



Narzędzia i procesy wykorzystywane w handlu elektronicznym

Paweł Rabinek

Prowadzący: dr inż. Andrzej Borys

Plan prezentacji

- Podstawowe pojęcia
- E-commerce w Polsce
- Platformy handlu elektronicznego
- M-commerce

Cel pracy

- Przedstawienie narzędzi oraz procesów w handlu elektronicznym
- Rozpoznanie technicznych problemów w handlu elektronicznym i propozycje ich rozwiązania

Podstawowe pojęcia

- E-commerce – handel elektroniczny



Podstawowe pojęcia

- M-commerce – handel elektroniczny z wykorzystaniem urządzeń mobilnych



Rodzaje usług

B2B - Business-to-Business

- Dystrybutor – Sklep
- Tour operator – Biuro podróży

B2C - Business-to-Consumer

- Sklep – Klient

E-commerce w Polsce

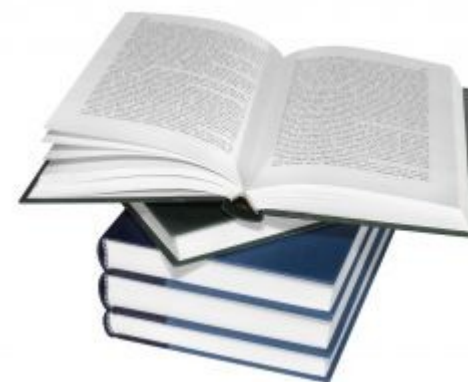
Według Money.pl, w roku 2006:

- 12 mln Internautów powyżej 15 lat
- 3,3 mln robi zakupy w sieci
- 5,8 mln korzysta z serwisów ogłoszeniowych
- **5 mld zł obrotu**
- 0,9 mld zł w 2004



Popularne produkty i usługi

• książki	14,23%
• obuwiu i buty	12,39%
• telefony komórkowe i akcesoria	9,02%
• sprzęt komputerowy	8,87%
• sprzęt RTV	8,74%
• muzyka (płyty, kasety, DVD, MP3)	7,83%
• kosmetyki	7,81%
• części samochodowe	6,29%
• sprzęt fotograficzny	5,65%
• rzeczy dla dzieci	
• bilety lotnicze, kolejowe	4,74%
• oprogramowanie	4,57%
• sprzęt sportowy/turystyczny	4,54%
• inne	4,32%
• gry komputerowe	3,78%
• bilety na koncerty	3,74%
• filmy (VHS, DVD, CD-R)	3,44%
• usługi turystyczne	2,90%



Platformy handlu elektronicznego

- Aukcje
- Darmowe sklepy (open source)
- Płatne oprogramowanie
 - Jednorazowa opłata (sklep)
 - Abonament (sklep, serwer, wsparcie)
- Dedykowane rozwiązania

Aukcje internetowe

- Najniższy koszt
- Małe możliwości
- Brak specjalistycznych narzędzi
- Duży zasięg



Sklepy Open Source

- Niski koszt
- Wymagana duża wiedza
- Teoretycznie duże możliwości rozbudowy
- Słaba dokumentacja i brak wsparcia
- Przestarzałe oprogramowanie
- Własny serwer



Płatne oprogramowanie

- Opłaty jednorazowe lub abonament
- Uzależnienie od producenta
- Duże możliwości
- Dobre wsparcie



Dedykowane rozwiązania

- Duży koszt
- Częściowe uzależnienie od producenta
- Bardzo duże możliwości
- Wymagane doświadczenie
- Własny serwer



Narzędzia wspomagające

- CMS (Content Management System)
System zarządzania treścią

- CRM (Customer Relationship Management)
System relacji z klientami

M-commerce

- Płatności
- Zakupy
- Usługi bankowe
- Bilety komunikacji miejskiej
- Opłaty parkingowe
- Pobieranie multimedialnych
- Usługi informacyjne
 - Wiadomości, giełda, sport, pogoda
- LBS (Location-based Services)
 - Informacje o korkach





Dziękuję za uwagę