

تجارت الکترونیک

مدرس: مسعود معاونی

منبع تدریس: کتاب تجارت الکترونیک دکتر محمدعلی ترکمانی، کتاب ناخدایی دیجیتالی مهدی شامی
زنجانی و کتاب نسل چهارم بازاریابی فلیپ کاتلر به همراه نکات تکمیلی در فایل پاورپوینت مدرس

ترم اول سال ۱۴۰۳-۱۴۰۴

سرفصل‌های درس

- فصل اول: اصول تجارت الکترونیک
- فصل دوم: تحول دیجیتال در قالب تجارت الکترونیک
- فصل سوم: نرم‌افزارهای تجارت الکترونیکی
- فصل چهارم: تکنیک‌های مزایده، مناقصه و مذاکرات آنلاین
- فصل پنجم: مدل کسب و کار دیجیتال
- فصل ششم: تجارت سیار
- فصل هفتم: تجارت الکترونیکی B2B و B2C
- فصل هشتم: تکنیک‌های افزایش مخاطب در تجارت الکترونیک
- فصل نهم: تجربه دیجیتال مشتری
- فصل دهم: فرایندهای دیجیتال و محیط کار دیجیتال
- فصل یازدهم: استراتژی‌های تجارت الکترونیک و قابلیت‌های رهبری تحول دیجیتال
- فصل دوازدهم: موانع پیاده‌سازی تجارت الکترونیک
- پیوست ۱: امنیت در خرید اینترنتی
- پیوست ۲: دیجیتال مارکتینگ

فصل پنجم: مدل کسب و کار دیجیتال



- نیاز است که نوآوری را ایجاد می‌کند.

افرادی که به چیزی نیاز دارند برای دستیابی به آن ابداع و خلاقیت بیشتری از خود بروز می‌دهند.

- اما برای موفقیت در هر کسب و کاری باید برنامه‌ریزی داشت. مدل کسب و کار نقش مهمی در موفقیت ایده‌ها دارد.

انواع مدل‌های کسب‌وکار دیجیتال

- اقتصاد اشتراکی
- اکوسیستم کسب‌وکاری
- جمع‌سپاری
- تامین مالی جمعی
- فریمیوم
- حق اشتراک
- پرداخت به ازای استفاده

اقتصاد اشتراکی

- همیشه تهیه امکانات کامل برای کسب و کارها ساده نیست. در مدل اقتصاد اشتراکی افراد وسایلی که همیشه مورد نیازشان نیست را در اختیار دیگران می گذارند تا از این طریق کسب درآمد کرده و علاوه بر این به دیگران نیز برای رشد کسب و کارشان کمک کنند.
- امروزه بسیاری از پلتفرم های دیجیتال براساس مدل اقتصاد اشتراکی شکل گرفته اند مانند تاکسی اینترنتی، اجاره وسایل صنعتی و...

اکوسیستم کسب و کاری

- در فضای دیجیتال، مفهوم تعاملات و ارتباط با دیگران اهمیت زیادی دارد. برای رسیدن به نوآوری حداکثری و رقابت پذیر باید شبکه‌ای از بازیگران موثر را برای ارزش آفرینی داشته باشید. همانگونه که رشد اپل به رشد سامسونگ کمک می‌کند، رشد سامسونگ و سایر شرکت‌های مطرح نیز زمینه را برای رشد بیشتر اپل فراهم می‌کند.
- پس در کسب و کارهای دیجیتال بیش از آنکه به دنبال حذف رقبا باشیم به دنبال تعامل سازنده، ادغام و همکاری مشترک می‌رویم.

جمع سپاری

- جمع سپاری یا برون سپاری، شیوه‌ای ارزشمند در کسب و کارهای دیجیتالی است که در آن فعالیتی را بین افراد زیادی تقسیم می‌کنند. امروزه بسیاری از نرم‌افزارهای متن باز با جمع سپاری به توسعه حداکثری می‌رسند.

تامین مالی جمعی

- تامین سرمایه برای ایده‌های نوآورانه همیشه کار مشکلی است. در کسب‌وکارهای دیجیتال، تامین مالی جمعی، روشی مطمئن و سریع برای تامین هزینه‌ها و رشد کسب‌وکارها است. تامین مالی جمعی مفاهیمی مانند شتابدهنده‌ها، سرمایه‌گذاران فرشته، سرمایه‌گذاران خطرپذیر و... را ایجاد نموده است.

فریميوم

- خدمات رایگان باعث جذب افراد و افزایش علاقه‌مندی آنان می‌شود. ارائه خدمات عمومی به صورت رایگان باعث می‌شود تا افراد از اپلیکیشن یا وب سایت‌ها استفاده کنند و بعد از مدتی حاضر به پرداخت هزینه‌های بیشتر بابت خدمات اختصاصی باشند. نمونه ایرانی سایت متمرکز

حق اشتراک یا آبونمان

- بسیاری از کسب و کارهای دیجیتال حق اشتراک خدمات خود را به مشتریان واگذار می کنند. مدل حق اشتراک طرفداران بسیاری دارد. مانند فیلمو و نماوا

پرداخت به ازای استفاده

- در فضای دیجیتال، کسب و کارهایی هستند که به میزان استفاده مشترکان از خدمات از آن‌ها پول دریافت می‌کنند. این مدل عدالت بهتری را ایجاد می‌کند و مشترکان کم مصرف هزینه کمتری بابت خدمات پرداخت می‌کنند.

پژوهش

- در مورد سایر مدل‌های کسب درآمد در کسب‌وکارهای دیجیتالی تحقیق کنید. دانلود فایل مربوطه از لینک زیر: mazb.ir/models

سوالات تشریحی

- مدل کسب و کار چیست؟
- بوم مدل کسب و کار چیست؟
- انواع مدل‌های مطرح کسب‌وکارهای دیجیتالی را نام ببرید و هر کدام را شرح دهید؟