

UTILITATEA E-COMMERCE-ULUI

Autori: DENISA JESICA IOANA NECHITA
GIORGIA DAMARIS POP
COLEGIUL ECONOMIC "NICOLAE TITULESCU"
BAIA MARE

eCommerce (comerțul electronic)

- E-commerce-ul este procesul de cumpărare și de vânzare a produselor prin mijloace electronice, cum ar fi aplicațiile mobile și internet.

Se referă atât la comerțul online, cât și la tranzacțiile electronice. Acesta și-a mărit foarte mult popularitatea în ultimele decenii și începe să înlocuiască tot mai mult magazinele tradiționale.



Istoria eCommerce-ului



A system from the Net Market Company allows credit card shopping on the Internet in total privacy. Net Market's chief executive, Daniel M. Kohn, foreground, worked at the company's office in Nashua, N.H., yesterday. Behind him, from left, were the president, Roger Lee; program developer, Mark Birmingham; senior program developer, Guy H. T. Haskin, and chief information officer, Eiji Hirai.

Attention Shoppers: Internet Is Open

By PETER H. LEWIS

At noon yesterday, Phil Brandenberger of Philadelphia went shopping for a compact audio disk, paid for it with his credit card and made history.

Moments later, the champagne corks were popping in a small two-story frame house in Nashua, N.H. There, a team of young cyberspace entrepreneurs celebrated what was apparently the first retail transaction on the Internet using a readily available version of powerful data encryption software designed to guarantee privacy.

Experts have long seen such iron-clad security as a necessary first step before commercial transactions can become common on the Internet, the global computer network.

From his work station in Philadel-

phia, Mr. Brandenberger logged onto the computer in Nashua, and used a secret code to send his Visa credit card number to pay \$12.48, plus shipping costs, for the compact disk "Ten Summoner's Tales" by the rock musician Sting.

"Even if the N.S.A. was listening in, they couldn't get his credit card number," said Daniel M. Kohn, the 21-year-old chief executive of the Net Market Company of Nashua, N.H., a new venture that is the equivalent of a shopping mall in cyberspace. Mr. Kohn was referring to the National Security Agency, the arm of the Pentagon that develops and breaks the complex algorithms that are used to keep the most secret electronic secrets secret.

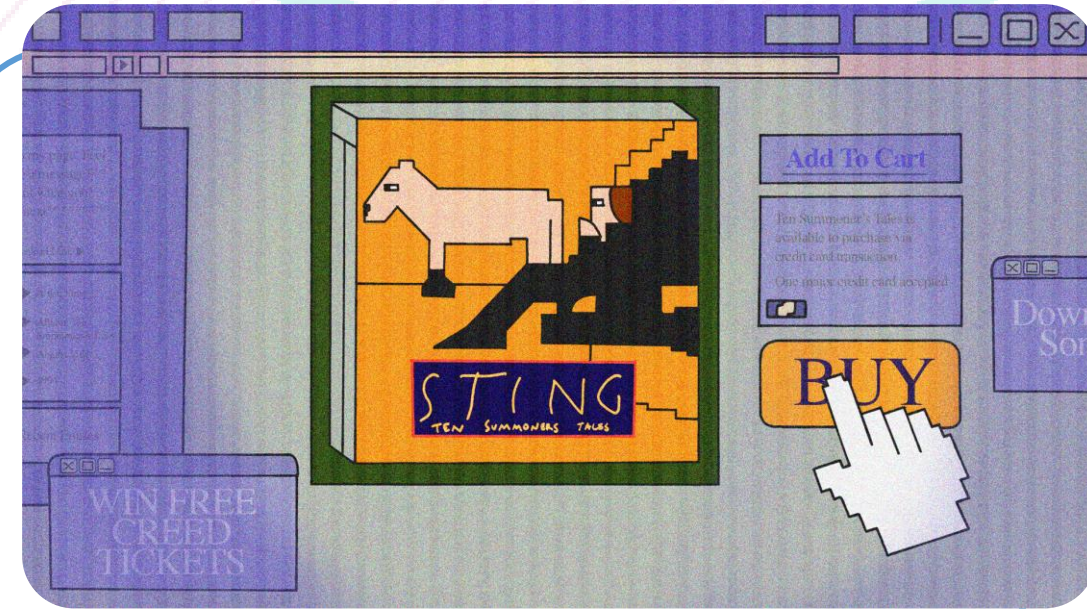
Even bigger organizations working on rival systems yesterday called the achievement by the tiny Net Market a welcome first step.

"It's really clear that most companies want the security prior to doing major commitments to significant electronic commerce on the Internet," said Cathy Medich, executive director of Commercenet, a Government and industry organization based in Menlo Park, Calif., that hopes to establish standards for commercial transactions on the Internet and other networks.

The idea is to make such data communications immune to wiretaps, electronic eavesdropping and theft by scrambling the transmissions with a secret code — a security technique known as data encryption.

While Commercenet and other organizations have been working to develop a standard for the automated data encryption of commercial trans-

Continued on Page D2



- Istoria eCommerce-ului începe în 1994, când a avut loc prima tranzacție între Phil Brandenberger și Net Market, cumpărând un CD cu Sting de la vânzătorul online, pornind astfel startul unui fenomen care a schimbat felul în care facem cumpărături

Istoria eCommerce-ului

- În ani 90 s-au lansat companii precum Amazon și eBay.
- Comerțul online a început să se lovească de anumite probleme cum ar fi și securitatea în anii 2000.



În prezent, comerțul electronic este o parte vitală a comerțului modern și se bucură de o creștere accelerată de la pandemia de Covid-19.

Importanța eCommerce

Conform statisticilor, vânzările globale din eCommerce au depășit 5.7 trilioane de dolari în 2022, cu un număr total de cumpărători online de peste 2.14 miliarde.

Un alt aspect al importanței eCommerce-ului vine din piața muncii, datorită noilor joburi create de această industrie.

- Importanța eCommerce-ului este evidențiată de numărul de cumpărători online aflat într-o continuă creștere și de veniturile generate de afacerile din această industrie.



Avantaje eCommerce

Pe măsură ce clienții răsfoiesc o vitrină digitală, este mai ușor să le atragă atenția către reclame plasate, campanii de marketing direcționate sau ferestre pop-up care vizează în mod special un scop.

Mai ușor de redirecționat clienții

Atâta timp cât un magazin de comerț electronic poate livra clientului, o companie de comerț electronic poate vinde oricui din lume și nu este limitată de geografia fizică.

Vânzări internaționale

Cost de pornire potențial mai mic

Comoditatea

. Deși comerțul electronic poate necesita multă muncă, este totuși posibil să genereze vânzări în timp ce dormiți sau să obțineți venituri în timp ce sunteți departe de magazin.

Selecția sporită

Multe magazine oferă o gamă mai largă de produse online decât cele pe care le oferă în format fizic

Costul operațiunii digitale este adesea mai puțin costisitor decât nevoia de a plăti chirie, asigurări, întreținere a clădirilor și impozite pe proprietate

Dezavantaje eCommerce

- Odată cu anumite avantaje apar și următoarele dezavantaje:

Serviciu limitat pentru clienți

Comaniile de comerț electronic trebuie să aibă strategii de marketing atent și să rămână diligente în optimizarea SEO pentru a se asigura că mențin o prezență digitală.

Securitatea datelor

dacă site-ul se blochează, strânge o cantitate copleșitoare de trafic sau trebuie să fie oprit temporar din orice motiv, afacerea este efectiv închisă până când vitrina de comerț electronic revine.

Lipsa satisfacției instantanee

dacă faceți cumpărături online pentru un computer, nu puteți cere pur și simplu unui angajat să demonstreze în persoană caracteristicile unui anumit model

Concurență mai mare

Site-urile de comerț electronic stochează adesea informațiile despre cardurile clienților pentru a permite achiziții mai rapide în viitor, astfel încât, dacă un site este piratat, actorii amenințărilor pot obține astfel de informații.

Dependența de tehnologie

atunci când cumpărați un articol online, trebuie să așteptați ca acesta să fie expediat acasă sau la birou.

Studiu de caz-interview

- Am rugat un elev al Colegiului Economic "N. Titulescu" să-mi povestească un moment în care produsul comandat nu a fost ce se aștepta el.

“Am comandat o pereche de adidași, am selectat mărimea dorită și modelul. Plata a fost făcută cu cardul în momentul achiziției. Mi s-a precizat că va ajunge în maxim 30 de zile, în schimb a întârziat mai bine de o lună. Nu îmi era urgent deci nu am sunat la magaziul de la care am făcut achiziția. Când au ajuns am fost dezamăgit să descopăr că nu era nici mărimea și nici modelul dorit. Atunci am sunat și mi s-au oferit 2 variante: returul și bani înapoi, ceea ce am și ales sau schimbarea produsului fără vreo taxă suplimentară.,,

- Putem spune că persoana în cauză a fost un caz fericit primind banii înapoi, dar există momente în care fraudă își face prezența.

Fauda informatică

Furtul de identitate— apare atunci, când cineva însușește informațiile personale ale altcuiva fără cunoștințele ultimului, pentru a comite fraudă.

Non-delivery of Goods/Services-merchandise – servicii care au fost achiziționate sau contractate de persoane în mediul on-line și care nu au fost niciodată livrate

Spoofing/Phishing – o tehnică prin care făptuitorul își crează o identitate falsă prin e-mail sau site web. Acest lucru se face, de obicei, prin copierea conținutului web al unui site legitim pe un site fraudulos nou creat.

Frauda este definită ca o acțiune, pedepsită penal, caracterizată prin înșelarea cuiva mod deliberat pentru a obține un beneficiu ilegal.



Principalele tipuri de eCommerce

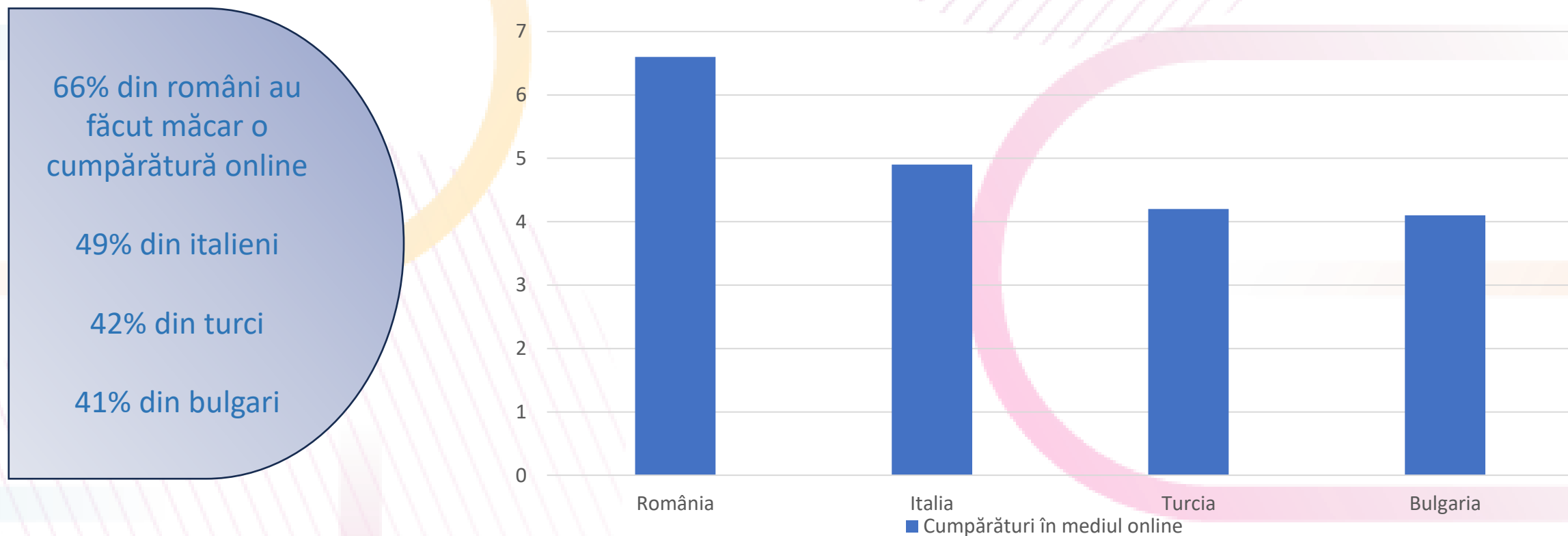
- Business to business (B2B)-Acest tip de comerț electronic se referă la schimbul care are loc între companii. Aici, o afacere de comerț electronic vinde unei alte afaceri.
- Business to consumer (B2C)-Acest model popular de comerț electronic implică companiile care își vând produsele sau serviciile direct utilizatorului final, consumatorul care are nevoie de el.
- Consumer to consumer (C2C)-Unele platforme de comerț electronic sunt ca piețele digitale care conectează consumatorii. Un exemplu este eBay, care permite unui consumator să listeze și să-și vândă produsele unui alt consumator.
- Consumer to business (C2B)-Pentru acest tip de comerț electronic, consumatorii își vând produsele și serviciile către întreprinderi.



Statistici referitoare anului 2022

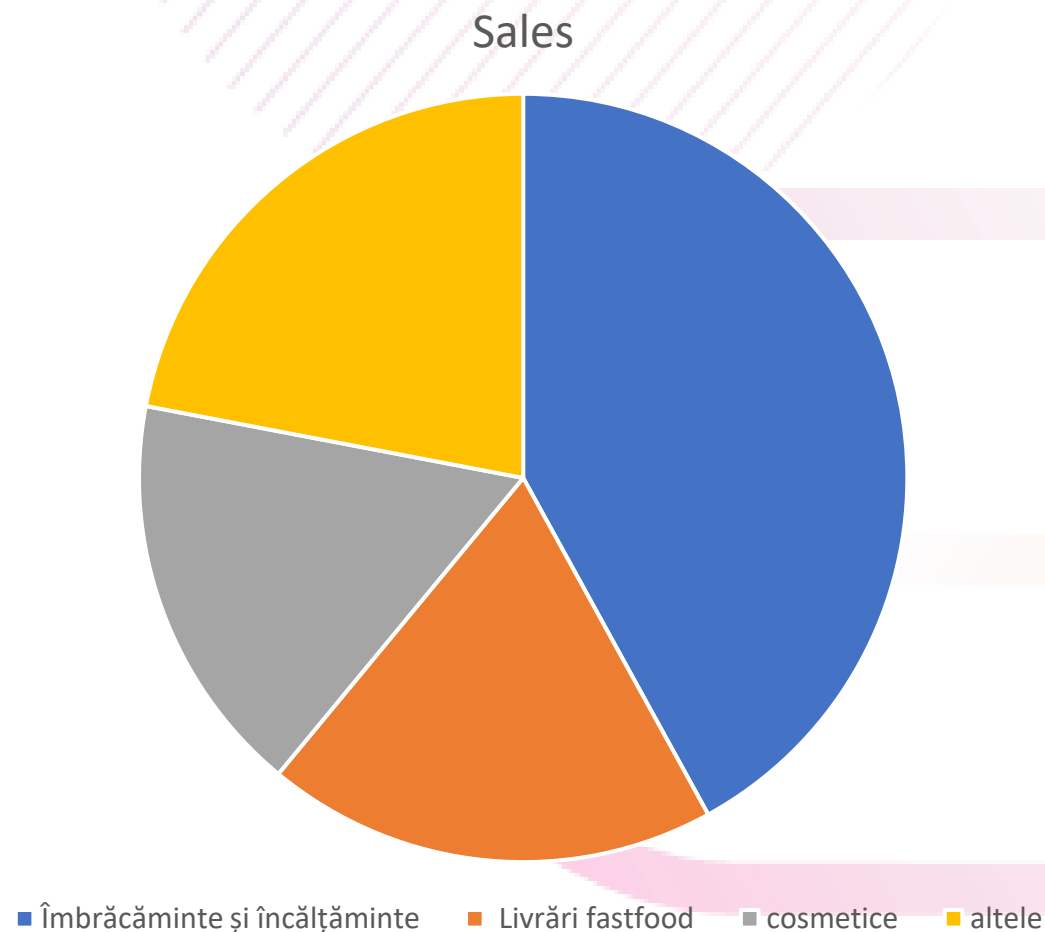
- Anul 2022 a atins suma de 6,3 miliarde de euro, consumați în mediul online. Astfel România a ajuns pe locul 12 la cumpărăturile online din Europa.

Cumpărături în mediul online



Statistici referitoare anului 2022

- Potrivit Eurostat, cele mai importante 3 categorii de produse și servicii comandate online în 2022 la nivel European au fost:
- 42%-Îmbrăcăminte și încălțăminte
- 19%-livrări fastfood
- 17%-cosmetice
- 22%-alte



Studiu de caz-Sondaj

- După ce am realizat un sondaj la nivelul Colegiului Economic "Nicolae Titulescu" din Baia Mare am reușit să realizez următorul studiu:
- După principalul motiv de rapiditate și lipsă de timp, elevii și o parte din profesorii colegiului au spus că preferă metoda online din cauza variației de produse găsite pe internet.

"În mediul online reușesc să găsesc mult mai multe variante ale unor produse de cât dacă m-aș duce personal la magazine,, a fost răspunsul dat de un participant la sondaj.

- Când vine vorba de timpul alocat cumpărăturilor online, acesta variază între o oră și două petrecute în fiecare zi. Conform sondajului am descoperit că 60% din participanți cheltuie lunar între 100 -500 lei în timp ce 20% între 50 - 100 de lei, iar 13,3% peste 500 lei.

Concluzie

Am observat că achizițiile online fac parte din ce în ce mai mult din viața noastră. La orice cumpărare pe care o facem putem să aplicăm metoda online și să ne primim produsele direct la ușă. Tot odată comerțul online vine cu avantaje și dezavantaje, putem chiar pierde sume destul de mari dacă nu suntem atenți și nu luăm măsuri după ce suntem fraudăți. Mediul online ne poate ajuta, așadar, și ne poate face viața mai ușoară, acest lucru doar cu ajutorul nostru. Producătorii trebuie să respecte legile prevenite, iar consumatorii să fie mereu precauți cu comeziile lor. Comerțul online ne poate îmbunătăți viața dar totul depinde de noi.

Vă mulțumim pentru atenție!