

تجارت الکترونیک چیست؟ بررسی مزایا و معایب آن



تجارت الکترونیک چیست؟  
بررسی مزایا و معایب آن



<https://iracode.com/what-is-e-commerce-learn-its-benefits-and-disadvantages/>



۰۹۱۲۴۱۰۴۵۳۵

تجارت الکترونیک: خیلی وقت ها پیش می آید که حوصله رفتن به فروشگاه برای خرید را ندارید و یا حتی بدلیل دور بودن مرکز خرید مد نظرتان و یا آلودگی هوا نتوانستید آن چه را که به آن نیاز دارید بخرید. در این طور مواقع می توانید با حضور در منزل و بدون صرف زمان طولانی و هزینه های اضافه برای پیمودن و رسیدن به فروشگاه از داخل منزل و محل کار خود بوسیله اینترنت و فروشگاه های اینترنتی که حوزه آن برپایه تجارت الکترونیک است خرید نمایید. این نوع تجارت روزبه روز در سراسر جهان روبه گسترش است که انسان ها را به سوی راحتی در خرید از انواع فروشگاه های اینترنتی جهان سوق می دهد که البته اسفاده از آن، ویژگی ها و معایب بسیاری دارد که نیاز است مخاطب بیشتر با این گونه تجارت آشنا گردد. برای برخورداری از مزایای شرکت خدمات سئو می توانید با ما در ارتباط باشید.

در این مقاله سعی بر آن داریم که افرار، با تجارت الکترونیک چیست؟، مزایا و معایب آن آشنا شده تا شاید روزی رغبت به خرید از این نوع فروشگاه ها را داشته باشند.



تجارت الکترونیک به صورت خلاصه به فروش و خرید کالا و خدمات از طریق اینترنت اطلاق می شود. این نوع تجارت به دلیل امکان دسترسی به محصولات و خدمات به صورت آنلاین، به شکل بسیار گسترده ای در سراسر دنیا به کار می رود. در این مقاله، به مزایا و معایب تجارت الکترونیک پرداخته و به شما کمک می کنیم تا تصمیم به استفاده از این نوع تجارت بگیرید.

## تجارت الکترونیک چیست؟

تجارت الکترونیک یا به اختصار e-commerce به فروش کالا و خدمات از طریق شبکه اینترنت اطلاق می شود. در واقع تجارت الکترونیک به مجموعه فعالیت های تجاری از جمله خرید، فروش، تبلیغات و تبادل اطلاعات و پرداخت های اینترنتی در قالب یک وب سایت یا برنامه موبایل اشاره دارد.

تجارت الکترونیک نوعی تجارت الکترونیکی است که در آن تمامی فرایندهای تجاری از جمله پرداخت، تحویل کالا و خدمات و همچنین خدمات پس از فروش از طریق شبکه اینترنت انجام می شود. با پیشرفت تکنولوژی و فراگیری اینترنت در جوامع، تجارت الکترونیک به یکی از ابزارهای مهم و کارآمد در دنیای تجارت تبدیل شده است.

تجارت الکترونیک دارای چندین مدل مختلف است، از جمله مدل بیزینس-to-بیزینس (B2B)، بیزینس-to-کانسومر (B2C)، کانسومر-to-بیزینس (C2B) و کانسومر-to-کانسومر (C2C). در مدل B2B، کالاها و خدمات به شرکتها و کسب‌وکارها فروخته می‌شوند، در مدل B2C کالاها و خدمات به مصرف‌کنندگان نهایی فروخته می‌شوند، در مدل C2B مصرف‌کنندگان به شرکتها و کسب‌وکارها محصولات خود را فروخته و در مدل C2C، مصرف‌کنندگان به یکدیگر محصولات فروخته و خریداری می‌کنند.

### مزایای تجارت الکترونیک:

تجارت الکترونیک یا همان e-commerce از روز به روز به یکی از محبوب‌ترین روش‌های خرید و فروش کالا و خدمات در جهان تبدیل شده است. این شکل تجارت در مقایسه با فروشگاه‌های سنتی یا مغازه‌های فیزیکی دارای مزایای زیادی است. در ادامه به برخی از مهم‌ترین مزایای تجارت الکترونیک اشاره خواهیم کرد:

#### ۱- قابل دسترسی بودن:

تجارت الکترونیک به دلیل قابل دسترسی بودن به محصولات و خدمات، برای مشتریان به شکل بسیار راحتی در دسترس است. مشتریان می‌توانند از هر نقطه‌ای که دسترسی به اینترنت دارند، به سایت‌های فروشگاه‌های دسترسی داشته باشند.

#### ۲- صرفه‌جویی در زمان و هزینه:

تجارت الکترونیک به دلیل صرفه‌جویی در زمان و هزینه، به شکل بسیار گسترده‌ای استفاده می‌شود. این نوع تجارت به فروشندگان این امکان را می‌دهد که بدون نیاز به داشتن فروشگاه فیزیکی، محصولات و خدمات خود را به فروش برسانند. همچنین، مشتریان نیز با استفاده از این نوع تجارت، می‌توانند بدون نیاز به حضور در فروشگاه، محصولات خود را سفارش دهند و درب منزل تحویل بگیرند.

#### ۳- امکان پیشرفت در فروش:

این نوع از تجارت به فروشندگان این امکان را می‌دهد که با استفاده از روش‌های بهینه‌سازی و مدیریت، بهبود فروش خود را تجربه کنند. با استفاده از این نوع تجارت، فروش

#### ۴. فروش به مشتریان بین‌المللی:

یکی از بزرگ‌ترین مزایای تجارت الکترونیک این است که به شما این امکان را می‌دهد که به صورت آنلاین با مشتریان در سراسر جهان تعامل داشته و محصولات خود را به آنها فروش دهید. در حالی که در فروشگاه‌های سنتی محدود به خریداران محلی هستید، در تجارت الکترونیک هیچ محدودیتی در مورد مکان فیزیکی خریدار ندارید.

۵. صرفه‌جویی در هزینه:

اگر به عنوان یک کسب و کار محلی دست به کار تجارت الکترونیک زده‌اید، شما قادر خواهید بود تا هزینه‌های مربوط به اجاره یک فروشگاه یا مغازه فیزیکی، حمل و نقل و نیروی انسانی را کاهش دهید. به علاوه، می‌توانید از هزینه‌های مرتبط با دفتر کار، برق، آب و گاز و ... هم صرفه‌جویی کنید.

۶. دسترسی آسان به مشتریان جدید:

تجارت الکترونیک به شما این امکان را می‌دهد که به راحتی با مشتریان جدید در سراسر جهان تعامل داشته و آن‌ها را به محصولات و خدمات شما جذب کنید. با بهره‌گیری از تبلیغات دیجیتال و موتورهای جستجویی، می‌توانید

۷. قابلیت ردیابی و تجزیه و تحلیل دقیق

تجارت الکترونیک به کسب و کارها امکان می‌دهد تا فعالیت‌های خود را به دقت ردیابی کنند و بر اساس آن‌ها تصمیمات بهتری بگیرند. در تجارت الکترونیک، می‌توان با استفاده از ابزارهای تحلیلی مانند گوگل آنالیتیکس، شناخت مشتریان و رفتار آن‌ها در سایت را پیگیری کرد و از آن‌ها در طراحی استراتژی‌های بازاریابی و فروش استفاده کرد.

۸. کاهش هزینه‌ها

این نوع از تجارت با کاهش هزینه‌های اجرایی و تحویل کالا به مشتریان می‌تواند بهبود چشمگیری را در سودآوری کسب و کارها به دنبال داشته باشد. در تجارت الکترونیک، اجرایی شدن یک فروشگاه آنلاین به هزینه اندکتری نسبت به یک فروشگاه حضوری نیاز دارد و همچنین این روش به کسب و کارها امکان می‌دهد تا هزینه‌هایی مانند اجاره فضا و حقوق کارمندان را کاهش دهند.

۹. افزایش دسترسی به بازار جهانی

این نوع از تجارت به کسب و کارها امکان می‌دهد که به راحتی به بازار جهانی دسترسی داشته باشند و کالاهای خود را به مشتریان خارج از کشور فروش دهند. با استفاده از پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی مانند آمازون و ای‌بی، کسب و کارها می‌توانند به مشتریان در سراسر دنیا دسترسی پیدا کنند و به فروش کالاهای خود بپردازند.



## معایب تجارت الکترونیک

علیرغم تمام مزایایی که تجارت الکترونیک به همراه دارد، اما همواره به شکلی کامل نمی‌تواند از معایب و نقاط ضعف بی‌پروا و در برابر تمام خطرات آن پوشیدگی کند. در ادامه به بررسی برخی از این معایب می‌پردازیم:

۱. افزایش ریسک تقلب و کلاهبرداری:  
در تجارت الکترونیک، پرداخت های اینترنتی و تحویل کالا از طریق پست بسیار رایج است، این موضوع می‌تواند باعث افزایش ریسک تقلب و کلاهبرداری شود.
۲. افزایش هزینه های ارسال و بسته بندی:  
در تجارت الکترونیک، بسته بندی و ارسال کالا از طریق پست یکی از اصلی‌ترین موارد است. این کار می‌تواند باعث افزایش هزینه های ارسال و بسته بندی شود.
۳. عدم امکان آزمایش فیزیکی کالا:  
در تجارت الکترونیک، مشتریان نمی‌توانند قبل از خرید کالا، آن را آزمایش فیزیکی کنند. این موضوع می‌تواند باعث افزایش احتمال بروز خطا در ارسال کالا شود.
۴. احتمال عدم تطابق کالا با تصاویر و توضیحات:  
در تجارت الکترونیک، تصاویر و توضیحات محصول از طریق اینترنت ارائه می‌شود، اما ممکن است کالایی که دریافت می‌شود، با تصویر و توضیحات موجود در سایت تجاری تفاوت داشته باشد.
۵. نیاز به تجربه و دانش در فناوری:  
تجارت الکترونیک نیاز به تخصص در حوزه‌های مختلف دارد، از جمله فناوری اطلاعات، بازاریابی و مدیریت مالی. به علاوه، برخی از مشتریان نیز با تکنولوژی و کاربری سایت‌های تجاری آشنایی کافی ندارند.
۶. نیاز به استراتژی بازاریابی خوب:  
در تجارت الکترونیک، رقابت بسیار بالا است و برای جذب مشتریان، نیاز به یک استراتژی اصولی است.
۷. کاهش ارتباط انسانی:  
در تجارت الکترونیک بسیاری از فعالیت‌ها به صورت آنلاین و اتوماتیک انجام می‌شود و ارتباطی بین مشتری و فروشنده به شکلی محدود شده است. در نتیجه، این می‌تواند باعث از بین رفتن رابطه انسانی بین طرفین شود و مشتریان احساس بی‌تفاوتی و بی‌اهمیتی کنند.
۸. نگرانی امنیتی:  
یکی از مشکلات بزرگ تجارت الکترونیک، نگرانی در مورد امنیت اطلاعات مشتریان و اطلاعات مالی آن‌هاست. در صورتی که سایت فروشگاهی در برابر حملات سایبری و نفوذ هکرها، دارای محافظت کافی نباشد، اطلاعات مشتریان به خطر می‌افتد و می‌تواند باعث سوءاستفاده از آن‌ها شود.

۹- پرداخت‌های آنلاین:

پرداخت‌های آنلاین بسیاری از مردم را به دلیل نگرانی‌های امنیتی و خطرات آن از خرید اینترنتی منصرف می‌کند. همچنین برخی از کشورها، فرآیند پرداخت آنلاین را به دلیل مشکلاتی مانند فیلترینگ و... محدود کرده‌اند.

صرف وقت کمتر در زمان، امکان مشاهده موجودی انبار فروشگاه اینترنتی توسط مشتری، تخفیف‌ها و قیمت‌های ارزان تر نسبت به فروشگاه‌های معمولی، امکان استفاده ۲۴ ساعته مشتری از فروشگاه اینترنتی، انجام تراکنش‌های فوری حساب توسط فروشگاه اینترنتی برای مشتری را میتوان از مهمترین مزیت‌های تجارت الکترونیک برشمرد.

امنیت استفاده از سایت فروشگاه‌های

خرید آنلاین و ساده از طریق اینترنت برای مشتریان بسیار آسان است اما به سرقت رفتن اطلاعات توسط سایت‌های نامعتبر هنگام خرید اینترنتی از جمله مواردی مهمی است که می‌توان در این خصوص به آن اشاره کرد. بنابراین به منظور امنیت بیشتر باید از سایت‌های معتبر و شناسایی شده استفاده کنند.

اضافه کردن هزینه‌های پنهانی ذکر نشده هنگام خرید آنلاین

در هنگام خرید حتما این نکته را مورد توجه قرار دهند که گزینه‌ای به نام برگرداندن کالا در فروشگاه اینترنتی موقع خرید کالا وجود داشته باشد چون که تنها مشتری در زمان تحویل کالا می‌تواند آن را لمس کند و در صورت نارضایتی از طریق همان سایت برگشت دهد. دیر تحویل داده شدن کالا به مشتری

از دیگر معایب تجارت الکترونیک دیر رسیدن کالا به دست مشتری است. در بیشتر مواقع کالای سفارش داده شده در فروشگاه اینترنتی در زمانی زودتر از تاریخ مورد نظر تحویل وی می‌گردد اما در بعضی زمان‌ها نیز تاخیر در دریافت کالا نیز ممکن است صورت پذیرد.

استفاده از وای فای رایگان و در مقابل ربه‌شده شدن اطلاعات مشتریان

استفاده از وای فای اگرچه برای مشتریان هنگام خرید آسان است اما امکان دزدیده شدن اطلاعات مشتری توسط سایت‌های نامعتبر نیز وجود دارد که در صورت عدم تمایل به خریدهای اینترنتی می‌توانند به صورت حضوری خرید نمایند.

نتیجه‌گیری: در مجموع می‌توان گفت تجارت الکترونیک نوعی از تکنولوژی دیجیتالی جهان است که استفاده از این نوع فناوری روزبه‌روز در سراسر دنیا روبه‌گسترش است که در صورت عدم استفاده از این نوع تجارت در هر کشوری از جهان می‌تواند باعث بروز مشکلاتی در حوزه‌های گوناگون نظیر سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و دیگر حوزه‌ها گردد.

آشنایی با نوعی از تکنولوژی دیجیتالی به نام (تجارت الکترونیک)

تجارت الکترونیک نیز، مانند هر تکنولوژی دیجیتالی یا بازار خرید دیگری که بر مصرف‌کننده استوار است، در طول سال‌ها تکامل یافته است. با محبوب‌تر شدن دستگاه‌های تلفن همراه، تجارت گوشی همراه نیز بازار مختص خود را پیدا کرده است.

با ظهور سایت‌هایی مانند فیس‌بوک و پینترست (Pinterest)، شبکه‌های اجتماعی به محرک مهمی برای تجارت الکترونیک مبدل شده‌اند.

بازار در حال تغییر، فرصت بزرگی را برای کسب‌وکارها فراهم می‌کند تا ارتباط خود با مشتری را بهبود دهند و بازار خود را در دنیای آنلاین گسترش دهند.

چهار نوع دسته بندی تجارت الکترونیک چیست؟

تجارت به تجارت: شرکت‌هایی که از طریق تجارت با یکدیگر در ارتباط هستند برای نمونه می‌توان گفت افرادی که در حوزه تولید فعالیت دارند محصولاتشان را به توزیع کنندگان می‌فروشند و عمده فروشان نیز این امر را در خصوص خرده فروشان انجام می‌دهند.

تجارت به مصرف‌کننده: نوعی از تجارت است که بدون نیاز به حضور و تعامل با انسان، کالا را از طریق فروشگاه‌های اینترنتی به افراد می‌فروشد که از این نوع فروشگاه‌ها می‌توان به دیجی‌کالا نیز اشاره کرد.

مصرف‌کننده به تجارت: در این نوع تجارت مصرف‌کننده، نوعی پروژه رابه‌طور اینترنتی و از نوع آنلاین برای شرکت ارسال می‌کند و شرکت در مقابل برای انجام آن پروژه مبلغی را عنوان و سپس پیشنهاد می‌دهد که فرد مصرف‌کننده با در نظر گرفتن اینکه کدام قیمت پیشنهادی بهتر است همان شرکت پیشنهاد دهنده را انتخاب می‌کند.

مصرف‌کننده به مصرف‌کننده: این نوع تجارت در بازارها، انجمن‌ها و مکان‌های این چنینی مورد استفاده قرار می‌گیرد که در آن مردم می‌توانند با دیگر افراد به خرید و فروش کالا بپردازند.

### نتیجه‌گیری

به طور خلاصه، این نوع تجارت به دلیل داشتن مزایای بسیاری، به عنوان یکی از روش‌های پرطرفدار برای خرید و فروش کالاها و خدمات در دنیای امروز شناخته شده است. با این حال، همانطور که به مزایا اشاره شد، تجارت الکترونیک همراه با چالش‌هایی نیز همراه است که اگر به درستی مدیریت نشوند، می‌توانند به رشد و پیشرفت کسب‌وکار شما افت کنند. بنابراین، بهتر است پیش از ورود به این صنعت، به یک بررسی کامل از مزایا و معایب آن بپردازید و برای موفقیت در این حوزه، بازاریابی و مدیریت کسب‌وکار خود را به صورت جدی در نظر بگیرید.