

اسم المقرر إدارة الأعمال الصغيرة

اسم المدرس
د. محمد الجيزاوي



جامعة الملك فيصل
عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد

المشروعات الصغيرة الإلكترونية

المحاضرة الحادية عشر



ترتبط تكنولوجيا المعلومات ارتباطا وثيقا بالمشروعات عموما بغض النظر عن حجمها ، من خلال ما تقدمه من تسهيلات مهمة ومفيدة لتطوير هذه المشروعات، ورفع كفاءتها من خلال:

- 1- **الوقت** . إذ تجب تهيئة المعلومات وتجهيزها، وجعلها بمتناول اليد حال الحاجة إليها.
- 2- **المحتوى** . يجب ان يتناسب محتوى المعلومات ومضمونها، من حيث السلامة والدقة، مع متطلبات المستخدم .
- 3- **الشكل** . يجب ان تأخذ البيانات والمعلومات الشكل أو الهيئة التي تمكن المستخدم من فهمها، وبشكل يسهل عليه التعامل معها بمستوى جيد من الأداء.



مكونات الاقتصاد الإلكتروني

- أدى التطور في مجال تكنولوجيا المعلومات ونموه إلى أحداث تغييرات أساسية في مجتمعاتنا واقتصادياتنا بشكل عام.
- أصبح للحواسيب والأجهزة الإلكترونية الأخرى دور بارز في تحقيق الاتصال وإحداث التفاعل مع الأطراف الأخرى، وعبر أجهزة أخرى، وذلك من خلال الشبكات الإلكترونية المتعددة، وأهمها الشبكة العالمية (الانترنت)
- يستخدم جمهور المستهلكين شبكات الحاسوب لاختيار الباعة، وما يقدمونه من سلع وخدمات، كما تعلموا مقارنة الأسعار المعلنة ومن ثم اختيار ما يرغبون فيه.



المكونات الأساسية للاقتصاد الإلكتروني.

1- البنية التحتية للأعمال الإلكترونية: وتشمل المعدات والأجهزة المادية والبرمجية، وشبكات الاتصال، والبرمجيات، وخدمات الاسناد ، ورأس المال البشري المسخر للأعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية.

2- العمل الإلكتروني: ويمثل أي عملية تقود تنظيم العمل من خلال شبكات. ومن الأمثلة على عمليات الأعمال الإلكترونية:

➤ **العمليات التي تولد الإنتاج،** مثل اقتناء المواد وإتمتة المخزين وعمليات الدفع والتسديد وإصدار الايصالات الإلكترونية.

➤ **العمليات التي توجه الى الزبون ،** وتتضمن عمليات التسويق والبيع الإلكتروني ومعالجة طلبات الزبائن وطرق تسديد قيم السلع.

➤ **العمليات التي تتم داخل المنظمة** وتتضمن خدمات الموظفين الآلية وعمليات التدريب وتدفق المعلومات

3- التجارة الإلكترونية: وتدعى أحيانا بالتجارة عبر الانترنت ، والتي تمثل أي عملية تستكمل على شبكة الحواسيب وتتضمن نقل الملكية والحقوق الخاصة بالاموال المنقولة وغير المنقولة.



اشكال التجارة الالكترونية

□ يعني مفهوم التجارة الالكترونية ذلك النشاط الذي ينطوي على تبادل السلع والقيام بالبيع والشراء لتنفيذ وإدارة أعمال المشروعات الصغيرة والقيام بالاتصالات اللازمة بقصد نقل ملكية الأموال المنقولة وغير المنقولة من طرف يدعي المشتري.

□ وتأخذ التجارة الالكترونية اشكالا عدة كما يلي:

□ من البائع الى المستهلك B2C

□ من مشروع صغير الى مشروع اخر B2B

□ من الحكومة الى المستهلك G2C

□ من الحكومة الى المشروعات G2B



اشكال الأعمال الالكترونية

□ يعتبر البعض ان الأعمال الالكترونية هي التجارة الإلكترونية نفسها وان احدهما تعوض عن الأخرى. إلا ان مثل هذا الإدراك ليس صحيحاً لأن مصطلح الأعمال الإلكترونية هو المصطلح الأوسع والأعم وهو يضم بين طياته نشاط التجارة الإلكترونية الى جانب أنشطة أخرى تجري عبر شبكة الأنترنت.

□ كما تساهم الأعمال الالكترونية في تسويق الخدمات والمنتجات وتطويرها، بدءاً من حياة المشروع وحتى آخر لحظة منها. فضلاً عن تهيئة متطلبات إيصال الخدمة أو المنتج الى الزبائن.



بناء موقع إلكتروني (نماذج العائد)

- لا بد أن نعرف أنه ليس كل مبادرات التجارة الإلكترونية تهدف لإنتاج عائد، فبعضها يؤدي إلى تقليل التكاليف أو تحسين خدمة العميل.
- وهناك العديد من نماذج العائد:
 - كتالوج الويب.
 - عائد المحتوى الرقمي.
 - العائد المدعم بالإعلان.
 - العائد الخليط المدعم بالإعلان.
 - العائد بالرسم على العملية الجارية.
 - العائد بالرسم على الخدمة.
 - العائد المتغير.

• موضوعات استراتيجية العائد.... (قنوات التوزيع، التحالفات الإستراتيجية، التجارة الجواله)



نموذج عائد كتالوج الويب

Web catalog Revenue Models

- بدأ نموذج عائد الكتالوج كفكرة قبل الويب بـ 100 عام، وكانت بدايته على يد آرون مونتجومري حيث كان يبيع السلع الجافة في أمريكا للمزارعين من خلال كتالوج أوامر بريدية حيث يرسل لهم قائمة من صفحة واحدة.
- وفي نموذج العائد التقليدي لتاجر التجزئة المبني على الكتالوج تتم كالتالي:
 - يتم تكوين علامة تجارية ممتازة في السوق.
 - ثم يستخدم هذه العلامة وقوتها من خلال الكتالوجات المطبوعة التي ترسل بالبريد إلى المشترين المتوقعين.
 - يرسل المشترين أوامرهم بالبريد أو عبر هاتف مجاني للبائع.
- أثبت هذا النموذج نجاحاً على مستوى السلع الاستهلاكية كالملابس والحاسبات والإلكترونيات والهدايا والسلع المنزلية.
- وتسمى أحياناً بالأوامر البريدية mail order أو نماذج الكتالوج catalog Model
- ويعتبر نموذج الكتالوج على الويب web catalog تطويراً لهذه الطرق.



نماذج عائد المحتوى الرقمي

Digital Content Revenue Models

- تتاجر في هذا النوع من المحتوى الشركات التي تمتلك ملكية فكرية (معلومات حكومية، قانونية، وأخبار، ومكتبات أكاديمية)

نماذج العائد المدعومة بالإعلان

Advertising Supported Revenue models

- تشبه القنوات التلفزيونية التي تقدم برامج مجانية بجانب رسائل الإعلان، ويكفي العائد من الإعلان لدعم عمليات الشبكة.
- وعلى الويب تعمل المواقع على جذب العديد من الزائرين بشكل عام وبعض الفئات بشكل خاص وذلك لاستهدافهم فيما بعد في رسائل إعلانية.



نماذج العائد الخليط لاشتراك الإعلان

Advertising-Subscription Mixed Revenue models

- وفيه يدفع المشتركون رسماً مقابل مستوى معين من الإعلان وعادةً نجد هذا النوع في المجلات والصحف اليومية.

نماذج العائد للرسم على العملية الجارية

Fee-for-transaction Revenue Models

- وفيها يقدم الموقع خدمة يحصل علي رسم مقابل ذلك بناءً على عدد أو حجم العمليات الجارية التي تقوم بتشغيلها.

نماذج العائد للرسم على الخدمة

Free-for-Service Revenue Models

- وهنا يتم تحقيق العائد من مباريات أو النصيحة المالية أو خدمات مهن المحاسبين والمحامين والأطباء.



تشغيل موقع التجارة الإلكترونية

- أولاً: تحديد مكان استضافة الموقع** الذي يعتمد على طبيعة نشاط الشركة (مزود الخدمة ISP) والذي يوفر أجهزة خدمة محصنة ضد الاختراق.
- * مع التأكيد على توفر الموارد المالية والبشرية لتشغيل الموقع.
 - * والتفكير في إمكانية الاستفادة بالحلول الجاهزة بتكليف متعهد بتسليم نظام جاهز.



ثانياً: اعتبارات ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع:

- ✓ تحديث وتجديد الموقع ومحتوياته حتى يكون مثيراً وجذاباً.
- ✓ إضافة قيمة جديدة للموقع من خلال تقديم خدمات أو معلومات جديدة.
- ✓ توفير تطبيقات ووصلات توافق اهتمام العملاء مثل البورصة والأخبار المالية.
- ✓ سهولة حصول العملاء على الخدمة بسرعة وسهولة وإضفاء المتعة والإثارة بالصور والرسوم المتحركة.
- ✓ أن تمثل الوصلات المرجعية قيمة للعملاء.
- ✓ التأكد الدوري على الوصلات المرجعية وفعاليتها.
- ✓ الرد على تساؤلات العملاء.
- ✓ ضمان سرية معلومات العملاء



ثالثاً: إدارة الموقع وتطويره. تحتاج الشركة إلى إدارة خاصة قادرة على التصرف والابتكار بدراية كاملة بسياسة الشركة وطبيعة منتجاتها وعملياتها، وتكون واعية بالقدر الكافي بمدى فائدة التجارة الإلكترونية في زيادة الأرباح.

ومدير الموقع ينبغي أن يؤدي الأمور التالية:

- ينسق جميع أعمال وأنشطة الموقع.
- التأكد من أن المعلومات تستهدف السوق.
- يهتم بالتفاصيل ولديه قدرة على متابعة العملية الإدارية والتعاون مع فريق العمل.
- متابعة زوار الموقع ومراقبة الوصلات المرجعية الداخلية والخارجية.
- عقد اجتماعات دورية مع الإدارات المختلفة لتطوير وتحديث الموقع.



رابعاً: الإعلانات. يتم توجيه الإعلان إلى الفئة المستهدفة من خلال دراسة وتحليل معلومات الشبكة حيث يتم الحصول على المعلومات الإحصائية من المواقع نفسها ثم بعد ذلك اختيار أكثر المواقع ارتباطاً بالنشاط المعلن عنه.

وأكثر الإعلانات شيوعاً على الإنترنت إعلانات الشعارات Banners وهي اعلانات توضع في أعلى أو أسفل الصفحات ويب على شكل شريط ويتم تصميمها بالرسوم المتحركة لتكون أكثر جاذبية، ويتم الانتقال إليها بنقرة واحدة عليها، ويعيب هذه الإعلانات أنها صغيرة فلا بد أن تكون الرسالة مركزة.



خامساً: الموظف الافتراضي. هو موظف ينجز مهام الوظيفة دون تواجد مادي فعلي أو يتواجد جزئياً في مكان العمل. فهو ينجز عمله دون أن تراه وليس له مكان ثابت وقد يعمل في المنزل أو السيارة.

والموظفين الافتراضيين العديد من المزايا سواء للفرد أو البيت أو المجتمع.



مع تمنياتي للجميع بالنجاح والتوفيق





مكتبة
بجهد الله

