونیکی

رضایت مندی در تجارت الکترونیکی

چارچوب تحقیقات برای رضایت مندی
مصرف کننده در خرید اینترنتی

کیفیت اطلاعات

صحت محتوا
محتوای بهنگام شده
ارایه اطلاعات
(نمایش بصری محصولات)
کامل بودن محتوا
(توصیف کامل محصولات)

کیفیت سیستم

حریم خصوصی و امنیت
طراحی ساده
سهولت پیمایش
سهولت استفاده
ثبات وبسایت

کیفیت خدمات

انعطاف پذیری (نحوه پرداخت و تحویل)
مناسبت زمانی تحویل سفارش
صحت تحویل سفارش
وضعیت محصولات دریافت شده
پاسخگو بودن
یکدلی (جبران و عذرخواهی)

رضایت مشتری از یک
فروشگاه اینترنتی

معرفی چند نمونه موفق در تجارت الکترونیک (کسب و کار الکترونیک)

مثال: شرکت IBM



سهامی عام

US4592001014

۱۶ ژوئن ۱۹۱۱ (۱۰۹ سال)

چارلز رنلت فلینت

ایالات متحده آمریکا آرمونک،
نیویورک، آمریکا

جهانی

جینی رومتی

جینی رومتی

سخت‌افزار، نرم‌افزار، مشاوره، و
خدمات ایتی

\$79,591.0 (2019)^[۱]

\$8,728.0 (2019)^[۱]

\$123,382.0 (2019)^[۱]

۲۸۱,۱۰۰ نفر (2019)^[۲]

نوع

ISIN

بنا نهاد

بنیانگذاران

دفتر مرکزی

محدوده
فعالیت

مدیر عامل
اجرایی

رئیس هیئت
مدیره

محصولات

درآمد

سود خالص

مجموع
دارایی

تعداد
کارکنان

وبگاه

مثال: کسب و کار الکترونیک در شرکت IBM

● تجارت الکترونیک (e-Commerce)

- ۱۵ میلیارد دلار فروش از طریق وب در سال ۱۹۹۹، با نرخ معادل ۴۰ میلیون دلار در روز

● مدیریت تامین کنندگان الکترونیکی (مواد غیرمستقیم) (e-Procurement)

- ۱۳ میلیارد دلار خرید مواد از طریق وب، ۷۵۰ میلیون دلار صرفه جویی در هزینه‌ها

● مدیریت پشتیبانی کنندگان الکترونیکی (مواد مستقیم) (e-SCM)

- زمان برنامه ریزی عرضه و تقاضا، از ۴۵ روز به ۲۰ روز

- زمان چرخه سفارش، از ۲۷-۴۴ روز به ۲-۲۳ روز

- سرعت در پاسخگویی (ارسال سریع)، درآمد از ۰ به ۱۰۳ میلیون دلار

● مدیریت روابط با مشتری‌های الکترونیکی (e-CRM)

- ۴۲ میلیون پاسخگویی به سفارشات بر روی وب، ۷۵۰ میلیون دلار صرفه جویی در بخش پشتیبانی

● مدیریت روابط با شرکای الکترونیکی (e-PRM)


- بخش تجارت با شرکاء، به ۴۵۰۰۰ نفر از شرکاء اجازه می‌دهد تا سفارش دهند، وضعیت

سفارش خود را پیگیری کنند و تأمین مالی و اعتباری خود در IBM را از طریق شبکه

وب و بطور online انجام دهند.

ای بی



بنیانگذاری  سن خوزه، کالیفرنیا، آمریکا ۳
سپتامبر، ۱۹۹۵

افراد مهم **مگ ویت من**، مدیر عامل
پیر امیدیار، موسس و عضو هیأت مدیره
جان داناھو، مدیر بازار ای بی

درآمد ۵،۹۶۹ میلیارد دلار (۲۰۰۶)

شمار ۱۱،۶۰۰ نفر (۲۰۰۶)

کارکنان

شعار

رساندن فروشنده‌ها و خریدارها از
سراسر دنیا به هم
هر چه باشد می‌تواند در ای بی آن
را بیابد

بخرید، بفروشید، لذت ببرید

 www.eBay.com

وب‌گاه



پیر امید یار

مالک کمپانی eBay

نام شرکت ای بای (ebay)

زمینه فعالیت حراج اینترنتی ، تجارت الکترونیک و فروش اینترنتی می باشد.

موسس این شرکت فردی ایرانی تبار به نام پیر امیدیار است .

درآمد ۵.۹۶۹ میلیارد دلار (۲۰۰۶)
تعداد کارکنان ۱۱,۶۰۰ نفر (۲۰۰۶)
وبگاه <http://www.ebay.com>

شعار

هر چیزی که هست شما می توانید در ای بی
بیاید و پیروزمندان خریداری کنید.

منبع: سایت ویکی پدیا

آقای امیدیار و نامزدش کلکسیون جعبه شکلات جمع آوری می کردند و در سال ۱۹۹۲ به فکر افتادند که شاید افراد دیگری هم در سرتاسر دنیا این کار را انجام میدهند سپس تصمیم گرفتند جعبه هائی را که چند تا از آنها دارند را به دیگران پیشنهاد دهند. ۱ روز بعد از پیشنهاد متوجه شدند ۸۷ نفر در سرتاسر دنیا پیشنهاد آنها را دیدند و تمایل به همکاری دارند و بدین سان اولین جرقه Ebay زده شد.



Welcome! Sign in or register.

Buy Sell My eBay Community Help

Live help | Site Map

Search bar with 'All Categories' dropdown and 'Search' button. Includes 'Advanced Search' link.

Categories Motors Stores Deals

eBay Security & Resolution Center

SAVE BIG! Check out today's insider deals

Hot for holiday

DAILY DEAL

Don't miss out—limited quantities



Logitech QuickCam Pro 5000 Webcam Camera USB PC... Buy it Now \$25.95 MSRP \$79.99 save 69% Check it out See more insider deals

'Tis the season to save

today on eBay The funniest, coolest, and most-watched.



Beechcraft A36 Bonanza Take a look



Celebrity-owned clothes and more



Harley-Davidson Screamin' Eagle



Twilight books and memorabilia



2006 Yamaha Vector

Shop your Favorite Categories

Antiques Art



Santa's little helper Find the perfect present with the new Gift Finder



Find what you love It's easy with the new search. See how

شرکت پارس آنلاین در ایران

شرکت پارس آنلاین در زمینه ارائه سرویس های اینترنتی مختلف اعم از

ADSL و ارائه خدمات میزبانی وب (Hosting)،

سرور اختصاصی (Dedicated Server) ...، شرکتی پیش رو به شمار می آید.

این شرکت توانسته است، ظرفیت های متنوع و متعدد و گسترده اینترنت را برای طیف گسترده از جامعه کاربران اینترنت ایران فراهم کند و منجر به تشکیل خرده کسب و کار های گسترده در بازار کسب و کار الکترونیکی ایران شود.

پارس آنلاین به عنوان یک شرکت کارآفرین دیجیتالی موفق ، برنامه های آتی خود را از طریق www.parsonline.com ارائه کرده است که خواندنی است

شرکت داده پردازان دوران

- ▶ شرکت داده پردازان دوران یکی از موفق ترین شرکت های کارآفرینی الکترونیکی ایران است.
- ▶ که در زمینه طراحی و تولید نرم افزار و نرم افزارهای تحت وب ، گام های ارزنده ای برداشته است و زمینه اشتغال زایی گروه زیادی از علاقمندان به اشتغال در حوزه آی تی را فراهم کرده است .
- ▶ این شرکت برنده تندیس بهترین نرم افزار سال ۷۹ از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی.
- ▶ نشانی اینترنتی : www.douran.com



شرکت سهامی عام
جهانی

۴ نوامبر ۱۹۸۴ (آستین، تگزاس)
مایکل دل

ایالات متحده
راند راک، تگزاس، ایالات

مایکل دل (مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره)

محصولات
کامپیوتر رومیزی
سرور
نوت بوک
نت بوک
لوازم جانبی
چاپگر
تلویزیون
اسکتر

ابزار ذخیره سازی رایانه
تلفن های هوشمند

درآمد
\$ ۵۲,۹۰۲ میلیارد دلار (۲۰۱۰)

سود خالص
\$ ۱,۴۳۳ میلیارد دلار (۲۰۱۰)

دارایی کل
\$ ۳۳,۶۵۲ میلیارد دلار (۲۰۱۰)

شمار کارکنان
۹۶,۰۰۰ نفر (۲۰۱۰)

وبگاه
Dell.com

نوع شرکت
محدوده
فعالیت

بنیانگذاری
بنیانگذار(ها)

دفتر مرکزی

افراد مهم

محصولات

درآمد

سود خالص

دارایی کل

شمار کارکنان

وبگاه



نشان تجاری شرکت اینتل از دسامبر ۲۰۰۵

نوع شرکت
عمومی

محدوده فعالیت
نیمرسانا

بنیانگذاری
۱۹۶۸

دفتر مرکزی
سانتا کلارا، کالیفرنیا
ایالات متحده آمریکا

افراد مهم
برایان کرزانیچ (مدیرعامل)

محصولات
ریزپردازنده
حافظه فلش
چیپست های مادربرد
کارت شبکه و شتاب دهنده های
گرافیکی
چیپست های بلوتوث

درآمد
\$ ۴۳,۶۲۳ میلیارد دلار (۲۰۱۰)^[۱]

AMD wins 2006 revenue battle with
Intel, iSuppli says". Retrieved on
2007-11-05. </ref

شمار کارکنان
۸۶,۳۰۰ نفر (۲۰۰۷)^[۲]

شعار
Leap Ahead (گامی به جلو)

وبگاه
www.intel.com

مراحل يك خريد اينترنتي با استفاده از کارت اعتباري به

شرح زير مي باشد:

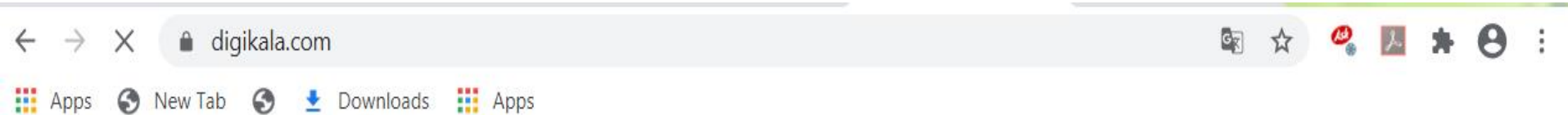
- ۱- ابتدا مشتري با استفاده از جستجوگرهای مختلف سايت دلخواه خود را براي خريد کالا انتخاب مي نمايد .
- ۲- بعد از اطمینان از انتخاب سايت معتبر، مشتري جنس مورد نظر را انتخاب و وارد سبد خريد آن سايت مي گردد .
- ۳- مشتري اطلاعات کامل کارت اعتباري خود را وارد سايت مي نمايد .
- ۴- اطلاعات کارت اعتباري به صورت رمز به وسيله SSL به سايت تجارت الكترونيك شركت ارسال مي گردد .

۵-سایت مورد نظر از طریق سرور، این اطلاعات را به موسسه مالی ارسال و سپس بسته اطلاعاتی به بانک صادر کننده ی کارت اعتباری مشتری ارسال می گردد.

۶-در صورت تائید بسته اطلاعاتی توسط بانک صادر کننده کارت اعتباری، خرید قطعی و محصول به مشتری ارسال می گردد .

مدت زمان این مراحل بطور استاندارد در تجارت الکترونیک بین ۵ الی ۲۰ ثانیه می باشد و بعد از اتمام این زمان برای رعایت اصل اعتماد مشتری **Email**هایی برای تائید پردازش اطلاعات مالی برای مشتری ارسال می گردد.

آشنایی با فروشگاه اینترنتی دیجی کالا



۹۹۹۹

digikala

- لطفاً شهر و استان خود را انتخاب کنید
- سوالاتی دارید؟
- دیجی کلاب
- دیجی پلاس
- دیجی گالری من
- تخفیف‌ها و پیشنهادهای
- سوپرمارکت
- دسته‌بندی کالاها

۱۷ تا ۲۳ آبان

خرید از خونه
آسون و ارزونه

سوپرمارکتی بخر
آیفون ۱۳ برنده شو

تعداد خرید بیشتر = شانس بیشتر برای برنده شدن

Nestlé
نسکوئیک

هم سفر در زمان،
هم شانس بردن تبلت!
با نسکوئیک و دیجی کالا!

DIGISTYLE

چند نمونه کسب و کار اینترنتی از سایتهای ایرانی و خارجی:

1. فروش کتاب

www.Iranbin.com

www.amazon.com

۳- برگزاری دوره های آموزشی

www.ostadonline.com

www.worldwidelearn.com

۴- آگهی های تبلیغاتی

www.istgah.com

www.valueclick.com

2. گزارشها ومقالات

www.Karafariny.com

www.articlecity.com

دلایل عدم موفقیت وب مسترهای ایران

- ۱- عدم رعایت کپی رایت
- ۲- عدم نوآوری (وب سایت دانلود و تفریحی)
- ۳- عدم صبر و پشتکار (تبلیغ سایت خود در سایت های پربازدیدکننده)
- ۴- نامشخص بودن هدف

می توان از اینترنت کسب درآمد کرد ولی باید مراحل بالا را رعایت کرد.

بازاریابی - Marketing

بازاریابی در یک سازمان مجموعه‌ای از فرآیندها و عملیات است که باعث ارتباط با مشتری و رساندن ارزش به مشتری و ارائه سودآوری به خود سازمان و سهامداران آن سازمان می‌شود.

▶ **بازاریابی الکترونیکی:** فرآیند تشویق مشتریان بالقوه به مصرف کالا و یا خدمات شرکتها، از طریق رسانه‌های الکترونیک مانند پست الکترونیک، تبلیغ در سایتها، مجلات الکترونیکی و ...

مقوله های (اصول) مربوط به بازاریابی شامل:

– محصول Product

• تشریح فرآورده ها یا خدماتی که شرکت در معرض فروش قرار می دهد.

– قیمت Price

• توجیه مبلغی که مشتری برای کالا یا خدمات مورد نظر پرداخت می کند.

– تبلیغ Promotion

• شامل هر گونه لغت پرانی در مورد کالا یا خدمات مورد نظر می باشد.

– مکان Place

• به مکان قابل دسترس بودن کالا یا خدمات در مناطق مختلف اشاره دارد.

انواع راهبردهای بازاریابی

• راهبردهای بازاریابی بر مبنای کالا یا محصول

در این راهبرد شرکت ها محصولات و فرآیندهای خود را در دسته های مختلف طبقه بندی می کنند.

• راهبردهای بازاریابی بر مبنای مشتری

در این راهبرد شرکت ها باید گروه مشتریانی که خصوصیات مشترکی دارند را شناسایی کند.

Dell در وب سایت خود پیوندهایی مخصوص برای گروه های مشتریان مثلاً سازمان های بازرگانی ، عمومی و مشتریان خانگی و ... دارد.

تقسیم بازار در زمینه بازاریابی

تقسیم بازار به بخش های خاص و مورد هدف قراردادن با تبلیغات خاص را تقسیم بندی بازار گویند.
بازاریابان بر اساس سه مقوله بخش های بازار را شناسایی می کنند:

• **جغرافیایی** : مشتریان بر اساس مکانی که زندگی یا کار می کنند تقسیم می شوند.

• **جامعه شناختی** : مشتریان بر اساس سن، جنس، تعداد افراد خانواده، درآمد، تحصیلات، مذهب یا نژاد تقسیم می شوند.

• **روان شناختی** : مشتریان بر اساس متغیرهایی چون طبقه اجتماعی، شخصیت یا دیدگاه آنها به زندگی، طبقه بندی می شوند.

بازارهای الکترونیکی

یک بازار Online، معمولاً B2B، که در آن خریداران و فروشندگان، کالاها یا خدمات را مبادله می کنند که دارای سه عملکرد اصلی هستند: (مثل بازار سهام)

◦ تطبیق خریداران و فروشندگان

◦ تسهیل تبادل کالا، خدمات و پرداخت های همراه با

معاملات

◦ تدارک زیرساخت ها مانند چارچوب ها حقوقی و قانونی

پورتال اطلاعاتی

نقطه دسترسی منفرد(واحد) از طریق یک
مرورگر وب به اطلاعات تجاری در داخل یا
خارج یک سازمان

-فروشگاه الکترونیکی: وب سایت یک شرکت است که در آن محصولات و خدمات فروخته می شود.

-مراکز خرید الکترونیکی: محل خریدی آنلاین هستند که فروشگاههای زیادی در آن وجود دارند.

واسطه‌گری در تجارت الکترونیکی

● واسطه‌ها:

- با دریافت مبلغی پول فعالیت‌ها و خدماتی را برای خریداران و فروشندگان ارائه می‌دهند.
- در دنیای مجازی واسطه‌ها روند اطلاعات را کنترل می‌کنند. (جمع‌آوری و فروش اطلاعات)

واسطه‌گری در تجارت الکترونیکی

- توزیع کنندگان الکترونیکی در مدل B2B یک واسطه تجارت الکترونیکی که تولید کنندگان را با جمع‌آوری کاتالوگ‌های تعدادی از تولید کنندگان در یک مکان (وب‌سایت واسطه) به خریداران تجاری مانند خرده فروش‌ها متصل می‌کند.

کاتالوگ‌های الکترونیکی و سایر مکانیزم‌های بازار

● کاتالوگ‌های الکترونیکی

ارائه اطلاعات محصول به شکل الکترونیکی، اساس بیشتر سایت‌های فروش الکترونیکی

● دسته بندی کاتالوگ‌ها از سه دید مختلف:

۱. پویایی در نمایش اطلاعات (پویا- ایستا)

۲. شخصی سازی

۳. یکپارچه سازی با فرآیند

های کسب و کار (مثل سایت

Amazon سفارش به صورت

خودکار به انبارداری منتقل

می شود.)

Smart eCat



کاتالوگ‌های الکترونیکی و سایر مکانیزم‌های بازار

موتور جستجو

یک برنامه کامپیوتری که می‌تواند به پایگاه‌های داده منابع اینترنتی دستیابی یافته و دنبال کلمات کلیدی و اطلاعات خاصی می‌گردد و نتایج را گزارش می‌کند.

عامل نرم‌افزاری (هوشمند)

نرم‌افزاری که می‌تواند وظایف ساده را انجام دهد که نیازمند هوش هستند. (تشخیص و راهنمایی: سردرگم شدن کاربر یا سرزدن به بخش‌های مختلف)

کاتالوگ‌های الکترونیکی و سایر مکانیزم‌های بازار

● سبد خرید الکترونیکی

یک فناوری پردازش سفارش که به مشتریان اجازه انباشته کردن اقلامی را می‌دهد که می‌خواهند بخرند، در حالی که به خرید ادامه می‌دهند. (کلیک بر دکمه خرید)

● حراجی

یک فرآیند رقابتی که در آن، یک فروشنده پیشنهادات پی در پی را از خریداران می‌پذیرد (مزایده)

یک خریدار پیشنهادات را از فروشندگان می‌گیرد (مناقصه)

قیمت‌ها به‌طور پویا به وسیله پیشنهادات تعیین می‌شود. (مثال سایت ebay)

حراجی الکترونیکی

- حراجی‌هایی که به صورت Online با هزینه پایین تر، ارائه خدمات متنوع و با فروشندگان و خریداران بیشتر فراهم می‌کند.

قیمت‌گذاری پویا

قیمت‌هایی که با تغییر عرضه و تقاضا در بازار در هر زمان معین تغییر می‌کنند.

مبادله پایاپای Online-

○ مبادله پایاپای (مبادله کالاها یا خدمات)

○ مبادله پایاپای الکترونیکی

مبادله پایاپای که به صورت online و معمولاً در یک بازار مبادله‌ای پایاپای انجام می‌شود.

○ بازار مبادله پایاپای

✓ محل انجام مبادلات پایاپای الکترونیکی

✓ بازاری که در آن یک واسطه، معاملات پایاپای را ترتیب می‌دهد.

✓ مراحل کار به این شکل است که:

1. اعلام ارقام برای ارائه توسط شرکت

2. ارزیابی محصولات یا خدمات توسط بازار

3. خرید شرکت از بازار براساس بهای تعیین شده

تجارت الکترونیکی در محیط بی سیم

● امور کامپیوتری سیار

استفاده از وسایل قابل حمل، از جمله تلفن‌های سلولی هوشمند و معمولاً در یک محیط بی سیم. معمولاً دستیابی بلادرنگ به اطلاعات، برنامه‌های کاربردی و ابزارها وجود دارد که تا چندی پیش، فقط از یک کامپیوتر رومیزی قابل دسترسی بود.

تجارت الکترونیکی در محیط بی سیم

● تجارت سیار-

تجارت الکترونیکی که از طریق وسایل بی سیم انجام می شود.

● کسب و کار سیار

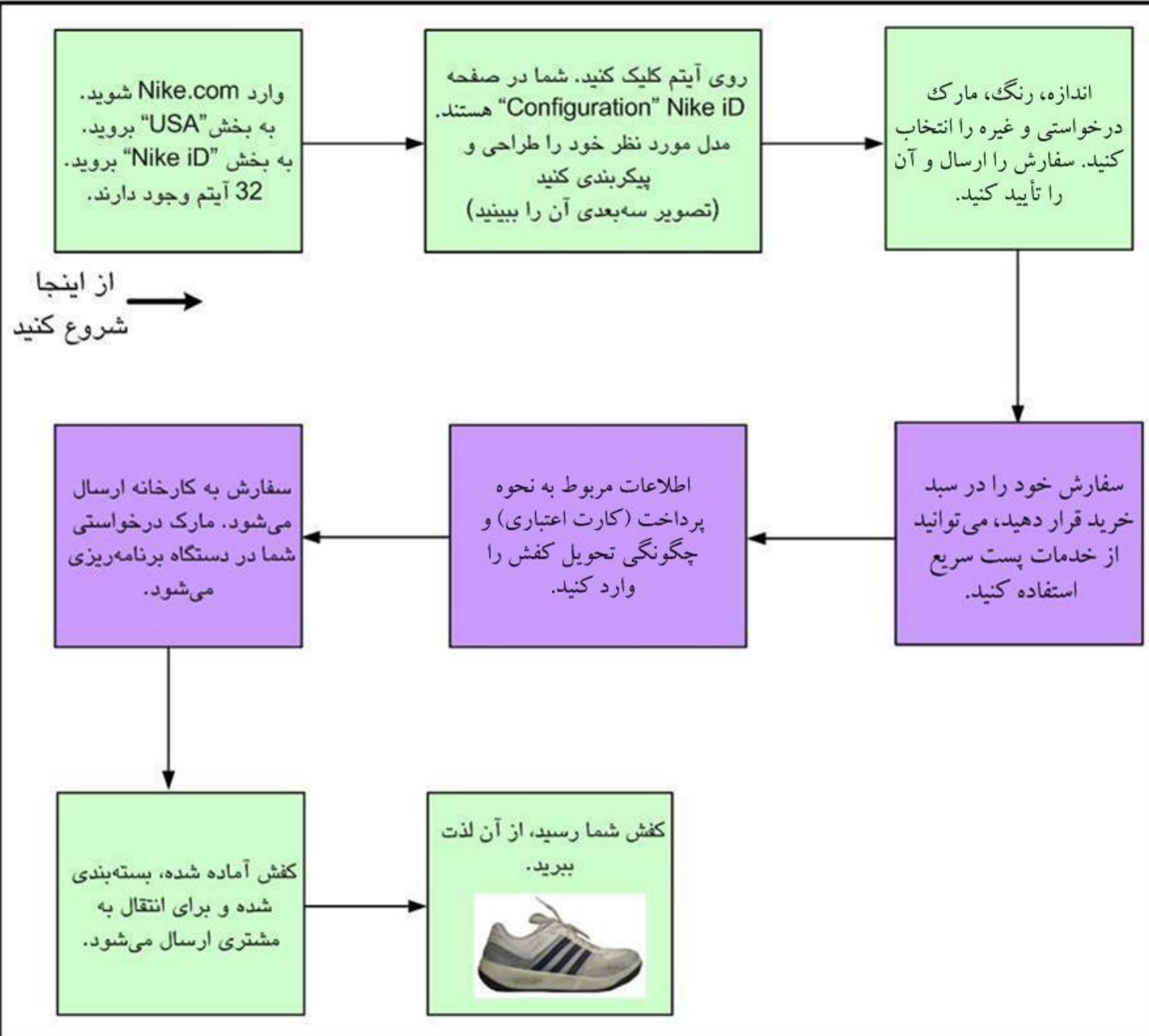
تعریف گسترده تری از تجارت سیار که در آن کسب و کار الکترونیکی در یک محیط بی سیم انجام می شود.

تمایز -

فراهم کردن یک محصول یا خدمتی که منحصر به فرد است. (آمازون: نقد و بررسی کتاب های جدید - گفتگو با مؤلف)

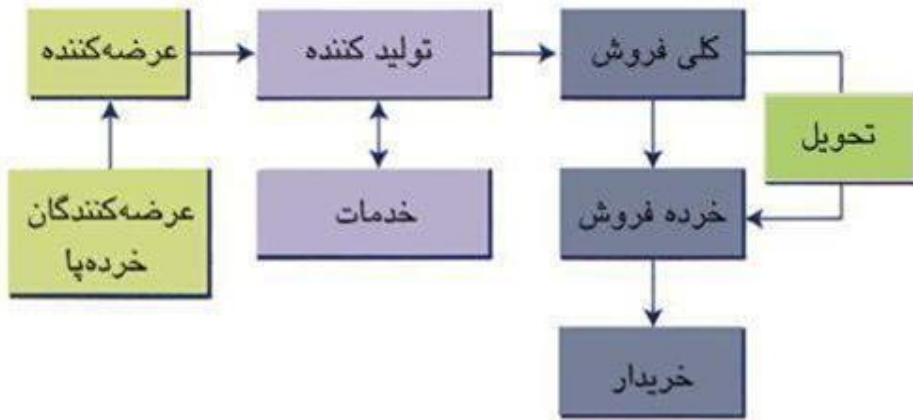
شخصی سازی

توانایی طراحی یک محصول، خدمات یا محتوای وب به گونه ای است که با نیازهای کاربر هماهنگ شود.

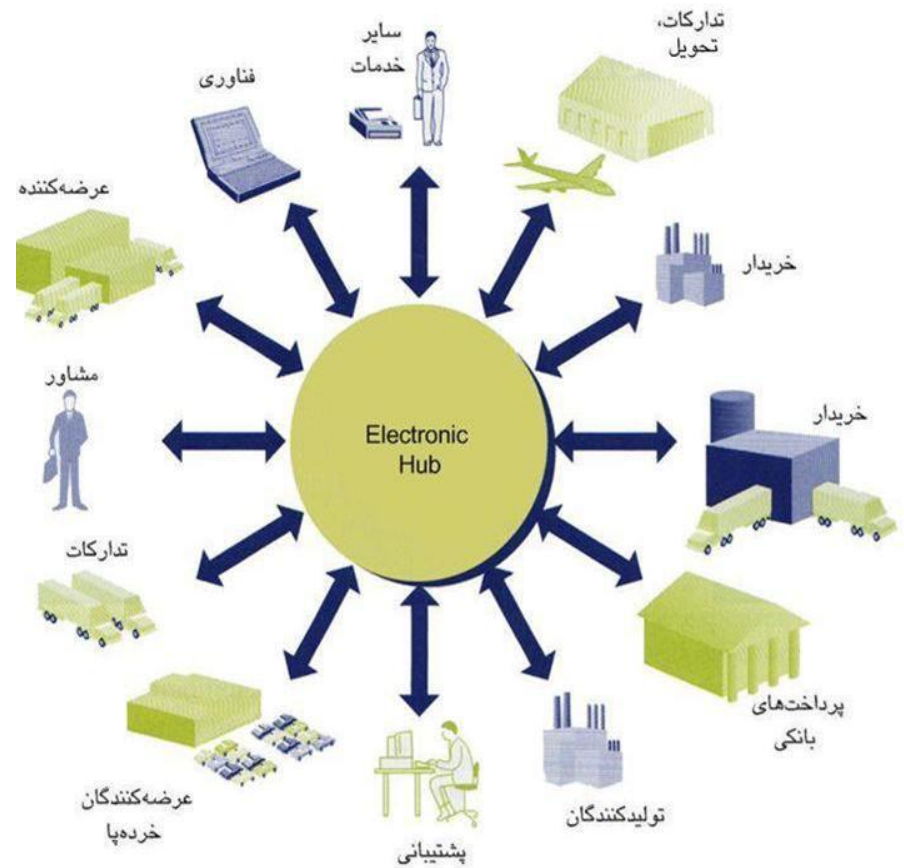


نمونه شخصی سازی

تأثيرات تجارت الكترونيكي بر سازمانها - بهبود زنجيره تأمين



زنجيره تأمين سنتي



زنجيره مبتني بر تجارت الكترونيكي



يك هاب با چهار پورت

تغييرات در زنجيره تأمين

خرده فروشی الکترونیکی

■ منظور از **خرده فروش الکترونیک** (**e-tailers**) **بنگاهی** است که از طریق اینترنت کالاها یا خدماتی را به افراد به فروش می رساند.

■ **خرده فروشی** که بصورت آنلاین انجام می گیرد را **خرده فروشی الکترونیکی** می گویند. (**Online etailing**)



چه چیزی روی اینترنت فروش خوبی دارد؟

- ▶ نرم افزار و سخت افزار کامپیوتر
- ▶ وسایل الکترونیکی
- ▶ تجهیزات اداری
- ▶ کالاهای ورزشی و تناسب اندام
- ▶ کتاب و موسیقی
- ▶ اسباب بازی
- ▶ کالاهای بهداشتی و سلامت
- ▶ سرگرمی (بلیط مسابقات - بازی های تخیلی و ...)
- ▶ البسه و پوشاک
- ▶ جواهرات (ebay.com)
- ▶ اتومبیل
- ▶ خدمات (فروش در صنایع خدماتی بخصوص خدمات مسافرتی - خرید و فروش سهام - املاک و بیمه در حال افزایش است)
- ▶ سایر موارد (از داروهای تجویزی تا کفش های سفارشی)

کالا و خدمات در خرده فروشی

نرم افزار و سخت افزارهای کامپیوتری : که سهم خرده فروشی در این بخش در سال ۲۰۰۴ ، ۲۰ میلیارد دلار بوده است (شرکت Gateway و dell)



کالا و خدمات در خرده فروشی

لوازم الکترونیکی : لوازمی مانند دوربین های دیجیتالی ، پرینترها ، اسکنرها ، ابزارهای بی سیم موبایل و... در سال ۲۰۰۴ ، ۱۰ تا ۱۵ درصد لوازم الکترونیکی به صورت آنلاین فروخته شدند.



کالا و خدمات در خرده فروشی

تجهیزات اداری : فروش تجهیزات اداری در کل دنیا بصورت آنلاین بسرعت در حال افزایش است . فروش تجهیزات اداری در OfficeDopt.com در مقایسه با ۲۰۰۳ ، ۱۳.۶ میلیارد دلار رشد کرد.



کالا و خدمات در خرده فروشی

کتاب و موسیقی : amazon.com از فروشندگان عمده کتاب است. سایت آمازون فقط **۸.۵ میلیارد** دلار موسیقی و کتاب در سال ۲۰۰۵ فروخته است .



کالا و خدمات در خرده فروشی

اسباب بازی : در کل، فروش اسباب بازی ۴٪ افت داشته است
ولی فروش آنلاین آن ۶٪ ارتقاء داشته است .



کالا و خدمات در خرده فروشی

لوازم آرایشی و بهداشتی : یکی از مجموعه محصولات است که میزان فروش آنلاین آنها بسرعت در حال افزایش است.



ویژگیهای خرده فروشی موفق

- اگر کالاهای عرضه شده دارای مارک تجاری یا **Brand** شناخته شده ای باشند (مثل Sony ، Dell ، LG ، Samsung)
- اگر کالاهای عرضه شده را شرکت های معتبری **گارانتی** کنند یا گارانتی بازگشت پول در مورد کالا ارائه دهند. (شرکت مایکروتل)
- اگر کالاها به صورت **دیجیتالی** قابل ارائه باشند مثل نرم افزار ، موزیک ، ویدئو، بازی
- کالاهایی که نسبتاً **ارزان** هستند تمایل به خرید اینترنتی آنها بیشتر است .
- کالاهایی که **پرمصرف** هستند مثل داروهای نسخه دار ، خوار و بار و غیره
- کالاهایی که دارای خصوصیات **استانداردی** هستند مثل کتاب ، CD ، بلیط هواپیما و غیره که لزومی به مشاهده فیزیکی آنها نیست .
- کالاهایی که بصورت **بسته بندی** عرضه می شوند و امکان باز کردن بسته بندی قبل از خرید کالا حتی در فروشگاه های فیزیکی نیز وجود ندارد

مشکلات خرده‌فروشی الکترونیکی و آموخته‌ها--

● آموخته‌ها

- سودآوری را نادیده نگیرید(هر فروش جزئی، سود جزئی دارد. مشکل بیشتر خرده فروش های الکترونیکی مجازی این است که آن ها هنگام تلاش برای رشد به میزان سود و منافع خود توجه نمی کنند)
- مدیریت وقوع ریسک های جدید(ممکن است شرکت ها برای اقدامات کاری خود، در کشورهای دیگر تحت پیگرد قانونی قرار بگیرند.)
- عدم شروع با سرمایه ناکافی(مثل شرکت فراهم کننده اطلاعات باغبانی و پرسش از کارشناس وgarden.com)
- مؤثر بودن وبسایت(ار نظر بارگذاری سریع صفحات وب، جستجوی سریع در پایگاه داده، گرافیک کارآمد و)
- جالب نگه داشتن سایت(دارای محتویات یوبلا)

● کسب و کار الکترونیکی

تعریف وسیع‌تری از تجارت الکترونیکی که نه تنها شامل خرید و فروش کالاها و خدمات، بلکه شامل خدمات‌رسانی به مشتریان، همکاری با شرکای تجاری، برگزاری دوره‌های آموزشی و هدایت تراکنش‌های الکترونیکی در یک سازمان می‌باشد.

مدل‌های کسب و کار رایج در تجارت الکترونیک

- ▶ بازاریابی Online و بدون واسطه
 - خرید مشتری به صورت مستقیم از تولید کننده
 - اعلام قیمت از سوی مشتری (دریافت تقاضا)
 - خریدار قیمتی را تنظیم می‌کند که می‌خواهد بپردازد و فروشندگان را به تأمین کالا یا خدمتی با آن قیمت دعوت می‌کند.
- ▶ یافتن پایین‌ترین قیمت (مدل موتور جستجو) (نرخ سود برای وام ماشین)
- ▶ بازاریابی وابسته:
 - توافقی که به وسیله آن، یک شریک بازاریابی (یک بنگاه، یک سازمان یا حتی یک نفر) مشتریان را به وب سایت شرکت فروشنده ارجاع می‌دهد.

ادامه-مدل‌های کسب و کار رایج در تجارت الکترونیک

- ▶ بازاریابی مبتنی بر افراد
- ارسال ایمیل و تشویق دیگران (بازاریابی محاوره ای مبتنی بر وب)
- ▶ خرید گروهی (خرید انبوه)
- تعداد خریدی (روی هم) که به گروهی از خریداران امکان گرفتن تخفیف در قیمت را در محصولات خریداری شده می‌دهد.
- ▶ مزایده های Online
- خریداران online قیمت پیشنهادی را ارائه می کنند و کسی خریدار است که بالاترین قیمت را پیشنهاد کرده است.
- ▶ سفارش‌سازی محصولات و خدمات
- ایجاد یک محصول یا خدمات برطبق مشخصات خریدار

ادامه-مدل‌های کسب و کار رایج در تجارت الکترونیک

- ▶ واسطه‌های اطلاعاتی
 - ارائه خدماتی مانند امنیت، اعتماد، تطابق، جستجو، محتوا...مثل google
- ▶ مبادله پایاپای
 - مبادله چیزهای مورد احتیاج یا غیر از آن توسط شرکت‌ها
- ▶ فروش فوق العاده
 - تخفیف‌های بالا
- ▶ عضویت
 - برخورداری اعضا از تخفیف
- ▶ کامل‌کنندگان زنجیره ارزش
 - ارائه خدمات مرتبط با هم در یک بسته بندی کامل (برای مثال شرکت carpoint ارائه خدمات مربوط به خرید اتومبیل مثل امور مالی و بیمه را انجام می‌دهد.)

معرفی برخی دیگر کسب و کار الکترونیکی

- ▶ www.mobile.ir جهت درج تبلیغات
- ▶ www.digikala.ir فروشگاه الکترونیکی
- ▶ Emalls.ir مرکز خرید
- ▶ Hostiran.com سایت خرید هاست و دامین....
- ▶ Server.ahemmati.ir
- ▶ Nic.ir... سایت خرید هاست و دامین

مراحل راه اندازی یک تجارت الکترونیک چیست؟

1. دامنه و ثبت آن
2. طراحی و ساخت سایت
3. اجاره فضا بر روی اینترنت (Host)
4. پرداخت الکترونیکی
5. تأمین امنیت سایت
6. بازاریابی، تبلیغ و جذب مشتری
7. بررسی و تحلیل کارایی سایت

۱- نحوه ثبت دامنه - داخل کشور (.ir)

چهار گام ثبت و پرداخت دامنه IR

گام اول:

ابتدا در سایت NIC.IR عضو شوید و یک شناسه کاربری (Handle) برای خود ثبت کنید. به همین منظور از طریق فرم [Create New Handle](#) مشخصات خواسته شده را تکمیل کرده و نیک هندل برای خود بگیرید.

در صورتی که پیش از این شما شناسه کاربری ثبت کردید، نیاز به ثبت مجدد نمی باشد و با همان هندل می توانید دامنه های دیگر مورد نیاز خود را ثبت کنید.

ثبت شناسه کاربری به دو صورت اشخاص حقیقی و اشخاص حقوقی می باشد.

نحوه ثبت دامنه – داخل کشور (.ir)

چهار گام ثبت و پرداخت دامنه IR

گام دوم:

دامنه خود را در سایت NIC.IR ثبت کنید و منتظر بمانید تا تأیید شود.

به همین منظور از طریق آدرس

<https://www.nic.ir/Login>

وارد پنل نیک‌هندل خود شده و از قسمت Domain Registration دامین خود را ثبت کنید.

حال منتظر بمانید که تأییدیه دامین به ایمیل تان ارسال گردد.

نحوه ثبت دامنه – داخل کشور (.ir)

چهار گام ثبت و پرداخت دامنه IR

گام سوم:

جهت پرداخت هزینه ثبت دامنه از NicIR نمایندگی ثبت دامنه بگیرید!

بدین منظور ابتدا از طریق بخش عضویت در سایت، عضو سایت NicIR.IR شده و سپس نمایندگی پرداخت دامنه IR را با توجه به تعرفه‌های ارائه شده دریافت نمایید.

جهت مشاهده پنل تایید مالی بلافاصله پس از عضویت می‌توانید از طریق بخش ورود اعضا وارد پنل پرداخت شوید.

توجه: در صورتی که فقط می‌خواهید پرداخت یک دامنه را انجام دهید و قصد ثبت دامنه‌های بیشتر (جهت کسب تخفیف پرداخت) ندارید نیاز به دریافت نمایندگی از NicIR را ندارید.

نحوه ثبت دامنه – داخل کشور (.ir)

چهار گام ثبت و پرداخت دامنه IR

گام چهارم:

پرداخت نهایی هزینه دامنه را انجام دهید.

بدین منظور از طریق بخش ورود اعضا وارد پنل مدیریت سایت NicIR.IR شده و تایید مالی دامنه IR خود را به صورت آنلاین در سایت انجام دهید.

توجه: در صورتی که بدون کسب نمایندگی از NicIR قصد پرداخت تکی دامنه را دارید کافیست از طریق فرم تماس با ما نام دامنه و شماره فیش پرداختی را ارسال نمایید تا پرداخت مالی دامنه انجام گیرد.

۲- طراحی و راه اندازی سایت تجارت الکترونیک

همانطور که برای شروع عملیات در تجارت سنتی باید مکانی برای عرضه کالاها یا خدمات به مشتریان و ارائه آنها در قالب یک طراحی داخلی صورت گیرد در تجارت الکترونیک نیز نیاز به محل برای معرفی کالا و همچنین طراحی مناسب محل باید صورت گیرد.

که این محل به نام وب سایت با استفاده از تکنولوژی و زبانهای برنامه نویسی زیر می تواند طراحی می گردد:

• HTML ، .net ، PHP ، Java ، JavaScript ،
J2EE ، Python ، Perl و ...

۳-میزبان وب

میزبان وب شرکتی است که به شما فضایی را در سرور خود اجاره می دهد تا صفحات وبی را که قبلا درست کرده اید و همکنون بر روی رایانه شما وجود دارد و به غیر از شما کس دیگری امکان مشاهده آن را ندارد بر روی آن فضا ذخیره کنید.

سه شاخص و ویژگی عمده که می تواند از جانب شما برای آزمایش و انتخاب یک میزبان وب مورد توجه قرار گیرد عبارتند از:-

۱- خصوصیات، ویژگی ها و برتری های شرکت میزبان وب در ارائه خدمات متنوع و با کیفیت (پشتیبانی ورژن های مختلف پایگاه داده)

۲- خدمات مناسب برای مشتری در دوران قرارداد (۲۴ ساعت جوابگو باشد- در صورت پاک شدن فایلی، هاست جوابگو باشد و ...)

۳- و البته قیمت مناسب در قبال کمیت و کیفیت خدمات اخذ شده

۳- فضا (Host)

فضا یا هاست (میزبانی) مکانی فیزیکی بر روی اینترنت است که فایل‌های مرتبط با سایت (اعم از عکس و موزیک و فایل‌های اچ تی ام ال و ...) بر روی آن قرار می‌گیرند.

۴- پرداخت الکترونیکی

تعریف پرداخت الکترونیک: عبارت است از پرداخت پول در مقابل کالا و خدمات در تجارت الکترونیک از طریق وسایل الکترونیکی بخصوص اینترنت.

در سیستم دریافت پول ابتدا مشتری سبد خرید خود را تکمیل نموده و سپس برای پرداخت به وب سایت امن بانک فرستاده می شود.

پس از پرداخت، سایت بانک به صورت خودکار مشتری را به سایت فروشنده اینترنتی باز می گرداند.

در زمینه فروشنده هایی که کالای آن ها مجازی است (مانند موسیقی، کتاب الکترونیکی یا کارت شارژ) مشتری معمولاً در همان لحظه کالا را تحویل می گیرد.

پرداخت الکترونیکی

▶ اطلاعات پایه :-

- گیت (Gate) : به سایت بانک یا شرکت پرداخت الکترونیک که پول را به صورت آنلاین از مشتری دریافت می کند اصطلاحاً **Gate** گفته می شود.
- به هر دفعه پرداخت اینترنتی برای هر خرید، اصطلاحاً یک **تراکنش** اینترنتی گفته می شود
- در دنیا گیت ها بابت هر تراکنش موفق از فروشنده درصدی به عنوان کارمزد دریافت می نماید که این مبلغ به عنوان درآمد گیت محسوب می گردد.
- گیت ها معمولاً تا ۲۴ ساعت پول کل خرید را نزد خود نگه می دارند و سپس به حساب فروشنده واریز می نمایند.

پرداخت الکترونیکی

▶ اطلاعات پایه :

- **پرداخت امن** : پرداخت امن نوع جدید از خدمات پرداخت آنلاین است که گیت مربوطه در واقع تا تأیید دریافت کالا توسط مشتری پول را نزد خود نگه میدارد و پس از آن پول را به حساب فروشگاه واریز میکند.
- این نوع خدمات جهت جلب بیشتر اعتماد خریدار ارائه میگردد.

پرداخت الکترونیکی

هر فروشنده ای که قصد راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی دارد باید با یک یا چند گیت اینترنتی قرارداد همکاری عقد نماید و از گیت کد اختصاصی دریافت نماید.

مراحل اجرای سیستم پرداخت اینترنتی در یک وب سایت:

- باز کردن حساب بانکی در بانک مربوط به گیت مورد نظر جهت قرارداد (مهم نیست که نوع حساب جاری، پس انداز یا نوع دیگر باشد)
- عقد قرارداد با بانک "گیت" و دریافت کد اختصاصی فروشنده اینترنتی
- دریافت مستندات چگونگی اجرا
- پیاده سازی سیستم پرداخت اینترنتی در نرم افزار وب سایت
- تست و اجرای سیستم پیاده شده

سیستم های پرداخت الکترونیک

ابزارهای پرداخت الکترونیکی و تکنولوژی هایی که در پرداخت الکترونیک و جایگزین شدن پول روی وب استفاده میشود عبارتند از:

- ۱- پول الکترونیکی (Electronic money)
- ۲- کارتهای الکترونیکی (کارتهایی مغناطیسی):
 - الف: کارتهای اعتباری (Credit Card)
 - ب: کارتهای نقدی یا بدهی (Debit cards)
 - ج: کارتهای هوشمند (Smart cards)
- ۳- چک الکترونیکی (Electronic Check)
- ۴- سیستمهای ریز پرداخت (Micro Payments)
- ۵- کیف پول الکترونیک (Electronic Wallet)

انواع
مدلهای
پرداخت
الکترونیکی

پول الکترونیکی - انواع پول الکترونیکی

پول الکترونیکی شناسایی شده : این نوع پول الکترونیکی حاوی اطلاعاتی دربارهٔ هویت مالک آن می‌باشد که تا حدودی مانند کارتهای اعتباری است. این پولها دارای قابلیت ردگیری می‌باشند و هویت دارنده آن قابل شناسایی است.

پول الکترونیکی غیرقابل شناسایی (بی‌نام و نشان) : این نوع پول دیجیتالى خصوصیت مخفی بودن هویت فرد دارنده‌اش، را در بردارد، و از این لحاظ درست مانند پول کاغذی سنتی عمل می‌کند. هنگامی که پول دیجیتالى از حسابی برداشت شد بدون باقی گذاشتن هیچ اثری می‌توان آن را خرج نمود و با توجه به این نکته که هنگام ایجاد کردن پول دیجیتالى از امضاهای نامشخص استفاده می‌شود (عدم نیاز به تعیین هویت شخص) امکان پی‌گیری آن برای هیچ بانکی وجود ندارد.

پرداخت الکترونیکی - کارتهای اعتباری -

معمولاً اعتباری که به شخص داده میشود وابستگی زیادی به درآمد و توان بازپرداخت وی دارد.

عملکرد کارت اعتباری به این شکل است که با آن تا سقف اعتباری که به شما داده میشود مثلاً ماهانه ۱۰۰۰ دلار به خرید مبادرت کنید. اواسط ماه بعد معمولاً صورتحساب ماه قبل برای فرد از طریق بانک ارسال میشود و یک هفته فرصت برای پرداخت آن میباشد. در نتیجه از زمان خرید تا زمان پرداخت ممکن است ۵۰ روز طول بکشد و به این مدت سودی هم تعلق نمیگیرد. علاوه بر اینکه این کارت به شما کمک میکند تا از حمل پول نقد خودداری کنید و از خطر دزدیده شدن پول در امان باشید.

کارت‌های اعتباری



نام دارنده کارت

تاریخ انقضا

شماره 16 رقمی کارت

CVV

کارت‌های نقدی یا بدهی



کارت‌های هوشمند (Smart cards)



کارت هوشمند سوخت ←



کارت هوشمند بیمه پزشکی فرانسه ↑



سیم کارت تلفن همراه يك نوع کارت هوشمند است ↑

چک کاغذی و الکترونیکی



Standard Chartered 
eCashier

DATE

0	9	0	6	1	0
D	D	M	M	Y	Y

Pay **sdfds**

From **SGD PER a**

Bill account no: 12341234

Description:

HXUTUC GSCTB O W

ACCOUNT NO. 1119478402

OR BEARER

S\$ 1234

Send




money


profile


mailbox


eCheque


locate

کیف پول الکترونیک (Electronic Wallet) -

▶ کیف پول الکترونیکی معمولاً یک پروفایل اینترنتی و یا حتی یک کارت فیزیکی است که یکسری اطلاعات شخصی و مالی روی آن ذخیره شده است. این *eWallet* ها یکسری اطلاعات لازم را به جاهایی که شما میخواهید از آنجا خرید کنید انتقال میدهند و بدین ترتیب شما میتوانید خیلی ایمن تر وارد خرید و فروش آنلاین شوید.

نرم افزار Microsoft Passport یک کیف پول الکترونیکی می باشد.

کیف پول الکترونیکی

Bitcoin Wallet

File Settings Help

Overview Send coins Receive coins Transactions Address Book Export




Wallet

Balance: **0.00 BTC**


Unconfirmed: **0.00 BTC**

Number of transactions: 4

Recent transactions

	2012-02-21 01:22	-1.44079232 BTC
	Purchase (1Jm7VydtYnxF8vksrjkyheK8fLgQNxgR5c)	
	2012-02-21 00:53	+1.41844665 BTC
	Payment from Bitc.net (1MT8CzHnqr9sDrQZTXmYVwRYT)	
	2012-02-21 00:53	+0.01234567 BTC
	Payment from Bitc.net (1MT8CzHnqr9sDrQZTXmYVwRYT)	

See bitcoin.org/feb20 if you have trouble connecting after 20 February



سیستمهای ریز پرداخت (Micropayments) –

➤ ریز پرداختها یا پرداختهای جزئی بخشی از پرداختهای الکترونیکی هستند که در مبادلات مالی اینترنت انجام می گیرد. از آنجا که حجم انتقال پول در این نوع پرداختها بسیار جزئی است به آنها ریز پرداخت یا پرداختهای جزئی گفته می شود.

سیستمهای ریز پرداخت (Micropayments)

➤ معمولا در نرم افزارهای ریز پرداخت (مانند نرم افزار شرکت clickshare) صورت حساب پرداختهای جزئی مشتری در انتهای هر ماه جمع آوری شده و در حساب کارت اعتباری او منظور می کند از آنجا که پرداختها کم می باشد احتمال بروز تقلب و حمله، در مقایسه با سایر روشهای پرداخت الکترونیکی، جدی نیست و معمولا شرکتهای زیرساخت این پرداختها از ابزارهای امنیتی کم توان تر استفاده می نمایند تا کارایی و سرعت را بالا برده و ترافیک را کمتر کنند.

ریز پرداخت با استفاده از پی پال - PayPal

پی پال یک حساب الکترونیکی می باشد که انتقال و ارسال پول به پی پال از حسابهای بانکی در بسیاری از کشورها امکانپذیر است.

پی پال در سالهای اخیر به مثابه یک **بانک اینترنتی** درآمده است. بدین صورت که اطلاعات حساب بانکی افراد رو گرفته و به صورت یک پارچه با حساب بانکی آنها عمل میکند.



ریز پرداخت با استفاده از پی پال – PayPal

سایت *PayPal* کار خود را با تلاش بر روی ارائه پول الکترونیکی شروع کرد. سپس شرکت *eBay* آن را خرید و همین باعث پیشرفت آن شد؛ چرا که خریدهای بر روی *eBay* اکثراً کمتر از ۵۰ دلار هستند. هم اکنون این سایت، بهترین سایت برای خریدهای *micropayment* است

مسئله کسی دوست ندارد برای خرید زیر ۱۰۰ دلار اطلاعات کارت اعتباری خود را به یک وب سایت بدهد و افراد ترجیح می دهند یک کیف پول داشته باشند که پول کمتری در آن باشد. حساب *PayPal* اینگونه کار می کند که شما بوسیله کارت اعتباری خود (*master, Visa, American Express*) یک حسابی را داخل این وب سایت باز می کنید و مقدار کمی پول در حد خریدهای ریز در آن واریز می کنید. از این پس این حساب *PayPal* برای شما مانند یک حساب بانکی عمل میکند و با شماره رمزی که میدهد میتوانید خرید کنید بدون اینکه نیاز به وارد کردن اطلاعات کارت اعتباری خود در وبسایتها داشته باشید.

ریز پرداخت با استفاده از پی پال - PayPal

استفاده از کارت‌های اعتباری تنها با داشتن شماره کارت ممکن است. در نتیجه شما ممکن است بخواهید پرداختی داشته باشید و برای این کار لازم نباشد که کارت اعتباری خود را به فرد فروشنده بدهید.

PayPal این امکان را برای پرداخت کنندگان فراهم می‌کند که با داشتن یکی از کارت‌های اعتباری مشهور مانند MasterCard، Visa و یا Discover و چند مورد دیگر از کارت اعتباری به حسابشان نزد PayPal پول منتقل کنند. در نتیجه‌ی این کار مشتریان می‌توانند تنها با استفاده از email فرد فروشنده که در حقیقت شناسه او در نزد PayPal نیز هست به حساب او در PayPal پول منتقل کنند و به این ترتیب از شماره‌ی کارت اعتباریشان محافظت کنند.