

مصطلحات الالكترونية من محاضره 3 الى 10

Digital Products	المنتجات الرقمية	وهي المنتجات التي تستطيع الحصول عليها من خلال الانترنت
Direct Sales Model	نموذج البيع المباشر	وبعني ان العلاقة بين الزبون والشركة تكون مباشرة بدون واسطة بينهما
Digital Organization	المنظمات الرقمية	
E-Market	السوق الالكتروني	هو المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري عبر الانترنت لتبادل المنتج بمال او منتج او خدمة او معلومة
Customers	الزبائن	
Seller	الباعة	
Products	المنتجات	
Front-end	الواجهة	هي الشاشة التي يتعامل معها العميل حتى تتم عملية الشراء
Back-end	الخلفية	هي العمليات التي تتم دون ان يراها العميل عن طريق الشركة البائعة حتى تتم عملية الشراء وايصال المنتج للعميل
Storefront	المتجر الالكتروني	هو موقع اكتروني لشركة واحده يوجد فيه منتجات وخدمات معروضه للبيع
Shopping Cart	سلة التسوق	هي جزء مهم في معظم المتاجر الالكترونية
Search Engine	محرك البحث	هو برنامج حاسوبي يقوم بالدخول على قواعد البيانات الموجودة على الانترنت من اجل البحث عن معلومة ومن ثم يقوم بإعادة المعلومة للمستخدم
Customer Service	خدمات العملاء	تشمل إعطاء معلومات عن المنتج وتسجيل المنتج والضمان والمساعدة بعد شراء المنتج
E-Mall	المجمع التجاري الالكتروني	هو عبارة عن مركز تسوق الكتروني يوجد فيه العديد من المتاجر الالكترونية

مصطلحات الالكترونية من محاضره 3 الى 10

General	المتجر/المركز العام	ليس له طبيعة معينة فهو يبيع كافة انواع السلع والخدمات
Click-Mortar	المتاجر المزدوجة	تمزج بين السوق التقليدي والالكتروني
Private Markets	الاسواق الخاصة	شركة تفتح سوق لايمكن للجميع الدخول فيه فهو مفتوح فقط لمجموعة معينة من العملاء او الشركات التي تعمل مع هذه الشركة في نفس المجال
Public Markets	الأسواق العامة	هي أسواق ربما تكون مفتوحة فيها باعة ومشترون تدار من قبل طرف آخر
Consortia	التجمع	عبارة عن شركات عددها قليل تعمل في سوق أنشأته لها يدخل فيه بعض الشركاء والموردين داخل سوق محمي يتعاملون فيه مع بعضهم
Portal	البوابة	هي صفحة او موقع على الانترنت إذا كان الشخص معرف لدى الموقع فأن الموقع يعطيه مجموعة من الخدمات والمعلومات من خلال صفحة واحده
Competition	المنافسة	
Differencetion	الاختلاف	
Customization	التخصيص	هو ان يكون هناك قدرة للعميل لبناء منتج حسب مالدية من رغبات واحتياجات وان لا يكون المنتج مبني او جاهز يباع للعميل
Personalization	الحاجة الشخصية	
Customer Relationship Management (CRM)	ادارة علاقات العملاء	المقصود بها علاقة الشركة مع العملاء وذلك من خلال تقديم المساعدة لهم وتقديم المعلومات وكل ما هو جديد في

مصطلحات الالكترونية من محاضره 3 الى 10

		الشركة
E-catalog	الكتالوج الالكتروني	احد عناصر المتجر الالكتروني ويعتبر العمود الفقري للتجارة الالكترونية وهو عبارة عن نظام لعرض المنتجات ومعلوماتها وصورها
Catalog Paper	الكتالوج الورقي	
Auctions	المزادات	هي قيام البائع بعرض منتج او سلعه او خدمة ويقو المشترون المحتملون بتقديم عروض شراء ومع مرور الوقت يرتفع سعر المنتج للاعلى
E-Auctions	المزادات الالكترونية	هي نفس المزادات التقليدية لكن تعمل على الانترنت وظهر هذا المزاد مع ظهور الوسائط الالكترونية المتنوعة
Dynamic Pricing	التسعير النشط	
English Auction	المزاد الانجليزي	هو ان يقوم البائع بعرض منتج واحد في وقت المزاد وتتم المنافسة بين المشترون المحتملون حتى يتم البيع باعلى سعر ومن ثم يعرض منتج آخر
Yankee Auction		هو نفس المزاد الانجليزي ولكن يكون المزاد على نفس الفئة ويكميات كبيره
M-Commerce	التجارة الالكترونية المتنقلة	وتعتمد بشكل كبير على الجوال أو أي اجهزة متنقلة اخرى وهي نمط يعمل من خلال التجارة عن طريق الاجهزة اللاسلكية
Direct Marketing	التسويق المباشر	
Cookie		هم ملف يتابع تحركات الزائر على الموقع اثناء تواجده في الموقع فقط وبالتالي يقوم بتوجيه حملات تسويقية مباشره لهذا الزائر
Re-engineering	(إعادة الهندسة) (الهندرة)	تقوم بالتخلص من المهام التي

مصطلحات الالكترونية من محاضره 3 الى 10

		لا فائدة لها لاتمام العملية بأقل خطوات ممكنة
Business Process Re-engineering(BPR)	إعادة هندسة العمليات الإدارية	احدث هذا المفهوم نقلة في عالم الإدارة وهو تقليص بعض المهام في وظيفة معينة وبالتالي يتم اختصار الوقت والجهد واخراج الوظيفة بشكل اسرع وادق
Advertisement	الإعلانات	يستخدم للتواصل مع العملاء لإقناعهم بالشراء وهو سلاح في يد رجال التسويق حتى يوصلون رسالة الشركة للمستهلك لشراء المنتج
Ordering System	أنظمة أخذ الطلب	
Learning Organizations /Knowledge	المنظمات المعرفية /المتعلمة	المقصود بها انها تأخذ بالجديد والحديث وتوظيف الافراد اصحاب المهارات وخصوصا في مجالات الحاسب الالى وتكون لديهم ثقافة ولديهم القدرة لتعلم كل ماهو جديد
Tele		العمل من خلال المنزل
Commuting		الانتقال من مكان الاقامة الى مكان آخر لغرض العمل
Tele-Commuting		هذا المفهوم من المفاهيم التي احدثت تغيير فالكثير من الموظفين يعملون في منازلهم فهم ليسوا بحاجة للذهاب الى مقر العمل # لا يهم وجود الشخص في مكان العمل المهم ماذا انتج في العمل
Electronic Retailing (E-Tailing)	تجارة التجزئة الالكترونية	
One-2-One-Markiting	التسويق الشخصي الاحادي	
Consumer Behavior	سلوك المستهلك الالكتروني	
Need	الحاجة	
Evaluation	التقييم	تقييم المنتج استنادا على المعلومات ويتم التقييم

مصطلحات الالكترونية من محاضره 3 الى 10

		بالمقارنة بين اكثر من منتج