

ΔΙΑΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ

Διάλεξη 4η: Η Διαλειτουργικότητα στο Ηλεκτρονικό Επιχειρείν



GREEK
INTEROPERABILITY
CENTRE

Delivering Excellence in eBusiness and eGovernment

Ορισμοί

- Το ηλεκτρονικό εμπόριο καλύπτει οποιαδήποτε μορφή επιχειρηματικής ή διοικητικής συναλλαγής ή ανταλλαγής πληροφοριών, η οποία εκτελείται με τη χρησιμοποίηση τεχνολογιών πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών
- Με την ευρύτερη έννοια αυτή χρησιμοποιείται και όρος «Ηλεκτρονικό Επιχειρείν»
- Με τη στενότερη έννοια, «Ηλεκτρονικό Εμπόριο» καλείται η πώληση και αγορά αγαθών ή υπηρεσιών με ηλεκτρονικά μέσα

Σημασία Ηλεκτρονικού Εμπορίου

- Η αξιοποίηση των νέων δυνατοτήτων των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) στην κατεύθυνση του Ηλεκτρονικού Εμπορίου αποτελεί κρίσιμο παράγοντα στη διαμόρφωση ενός νέου επιχειρηματικού περιβάλλοντος με άξονες:
 - την αυτοματοποίηση και απλοποίηση των συναλλαγών και της ροής εργασιών μεταξύ των επιχειρήσεων
 - τη μείωση του κόστους
 - την βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών
 - την αύξηση της ποιότητας και ταχύτητας παράδοσης,
 - τη δημιουργία «εξατομικευμένων» σχέσεων με επιχειρήσεις και τελικούς καταναλωτές,
 - την εκτέλεση συναλλαγών ανεξάρτητα γεωγραφικής απόστασης 7 ημέρες Χ 24 ώρες

Ιστορική Εξέλιξη

- Τη Δεκαετία του **1970: Εμφάνιση των συστημάτων ηλεκτρονικής μεταφοράς χρηματικών πόρων (EFT)** μεταξύ τραπεζών, που χρησιμοποιούν ασφαλή ιδιωτικά δίκτυα.
- Τη Δεκαετία του **1980: Εισάγονται τεχνολογίες ηλεκτρονικής επικοινωνίας** που βασίζονται στην αρχιτεκτονική της ανταλλαγής μηνυμάτων, συστήματα EDI και ηλεκτρονικό ταχυδρομείο
- Αρχές της δεκαετίας του **1990: Ευρεία διάδοση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail)**, εμφάνιση τεχνολογιών ηλεκτρονικής διάσκεψης (conferencing) και ηλεκτρονικής συνομιλίας (IRC), ομάδων συζήτησης (newsgroups, forums), μεταφοράς αρχείων (FTP) κτλ.
- Μέσα της δεκαετίας του **1990:, Εμφάνιση του Παγκόσμιου Ιστού (WWW) στο Internet**, browsers και μηχανών αναζήτησης που προσφέρουν μεγάλη ευκολία χρήσης στη δημοσίευση και εύρεσης πληροφοριών στο Διαδίκτυο. Το ηλεκτρονικό εμπόριο εμφανίζεται ως ένας νέος φθηνότερος τρόπος για την πραγματοποίηση συναλλαγών.
- Τέλη της δεκαετίας του **1990, Βελτιστοποίηση μηχανών αναζήτησης και εργαλείων και έμφαση στην ασφάλεια των συναλλαγών με την καθιέρωση μεθόδων κρυπτογράφησης του περιεχομένου και εξακρίβωσης της ταυτότητας των συναλλασσομένων**

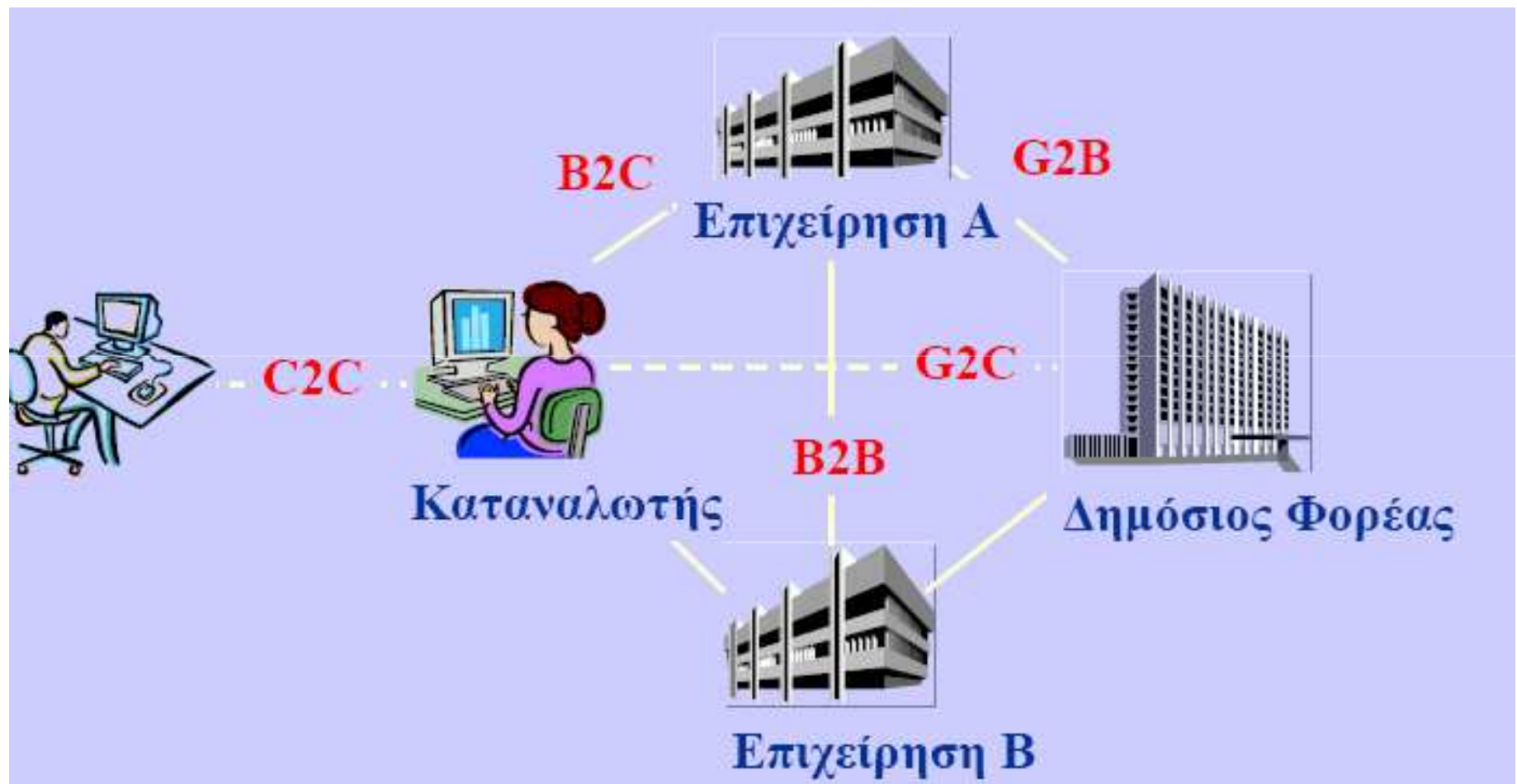
Τύποι Ηλεκτρονικού Επιχειρείν

- **Έμμεσο - Εξάρτηση Από Ενδιαμεσους**
 - Ηλεκτρονική Παραγγελία
 - Πιθανά Ηλεκτρονική Πληρωμή
 - Παράδοση με παραδοσιακά μέσα
 - **Άμεσο – Παγκοσμιότητα Συναλλαγων**
 - Ηλεκτρονική Παραγγελία
 - Ηλεκτρονική Πληρωμή
 - Ηλεκτρονική Παράδοση αϋλου εμπορεύματος
- Υπηρεσίας

Τεχνολογικό και Επιχειρηματικό Πλαίσιο

- **Επιχειρηματικό Επίπεδο**
Στρατηγικές, Τεχνικές, Μοντέλα, Επιχειρηματικής και Διεπιχειρησιακής Ολοκλήρωσης (e-Commerce, e-Marketplaces, e-WFMS, B2B Interoperability)
- **Επίπεδο Εφαρμογών** (e-Sales, e-Advertising, e-Payments, e-Order, e-Marketing, etc.)
- **Επίπεδο Τεχνολογίας Εφαρμογών** (e-mail, Web Portals, WebServices, EDI, XML, EFT, E-Catalogs, etc)
- **Επίπεδο Υποδομών Επικοινωνίας** (Internet, Extranet, Intranet, VAN's)

Κύριες Κατηγορίες Η.Ε.



Κατηγορία B2C

- Η επιχείρηση απευθύνεται σε καταναλωτές μέσω μιας ή περισσότερων από τις παρακάτω δραστηριότητες:
 - Ηλεκτρονική διαφήμιση και προώθηση
 - Ηλεκτρονική υποστήριξη πωλήσεων
 - Ηλεκτρονική πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών
 - Ηλεκτρονική πληρωμή
 - Παρακολούθηση της ροής αγαθών
 - Ηλεκτρονική ενημέρωση και ψυχαγωγία

Τάσεις στο B2C Ηλεκτρονικό Εμπόριο

- Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο αποτελεί ένα συμπληρωματικό κανάλι αγοράς που δεν καταργεί τον παραδοσιακό τρόπο της αγοράς με παρουσία από τους καταναλωτές
- Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που προσφέρει το Η.Ε. στους καταναλωτές εκφράζεται σε όρους:
 - Κόστους
 - Ταχύτητας και Ποιότητας Εξυπηρέτησης
 - Ευκολίας Ανεύρεσης

Κατηγορία B2B

- Η επιχείρηση απευθύνεται σε άλλες επιχειρήσεις στο πλαίσιο των εξής δραστηριοτήτων:
 - Εγκαθίδρυση αρχικής επαφής μεταξύ πελάτη και προμηθευτή
 - Διευκόλυνση και αυτοματοποίηση των εμπορικών συναλλαγών
 - Ηλεκτρονική παραγγελία
 - Δυνατότητα ηλεκτρονικής πληρωμής
 - Δημιουργία «ιδεατών» επιχειρηματικών μορφών.

Τάσεις στο B2B Ηλεκτρονικό Εμπόριο

- Οι επιχειρήσεις που δεν θα υιοθετήσουν το κανάλι του ηλεκτρονικού εμπορίου θα βρεθούν σε μειονεκτική θέση σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους λόγω:
 - των αυξημένων απαιτήσεων από τους πελάτες τους
 - της δυσκολίας τους να περιορίσουν το κόστος
- Δεν είναι όλες οι επιχειρήσεις / τομείς έτοιμοι για ηλεκτρονικές συναλλαγές
- Κρίσιμοι Παράγοντες Επιτυχίας:
 - Προσαρμοσμένες και εστιασμένες έρευνες συμπεριφοράς καταναλωτών & επιχειρήσεων (πελατών & προμηθευτών)
 - Μελέτη και προετοιμασία των εσωτερικών πληροφοριακών



Κατηγορία C2C

- Απλοί πολίτες χρησιμοποιούν το δίκτυο για να πουλήσουν ή να αγοράσουν από άλλους πολίτες:
 - Ηλεκτρονικοί πλειστηριασμοί
 - Μικρές αγγελίες
 - Αυξανόμενες δυνατότητες με

Οφέλη από τη χρήση ΗΕ

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

-mark-
/sfnts