



إدارة الأعمال الإلكترونية (E-Business) " المستوى الخامس "

1437 هـ – 2016 م

اهداء لورشة مقرر ادارة الاعمال الالكترونية – الدفعة الماسية لعام

دكتور المقرر : د / ناصر عبد العال

البريد الالكتروني : dr.abdelaal.eb@gmail.com

اعداد وتنسيق اخوكم : turki 1400

((المحاضرة الأولى))

مقدمة لإدارة الاعمال الالكترونية

• التجارة الالكترونية E-commerce :

- ✓ التجارة الالكترونية: هي عملية البيع والشراء بواسطة الأجهزة الالكترونية مثل (الحاسب والجوال).
- ✓ ولها نشاطات تجارية مثل : عمليات البيع والشراء، والدعاية التي تعقد من خلال الانترنت.
- ✓ وتعتبر التجارة الإلكترونية بشكل عام : الجانب الذي يمثل مبيعات الاعمال الإلكترونية.
- ✓ وتتكون أيضا من : تبادل البيانات لتسهيل الأمور المالية كالتمويل والدفع للمعاملات التجارية الخاصة بالأعمال الالكترونية.

• إدارة الاعمال الالكترونية E-business :

إدارة الأعمال الالكترونية هي :

دمج تقنية المعلومات في عمليات الأعمال لتقليل التكلفة وزيادة الكفاءة والإنتاجية وتعميق العلاقة مع العملاء والشركاء.

هذا المفهوم **أوسع** من التجارة الإلكترونية حيث تشمل إدارة الأعمال الإلكترونية كافة النشاطات والمعاملات الإلكترونية داخل المنظمة وخارجها وتشمل كالتالي :

- (1) عمليات البيع والشراء أو التجارة الإلكترونية e-commerce.
 - (2) إدارة العلاقات مع الزبائن (CRM) customer relations management .
 - (3) التعاون مع الشركاء business partnerships.
 - (4) العمليات الإلكترونية في المؤسسة electronic transactions within an organization.
- هدف إدارة الأعمال الإلكترونية هو: توظيف تقنية المعلومات لرفع القدرة التنافسية للشركة.
 - الاعمال الإلكترونية تمكن الشركات من: ربط نظم معالجة البيانات الداخلية والخارجية على نحو أكثر كفاءة ومرونة.
 - تشمل إدارة الأعمال الإلكترونية: كل المعاملات سواء المالية وغير المالية مثل تبادل المعلومات التي تحدث بين المنظمة وأصحاب المصلحة (stakeholders).
 - أصحاب المصلحة في شركة هم: الأشخاص أو الجهات التي قد يكون لها تأثير أو قد تتأثر بالشركة ومنتجاتها.
 - تعمل إدارة الأعمال الإلكترونية بشكل وثيق مع: المزودين suppliers وشركاء العمل partners .
 - تساعد إدارة الأعمال الإلكترونية المؤسسة على: تلبية حاجة وتوقعات العملاء

✓ إدارة الاعمال الالكترونية Strategic- focused

✓ التجارة الإلكترونية جزء من استراتيجية الأعمال الإلكترونية >>>> مهم جدا

❖ أشكال الأعمال الإلكترونية (1) :

- الإدارة الإلكترونية وتشمل : الأعمال الإلكترونية و الحكومة الإلكترونية.

أولا : الأعمال الإلكترونية : لها قسمان وهي:

- 1- الأعمال الغير التجارية
 - 2- التجارة الإلكترونية تشمل : B2B و B2C و C2C .
- ثانيا : الحكومة الإلكترونية وتشمل : B2G و G2G و C2G و G2B .



❖ أشكال الأعمال الإلكترونية (2) :

أشكال التجارة الإلكترونية كالتالي أو تنقسم الى عدة أقسام أو فروع :

- 1) تجارة إلكترونية من أعمال إلى مستهلك (B2C) Business to consumer مثل : تجارة التجزئة/ المفرد الإلكتروني.
- 2) تجارة إلكترونية من أعمال إلى أعمال (B2B) Business to business مثل : العمليات التي تتم بين المصانع ومراكز التسوق.
- 3) تجارة إلكترونية من مستهلك إلى مستهلك (C2C) Consumer to Consumer مثل : المزادات الإلكترونية online Auctions وموقع الحراج haraj.com.sa
- 4) تجارة إلكترونية من الحكومة إلى المستهلك (G2C) E-government مثل : عملية دفع الضرائب إلكترونياً وكافة الخدمات الحكومية مثل تراخيص السيارات ورخص القيادة والتأشيرات والجمارك وغيرها.

❖ عمليات إدارة الاعمال الالكترونية :

العمليات التي يتم تطويرها عن طريق إدارة الاعمال الالكترونية :

أولاً: العمليات التي تركز على الإنتاج : المشتريات، أوامر الشراء والدفع، تجديد المخزون، والمدفوعات، والتواصل مع الموردين، وعملية مراقبة الإنتاج.

procurement, ordering, replenishment of stock, payments, link with suppliers, production control process

ثانياً: العمليات التي تركز على الإدارة الداخلية : خدمات الموظفين، والتدريب، تشارك المعلومات الداخلية، التوظيف، والمبيعات، والاتصالات، الاتصال بين مجموعة العمل، النشر الإلكتروني.

employee services, training, internal information sharing, recruiting, sales, workgroup communication, electronic publishing

ثالثاً: العمليات التي تركز على العميل : الجهود الترويجية والتسويقية، بيع على الإنترنت، معالجة أوامر الشراء، ومعالجة المدفوعات، دعم العملاء.

promotional and marketing efforts, selling over the internet, processing purchase orders, processing payments, customers support

❖ الفوائد المحتملة لإدارة الأعمال الالكترونية :

فوائد لأرباب الأعمال	المنافع التي يحصل عليها العملاء
<ul style="list-style-type: none"> ▶ زيادة الإنتاجية ▶ وفورات في التكلفة بكافة أنواعها ▶ حضور عالمي ووصول للأسواق العالمية ▶ وضع تنافسي أفضل ▶ تفصيل السلع والخدمات حسب العميل ▶ تقصير أو إلغاء سلاسل التوريد ▶ زيادة فرص الابتكار والتعلم وتبادل المعرفة ▶ تقليل المخاطر والخسائر 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ الحصول على خيارات وأذواق عالمية ▶ توفير الوقت والجهد والموارد والطاقة ▶ زيادة جودة الخدمات ولاسيما الحكومية ▶ الاستجابة السريعة للحاجات والأفضليات ▶ تخفيضات هائلة على الأسعار ▶ خدمات شخصية منفصلة حسب حاجة العميل ▶ زيادة مهارات العملاء وخلق وظائف جديدة ▶ تعطي العملاء القدرة على تبادل المعلومات

❖ عوامل نجاح التجارة الإلكترونية: العوامل التي أدت إلى نجاح التجارة الإلكترونية هي :

1. الدعم الكافي من كافة المؤسسات المحلية والدولية.
2. استخدام تقنية مفتوحة.
3. القياس Measurement.
4. المرونة Flexibility.
5. إعادة هندسة سلاسل التوريد Reengineering supply chains.
6. التركيز على العمليات Process-centered.
7. توحيد المقاييس والتكامل.
8. أساليب مختلفة لتوقيع المستندات.
9. توافر مقومات الأمن والخصوصية.
10. توافر مبادئ حماية حقوق الملكية الفكرية.
11. توافر خطوط كافية وسريعة لنقل المعلومة وقواعد بيانات ديناميكية.
12. وجود قوانين وتشريعات تحكم عمليات التبادل الإلكتروني وتحديد المسؤولية والحدود القانونية للعقود.

❖ معوقات إدارة الأعمال الإلكترونية : معوقات ادارة الأعمال الإلكترونية هي :

- 1) مشكلة اللغة والأمية الرقمية Digital Divide (نسبة السعوديين المشتركين في الانترنت 67%).
- 2) الأخطاء الاستراتيجية وعدم التوافق.
- 3) التغيرات الثقافية والاجتماعية والاقتصادية والعداء الثقافي وقلة الوعي.
- 4) تكلفة التنفيذ ومشكلة العائد على الاستثمار.
- 5) مشكلة أمن المعلومات وانعدام الثقة وتحول الولاءات.
- 6) انخفاض سرعة الانترنت وعدم وجود علاقة مباشرة بين الأطراف.
- 7) انتشار الغش التجاري وسرقة الهوية وعدم وجود طرق آمنة للتوقيع الإلكتروني.
- 8) التغيير المستمر في التكنولوجيا وتطبيقاتها.
- 9) تحديات النمو والاستمرارية والقدرة التنافسية ونماذج الأعمال والتطبيقات المناسبة.
- 10) قلة التشريعات والسياسات ولا سيما المتعلقة بفض المنازعات والجرائم الإلكترونية.
- 11) زيادة المخلفات الإلكترونية e-waste.

❖ التخصصات المتعلقة بالتجارة الإلكترونية كالاتي :

التسويق – علوم الحاسب – سلوك المستهلك – المالية – الاقتصاد – انتاج (الإمداد والتموين) – الادارة – أنظمة المعلومات – المحاسبة والمراجعة – قوانين وأخلاقيات العمل – الدعاية والاعلان.

❖ مستقبل الأعمال الإلكترونية في المملكة :

- ✓ السعودية هي أعلى دول المنطقة من حيث معاملات التجارة الإلكترونية.
- ✓ وصل حجم التجارة الإلكترونية في المملكة ما يقارب مليارا ومائة مليون ريال سعودي شهرياً (293 مليون دولار) في عام 2014م.
- ✓ يوجد عدد 15.6 مليون مستخدم للإنترنت في السعودية، يُجري 3.9 ملايين منهم معاملات عبر الإنترنت.
- ✓ وحقت المملكة العربية السعودية المرتبة الثالثة عربياً في الحكومة الإلكترونية والمرتبة 36 عالمياً بعد أن كانت في المرتبة الـ 41 محققة فقرة مقدارها 5 نقاط في العامين الماضيين. وتعتبر ضمن الـ 20 دولة الأولى عالمياً في معيار حصول المواطنين على الخدمات الحكومية إلكترونياً.
- ✓ انخفاض معدلات اختراق البطاقات الائتمانية في السعودية.
- ✓ تناسب ظروف وطبيعة المجتمع السعودي.
- ✓ دخولها الأسواق التقليدية مثل التمور وأضاحى العيد. فمثلاً، استحدث منظمو مهرجان **عنيزة** الدولي السادس للتمور أول سوق إلكترونية للتمور في العالم عام 2010م (حجم تجارة التمور في المملكة 2 مليار دولار سنوياً).
- ✓ إدارة الأعمال الإلكترونية داعمة لعمل المرأة من المنزل ليس فقط في البيع، بل عبر تقديم الخدمات الأخرى كالتدريب والدعم الفني. فأغلب أنشطة التجارة الموجودة على الإنترنت وخصوصا عبر الشبكات الاجتماعية تعود لتأجرات يعملن من المنزل.
- ✓ وتعتبر ساعات وجود المجتمع السعودي على الإنترنت وخصوصا الشركات تستهدف الشباب السعودي لأنه يمكنه 20 ساعة أسبوعياً على الإنترنت والفتيات 13 ساعة.
- ✓ أكثر القطاعات هي تذاكر الطيران والإلكترونيات وحجوزات الفنادق بنسبة 56%، وقطاع الموضة 8%، في والكتب بـ 11% من المعاملات.
- ✓ ما هي الفرص الأخرى لقطاع الأعمال الإلكترونية في السعودية ؟

((المحاضرة الثانية))

تحليل أسواق التجارة الإلكترونية

Marketplace Analysis

عناصر المحاضرة :

- مقدمة
- التسوق التقليدي
- التسوق الإلكتروني
- الأسواق الإلكترونية
- وظائف السوق
- عناصر السوق
- أنواع المتاجر في السوق الإلكترونية

مقدمة :

تحليل السوق هو دراسة الفرص المتاحة وديناميكيات سوق معين والتحديات والمخاطر التي تواجهه.

أبعاد دراسة تحليل السوق تشمل:

- حجم السوق، ربحية السوق، اتجاهات السوق، هيكل التكاليف، وعوامل النجاح وأهم قنوات التوزيع نتيجة هذا التحليل تستخدم في:
 - 1- رسم استراتيجية الأعمال للشركة المعنية.
 - 2- إتخاذ القرارات المتعلقة بالتنشغيل والحملات التسويقية والتسعير والتوسعات وإدارة المخزون
 - 3- تصميم نماذج الأعمال الإلكترونية

السوق التقليدي : هو المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لتبادل المنتج بمال أو تبادل المنتج بمنتج أو خدمة أو معلومات.



السوق الإلكتروني : هو المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري ولكن يتم اللقاء عبر الانترنت online عبر البيئة الافتراضية لتبادل المنتج بمال أو تبادل المنتج بمنتج أو خدمة أو معلومة. فالسوق هو المكان الذي يكتشف فيه السعر.



الأسواق الإلكترونية: السوق الإلكتروني عبارة عن شبكة من التفاعلات والعلاقات حيث يتم تبادل المعلومات والمنتجات والخدمات والمدفوعات، والسوق الإلكتروني هو الموقع الإلكتروني الذي يجتمع فيه المتسوقون والباعة، يتم في السوق الإلكترونية التفاوض بين الباعة والمشتريين، وتقديم العطاءات، وإبرام الاتفاقات بشكل مباشر. online، أو غير مباشر Offline.



✓ الفرق بين الأسواق التقليدية والأسواق الرقمية :

الأسواق الرقمية	الأسواق التقليدية
البيع الإلكتروني Online	البيع التقليدي (السوق) عن طريق التعامل المباشر
المنتجات رقمية Digital	المنتجات حسية / لمسية
كتالوج إلكتروني	كتالوج ورقي
استخدام الإنترنت والموبايل	استخدام الشبكات العادية
الفواتير الإلكترونية	الفواتير ورقية
الإنتاج مخصص حسب رغبة الزبون	الإنتاج شامل وواسع جدا

✓ وظائف السوق :

- 1) تسهيل التقاء الباعة بالمشتريين وربطهم ببعضهم البعض. (من أهم الوظائف)
- 2) تسهيل العمليات التي تتم في السوق. مثل: تدفق المعلومات، انتقال المنتجات والخدمات من البائع إلى المشتري.
- 3) السوق بنية قانونية تنظيمية للبائع والمشتري.
- 4) حيث أن السوق يشكل المكان القانوني النظامي الذي تتم فيه عملية البيع والشراء والدول تحمي المستهلك من الغش.



✓ عناصر السوق :

1. الزبائن Customers .
2. الباعة Sellers .
3. المنتجات Products : هناك المنتجات الرقمية Digital Products مثل / الكتب ، المحاضرات ، الأفلام ، التذاكر ، الجرائد . ويتم بيع المنتجات غير الرقمية أيضا في الأسواق الإلكترونية
4. البنية التحتية : السوق الإلكتروني تحتاج إلى شبكات وقواعد معلومات وسيرفرات وأجهزة حاسبات آلية سريعة وخطوط ضوئية وألياف بصرية سريعة تنقل فيها المعلومات من مكان إلى مكان آخر ومن دولة لأخرى ومن قاعدة بيانات إلى قاعدة بيانات أخرى حتى يكون هناك نجاح للسوق والتجارة الإلكترونية يجب أن يكون هناك بنية تحتية قوية حتى تدعم هذا النوع من التجارة .
5. Front –end : هي الشاشة التي يتعامل معها الزبون أو العميل حتى يتم عملية الشراء .
6. Back – end : هي العمليات التي تتم بدون أن يراها العميل عن طريق الشركة البائعة للمنتج حتى تتم عملية الشراء وإيصال المنتج للعميل . ومنها قواعد البيانات والخادم الذي يستضيف الموقع الإلكتروني وغيرها .
7. الوسيط : هو الشخص الذي يكون بين البائع والمشتري حتى ينقل المعلومات ويسهل عملية الشراء ويحفز البائع على البيع ويشجع المشتري على الشراء لإتمام عملية البيع والشراء . والوسطاء لهم دور كبير في السوق الإلكتروني والعمل الإلكتروني .
8. شركاء العمل : هناك شركاء يعملون معنا في العمل الذي نقوم به ، فهناك شركات تعمل في مجال الشحن ، التقنية ، إيصال المنتج للزبون ، والتأمين ، إنهاء عمليات الدفع ... وغيرها .
9. خدمات الدعم والمساندة : مثل / خدمة العملاء والضمان .

✓ أنواع المتاجر في السوق الإلكترونية :

واجهة المتجر الإلكتروني electronic Storefront :

واجهات المتاجر الإلكترونية هي خدمات الإنترنت التي تسمح لك بإنشاء متاجر افتراضية ووظيفة كتالوج المنتجات وحساب رسوم الشحن وقبول المدفوعات عبر الإنترنت

هو موقع إلكتروني لشركة واحدة يوجد فيه منتجات وخدمات معروضة للبيع.

المواصفات التي يجب أن تتوفر في المتجر الإلكتروني (عناصر المتجر الإلكتروني):

1. الكتالوج الإلكتروني.
2. محرك البحث Search Engine : وهو برنامج صغير يستخدمه المشتري للبحث في الكتالوج عن المنتج المطلوب.
3. سلة التسوق Shopping Cart
4. منطقة الدفع المالي : هي صفحة خاصة في الموقع لتوضيح طريقة الدفع بعد اختيار المشتريات.
5. منطقة شحن وإيصال المنتج : هي خيارات توضح طريقة إيصال المشتريات المادية، أما المشتريات (المنتجات الرقمية) لا تحتاج إلى شحن وإيصال .
6. خدمات العملاء Customer Service : وتشمل إعطاء معلومات عن المنتج وتسجيل المنتج والضمان والمساعدة بعد شراء المنتج .

✓ أنواع المتاجر في السوق الإلكترونية :

1- المجمع التجاري الإلكتروني E-Mall :

هو عبارة عن مركز تسوق إلكتروني يوجد فيه العديد من المتاجر الإلكترونية ، قد يصل عددها إلى عشرات الآلاف .

ومن أشهرها: Choicemail.com



✓ أنواع المتاجر / المراكز التجارية الإلكترونية :

1- المتجر / المركز العام General: ليس له طبيعة معينة فهو يبيع كافة أنواع السلع والخدمات، مثل موقع ebay.com.

2- المركز المتخصص: لا يبيع إلا بضاعة معينة، مثل: 1200flowers.com متجر متخصص ببيع الورود فقط.

3- متاجر / مراكز إقليمية – عالمية: يخدم منطقة معينة فقط. عالمية: يخدم كافة أنحاء العالم في أي دولة.

4- المتاجر الإلكترونية: مثل Pure – online.

5- المتاجر المزدوجة: تمزج بين السوق التقليدي والإلكتروني، مثل موقع Click – Mortar



✓ الأسواق الخاصة والأسواق العامة :

1- الأسواق الخاصة Private Markets :

هي شركة تفتح سوق لا يمكن للجميع الدخول فيه هو فقط مفتوح لمجموعة معينة من العملاء أو الزبائن أو الشركات التي تعمل مع هذه الشركة في نفس المجال أو الصناعة، مثل: صناعة الحديد، النفط والبتروال.

2- الأسواق العامة Public Markets: هي أسواق ربما تكون مفتوحة فيها باعة ومشترون تدار من قبل طرف آخر.



نماذج شركات التجارة الإلكترونية

Transactions ➤

Subscriptions ➤

Advertising ➤

Sales ➤

Affiliations ➤

✓ نموذج البيع المباشر **Direct Sales Model** :

يعني هذا المفهوم أن العلاقة بين الزبون والشركة تكون مباشرة بدون واسطة بينهما. Michil Dell

- وجود الوسطاء بين الشركة والعميل يؤدي ذلك إلى ارتفاع التكاليف، أما إذا كان التعامل مع العميل بدون واسطة مباشر فتتخفف التكاليف على العملاء ويستفيدون.
- الشراء من الانترنت يخفض التكاليف على عكس الشراء من السوق التقليدي.



✓ الوسطاء الإلكترونيون **online Intermediaries** :

- (1) بوابة الكترونية **web portal**: وهي موقع يعرض معلومات من مصادر متعددة مثل بوابات الحكومة لالكترونية
- (2) بلوغرز **Blogs**: ويتم تحديث المحتوى باستمرار وغالبا ما يشمل فيديوهات
- (3) محركات البحث: تعتبر أهم وسيط الكتروني لأهميتها في الوصول الى مواقع الشركات المختلفة. 90% من الزبائن يستخدمونها للبحث عن المنتجات
- (4) المزادات الالكترونية: مثل ebay
- (5) مواقع مقارنة الأسعار: مثل موقع kayak الذي يقارن أسعار التذاكر وموقع www.pricerunner.co الذي يقارن أسعار اللابتوب وهناك وسطاء كثيرون مثل مواقع التواصل الاجتماعي واليوتيوب

((المحاضرة الثالثة))

نماذج الأعمال الإلكترونية

من كتاب: إبتكار نموذج العمل التجاري لألكسندر أوسترفالدر، وترجمة إسماعيل صالح

✓ مفهوم نموذج الأعمال :

- (1) نموذج الأعمال على أنه البيان الذي يوضح طريقة جلب الشركة للأموال والحفاظ على تدفق أرباحها مع مرور الوقت.
- (2) يصف المنطق الذي تتبعه مؤسسة ما من أجل خلق و إيصال و امتلاك قيمة (سواء كانت هذه القيمة اقتصادية أو اجتماعية أو غيرها).
- (3) تصميم نموذج الأعمال هو جزء من عملية تطوير الأعمال وإستراتيجية الأعمال.

✓ بنود نموذج الأعمال :

تصميم نموذج الأعمال تصميم ووصف البنود التالية الخاصة بالشركة:

(1) القيمة المقترحة value proposition

(2) شريحة العملاء المستهدفين

(3) قنوات التوزيع

(4) العلاقات مع العملاء

(5) الأنشطة الرئيسية

(6) الموارد الرئيسية

(7) تحديد شبكة الشركاء

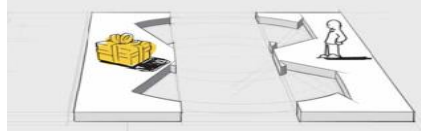
(8) بيان هيكل التكاليف

(9) تحديد مصادر الإيرادات

وسيتيم شرح بنود نموذج الأعمال كالتالي :

أولا : القيمة المقترحة value proposition :

- ❖ تسعى المنشأة الى حل مشكلات العملاء وتلبية حاجاتهم بتقديم قيمة أو منافع أو خدمات جديدة.
- ❖ وعند تحديد هذه القيمة المقترحة يجب الأجابة على الأسئلة الآتية:
- ❖ ما القيمة التي ستقدمها للعميل؟ أيُّ مشكلات العميل سوف تساعدُ على حلِّها؟ أيُّ متطلَّبات العميل سوف تُلِّي؟
- ❖ وقد تكون هذه القيمة سلعة أو خدمة جديدة أو أداء أفضل وسرعة أكبر أو خدمة شريحة معينة، أو تصميم أفضل أو مخاطر أقل، أو علامة تجارية مميزة، سهولة الاستخدام، أو سعر أقل.



ثانيا : شريحة العملاء المستهدفين :

هذا البند يجب الإجابة على سؤال : لمن نوجدُ القيمة؟ من أهمُّ عملاننا ؟

تنقسم شريحة العملاء المستهدفين الى :

- الأسواق الجماهيرية (Mass market): لا تميزُ نماذج الأعمال التجارية، التي تستهدف الأسواق الجماهيرية، بين الشرائح المختلفة للعملاء.
- الأسواق المتخصصة (Niche market): تركز نماذج الأعمال التجارية التي تستهدف الأسواق المتخصصة على شرائح محددة ومتخصصة من العملاء.
- التمييز (Segmented): تميز بعض نماذج العمل التجاري بين شرائح السوق التي تختلف احتياجاتها ومشكلاتها بعض الشيء بعضها عن بعض.
- التنوع (Diversified): إنتاج أكثر من منتج للوصول الى شرائح جديدة.

ثالثا : قنوات التوزيع :

- عبر أي من القنوات ترغب شرائح عملاننا أن يتم الوصول إليهم؟ هل قنواتنا متكاملة؟ أي منها يعمل بشكل أفضل؟ أيها الأكثر فعالية بالنسبة إلى كلفتها؟
- إن التوصل إلى المزيج الصحيح من القنوات للاستجابة لرغبة العملاء بالطريقة التي يرونها مناسبة للوصول إليهم أمر غاية في الأهمية في سبيل دفع القيم المقترحة إلى السوق.

• أنواع قنوات التوزيع :

- قنوات مباشرة: مملوكة للشركة مثل فريق مبيعات تابع للمنشأة أو موقع إلكتروني. قد تكون مكلفة
- قنوات غير مباشرة: مثل محلات تجزئة مملوكة للمنشأة أو تدار بواسطتها.
- القنوات الشريكة: فهي قنوات غير مباشرة وتضم مجموعة كبيرة من الخيارات، مثل التوزيع بالجملة وبالتجزئة أو المواقع الإلكترونية المملوكة لشركاء. ومن عيوبها أنها تقلل الأرباح

رابعا : العلاقات مع العملاء :

- ما نوع العلاقة التي تتوقع كل واحدة من شرائح عملاننا أن نقيمها ونحافظ عليها معهم؟ ما العلاقات التي أسسناها بالفعل؟ كم كلفتنا؟ كيف يمكن دمجها مع بقية أجزاء نموذج العمل الذي نتبناه؟

وقد تكون مدفوعة بالآتي:

- إكتساب عملاء جدد

➤ الاحتفاظ بالعملاء الحاليين

➤ تنشيط المبيعات

نماذج العلاقات مع العملاء:

- 1- المساعدة الشخصية (Personal assistance) : يقوم هذا النوع من العلاقة على أساس التفاعل الإنساني كأن يتحدث المندوب مباشرة مع العملاء ليحصل على المساعدة اللازمة له في أثناء عملية الشراء أو حتى بعد إتمامه. وقد يحصل هذا التواصل في موقع البيع أو من خلال مراكز الاتصال أو بالبريد الإلكتروني أو بأية وسائل أخرى.
- 2- المساعدة الشخصية الخاصة (Dedicated personal assistance): تخصيص أحد مندوبي خدمة العملاء لعميل معين مثل كبار العملاء أو ذوي الاحتياجات الخاصة.
- 3- الخدمة الذاتية (Self-service): توفر المنشأة وسائل لتمكين العملاء بخدمة أنفسهم بأنفسهم.
- 4- المجموعات (Communities): تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي لرفع مستوى تفاعلها مع العملاء أو العملاء المحتملين، ولتسهيل التواصل بين أعضاء المجموعات أنفسهم وتبادل المعرفة والمساعدة في حل مشكلات بعضهم بعضاً.
- 5- المشاركة في أداء العمل: شركة أمازون دوت كوم (Amazon.com) تدعو العملاء إلى كتابة مراجعات للكتب، وهي بذلك توجد قيمة مضافة لغشاق الكتب الآخرين. وتقوم يوتيوب ببحث العملاء على تقديم محتوى لمشاركته مع الجمهور.

خامسا : الأنشطة الرئيسية للشركة :

ما الأنشطة الرئيسية التي تتطلبها خلق القيم المقترحة الخاصة بمنشأتنا؟ بإدارة قنوات التوزيع؟ وإدارة العلاقات مع العملاء؟

يمكن تصنيف الأنشطة الرئيسية على النحو التالي:

- الإنتاج (Production): يتعلّق هذا النشاط بتصميم وصنع وتوريد المنتج
- حل المشكلات (Problem solving) : محاولة التوصل إلى حل لمشكلات العملاء.
- الدعاية
- التوزيع
- خدمات ما بعد البيع

سادسا : الموارد الرئيسية اللازمة لإنتاج القيمة :

ما الموارد الرئيسيّة التي تتطلبها القيم المقترحة؟

يمكن تصنيفها على النحو التالي:

- 1- المادية: تشمل هذه الفئة الأصول الماديّة مثل مرافق التصنيع والمباني والعربات والآلات والأنظمة وأنظمة نقاط البيع وشبكات التوزيع

2- **الفكرية**: يشمل العلماء والخبراء ورجال المبيعات المَهرة.

3- **المالية**: مثل النقد وخطوط الائتمان والأسهم.

4- **البشرية**: العمال والموظفين.

سابعاً : هيكل التكاليف :

يجب تحديد أهم التكاليف التي ستحملها المنشأة؟
وهناك منهجين:

1- **مدفوعة بالكلفة (Cost-driven)**: يهدف هذا النهج إلى تقليل التكاليف إلى أقصى حد.

2- **مدفوعة بالقيمة (Value-driven)**: تركز على خلق قيمة مثل الفنادق الفاخرة

وهناك نوعين من التكاليف:

1- **تكاليف ثابتة (Fixed costs)**: هي التكاليف التي تبقى كما هي بغض النظر عن حجم البضائع أو الخدمات المنتجة. من الأمثلة على ذلك الرواتب والأجور ومرافق التصنيع وتجهيزاته.

2- **تكاليف متغيرة (Variable costs)**: هي التكاليف التي تتغيرُ بتناسب مع حجم البضائع أو الخدمات المنتجة.

ثامناً : شبكة الشركاء :

يجب أن نجيب عن سؤال من شركائنا الرئيسيون؟ ما الموارد والخدمات الرئيسية التي نحصل عليها من شركائنا؟
دوافع تكمن خلف الدخول في شراكات:

1- تحقيق اقتصاديات الحجم (Optimization and economy of scale)

2- الحد من المخاطر وعدم التيقن (Reducing risk and uncertainty)

3- الحصول على موارد وأنشطة معينة

تاسعاً : مصادر الإيرادات :

ما هي أهم مصادر الإيرادات للشركة؟ ما طريقة الدفع التي سيفضلها العملاء؟ ما مدى مساهمة كل مصدر من مصادر الإيرادات في الإيرادات الإجمالية؟

هناك عددٌ من الطرق لتوليد مصادر الإيرادات:

- 1- **بيع الأصول (Asset sale)**: إن مصدر الإيرادات الأكثر انتشاراً مستمد من بيع حقوق الملكية
- 2- **أجور الاستخدام (Usage fee)**: يتولّد هذا المصدر من استعمال خدمة معينة. كلما ازداد استعمال الخدمة زاد الأجر.
- 3- **الإعارة/ التأجير**: يتولّد عن منح شخص حق استخدام أصول معينة مقابل رسم محدد.
- 4- **الترخيص (Licensing)**: يتولّد هذه المصدر من مصادر الإيرادات عن منح العملاء الإذن باستخدام حقوق ملكية فكرية

مخطط نموذج الأعمال التجارية



❖ **أهم نماذج الأعمال الإلكترونية : electronic business models on the Web**

- (1) **المصنع Manufacturer** : مثل شركة ديل عندما تبيع منتجاتها بنفسها.
- (2) **الوسطاء brokers** : يسهلون التقاء البائع بالمشتري مثل موقع orbitz لبيع التذاكر.
- (3) **المزادات الإلكترونية** : مثل eBay.
- (4) **الاشتراكات subscription**.
- (5) **مجتمع community** : مثل جماعات مطوري البرامج مفتوحة المصدر.
- (6) **الدعاية والاعلان** : مثل جوجل وياهو و craigslist.

((المحاضرة الرابعة))

البنية الشبكية لإدارة الأعمال الإلكترونية

E-business Infrastructure

❖ مكونات البنية الشبكية لإدارة الأعمال الإلكترونية :

تشمل البيانات والبرمجيات والأجهزة والشبكات التي تخدم إدارة الأعمال، ومنها:

- الانترنت
- الشبكات بأنواعها المختلفة
- وسائل التواصل الاجتماعي
- الحاسوب والجوال والـ جى بى إس وغيرها
- تطبيقات الانترنت ومنها الشبكة العنكبوتية أو www والايمل وغيرها
- نظم التشغيل وتطبيقات المكتب
- الخوادم servers
- الرسائل القصيرة
- قواعد البيانات وبرمجياتها
- خدمات الصوت عبر بروتوكول الانترنت VoIP و IPTV وشبكات الواى فاى والواى ماكس
- حوائط الأمان وبرامج مكافحة الفيروسات وفلاتر الانترنت
- نظم المعلومات المتخصصة

❖ العمود الفقري للإنترنت : Internet backbone

العمود الفقري للإنترنت هو الجزء الرئيسي لشبكة الإنترنت وهو عبارة عن تجمع هائل لكابلات الاتصالات الضوئية التي تحمل البيانات وتمر عبر القارات والمحيطات وترتبط بموزعات بيانات (routers) ووظيفته ربط شبكات الكمبيوتر في جميع أرجاء العالم

وهناك نوعين رئيسيين:

1. كابلات الاتصالات الضوئية:

- مكلفة جدا
- تعطى سرعة بيانات أكثر
- إنقطاع هذه الكابلات أو أحدها يمكن أن يقطع الانترنت عن دول وقارات.

2. الأقمار الصناعية:

- توفر اتصالات في كل مكان وهو ما يعرف اصطلاحاً ب Ubiquitous Computing
- لا تحتاج الحصول على رخص وحقوق إمتياز من أفراد وحكومات ومجالس محلية

3. وهناك نوع ثالث سيظهر في المستقبل يعتمد على شبكة السيارات اللاسلكية mobile ad hoc vehicles

❖ أنواع الشبكات :

- 1) شبكة الانترنت **internet**: عبارة عن شبكة ضخمة تتكون من عدد كبير من شبكات الحاسب المنتشرة في أنحاء كثيرة من العالم ومرتبطة مع بعضها بما يسمى ببروتوكول الانترنت للمشاركة في المعلومات، وتشكل الشبكة العنكبوتية العالمية (world wide web) (www) الجزء الأهم من الانترنت.
- 2) شبكة الانترنت **intranet**: هي شبكة الشركة الخاصة التي تصمم لتلبية احتياجات العاملين من المعلومات الداخلية أو من أجل تبادل البيانات والمعلومات عن عمليات وأنشطة المنظمة، يتم تنفيذها في مقر الشركة أو في فروعها ولا يستطيع الأشخاص من غير العاملين في المؤسسة من الدخول الى مواقع الشبكة.
- 3) شبكة الاكسترنات **extranet**: هي شبكة المؤسسة الخاصة التي تصمم لتلبية حاجات فئة من الناس من المعلومات ومتطلبات المنظمات الأخرى الموجودة في بيئة الأعمال، ويتطلب الدخول إليها استخدام كلمة مرور لان الشبكة غير موجهة الى الجمهور العام تصمم لتلبية احتياجات المستخدمين في خارج المنظمة من المجهزين والزبائن ومجموعات المؤثرين وأصحاب الأسهم.

❖ شبكات الجوال :

أحدثت ثورة في إدارة الأعمال الالكترونية حيث مكنت الأفراد من التجارة وإدارة الأعمال من أي مكان وفي أي وقت وهو ما يعرف **بإدارة الأعمال الجواله Mobile Business**

القطاعات التي برزت نتيجة الجوال والاتصالات اللاسلكية:

- التجارة الجواله mobile commerce
- الحكومة الجواله mobile government
- التعليم الجوال mobile learning
- رجل الأعمال المتجول mobile business person
- المواطن الجوال mobile citizen
- الأسواق الجواله Mobile Web markets
- المعاملات البنكية الجواله Mobile banking
- تطبيقات الجوال (Mobile apps) مثل المفكرة وتطبيقات المتعلقة بالبورصة والأحوال الجوية والتطبيقات الصحية وألعاب الجوال

❖ إنترنت الأشياء Internet of Things :

- (1) تشمل شبكات الاستشعار وشبكات النانو والأجهزة المنزلية الذكية (مثل الغسالات والثلاجات الذكية) والروبوتات وتقنيات تحديد المواقع والباركود والسيارات الذكية والشرايح البيولوجية وتقنية تحديد الهوية بموجات الراديو RFID والغبار الذكي smart dust وغيرها.
- (2) اهم استخداماتها في إنشاء المدن الذكية والبيوت الذكية والمستشفيات الذكية وغيرها
- (3) تستخدم في إدارة المخزون والمحافظة على البيئة والصحة والزراعة وتوفير الطاقة.

❖ الشبكات الاجتماعية social networks :

هناك الآلاف من شبكات التواصل الاجتماعي أشهرها فيسبوك وتويتر وواتساب وإنستجرام ولينكد إن

فوائد هذه الوسائل:

1. تحسين وسائل التسويق

2. أصبحت الشركات على علاقة بالزبائن في كل وقت وفي كل مكان

3. ساعدت في تعميق ولاء الزبون لماركته المفضلة

4. الشبكات الاجتماعية تتميز عن التقليدية في:

- توفر للزبائن والموردين فرص التفاعل interaction مع الشركة وبعضهم البعض
- قلة التكاليف
- الوفرة والانتشار ubiquity
- الجودة
- عمقت الشراكة بين الزبائن والشركة من ناحية والزبائن وبعضهم البعض من ناحية أخرى

❖ نظم المعلومات الجغرافية Geographic information Systems :

هي أنظمة لجمع ومعالجة وتخزين وتحليل وإخراج وتوزيع البيانات والمعلومات المكانية (خرائط، صور جوية، مرئيات فضائية) والوصفية (أسماء، جداول).

- ✓ أهم هذه الأنظمة الأقمار الصناعية و الجى بى إس وخرائط جوجل وبرمجيات المتخصصة مثل Archview
- ✓ تساعد على التخطيط واتخاذ القرار فيما يتعلق بالزراعة وتخطيط المدن والتوسع في السكن وتخطيط وصيانة البنية التحتية وتنمية الموارد الطبيعية والتعدين وتخطيط الشبكات بأنواعها
- ✓ تستخدم في الخدمات المتعلقة بالمكان مثل تحديد مواقع المحلات والمستشفيات والجامعات والأماكن المختلفة وتعقب الأشياء وإدارة المخزون وغيرها.

❖ نظم المعلومات الإدارية : وتشمل كالاتى :

- 1) نظم المعلومات الإدارية
- 2) نظم المعلومات المكتبية
- 3) نظم المعلومات الصحية
- 4) نظام تخطيط موارد المؤسسة ERP
- 5) نظم دعم واتخاذ القرار Decision support systems
- 6) ونظم أتممة المكاتب Office automation systems
- 7) ونظم المعلومات المدرسية School Information management systems

❖ البرمجيات المجانية : وتشمل كالاتى :

- 1) نظم تشغيل: مثل لينيكس
- 2) تطبيقات المكتب: مثل أوبن أوفيس Open Office
- 3) برامج تصفح الأنترنت: مثل فيرفوكس وجوجل كروم
- 4) البرامج المضادة للفيروسات: مثل أفاست وإيه في جى وأفيرا
- 5) فلاتر الأنترنت Proxies: openDNS و DNS Angel

❖ من أهم الانتقادات على البرامج المجانية :

1. هناك هواجس بخصوص امن المعلومات
2. من الصعب الحصول على الدعم الفني اللازم
3. قد لا يوجد فيها كل الخصائص المطلوبة

❖ الحوسبة السحابية Cloud computing :

الحوسبة السحابية هي مصطلح يشير إلى المصادر والأنظمة الحاسوبية المتوفرة تحت الطلب عبر شبكة الأنترنت والتي تستطيع توفير عدد من الخدمات الحاسوبية المتكاملة دون التقيد بالموارد المحلية بهدف التيسير على المستخدم

وتشمل: مساحة لتخزين البيانات والنسخ الاحتياطية وبرامج متخصصة وخدمة البريد الإلكتروني واستضافة المواقع الإلكترونية والطباعة عن بعد

مزاياها: توفير الأموال والطاقة والحصول على خدمات أفضل

عيوبها: مشاكل متعلقة بالقوانين وخصوصية الأفراد والاعتماد على الغير وسرعة الأنترنت

❖ شبكات الواى فاى والواى ماكس :

- 1) شبكات الواى فاى أصبحت شائعة في الفنادق والمطارات والمدارس والمستشفيات والمطاعم والمقاهي
- 2) شبكات الواى ماكس أصبحت تستخدم في تقديم خدمات الحكومة الإلكترونية في كثير من مدن العالم
- 3) يمكن إنشائها لخدمة منطقة أو مدينة معينة community wireless networks
- 4) الواى ماكس تكلفتها أقل ويمكن أن تغطى 100 كيلو متر وسرعتها تصل الى 100 ميجا بت

أهم مزايا هذه الشبكات:

- أنها تكمل أو تنافس شبكات الجوال ولا سيما في المناطق المحرومة من شبكات الاتصالات
- تعتبر مصدر دخل لمقدم الخدمة سواء كانت منظمة معينة أو جهة حكومية
- تحسن بيئة الأعمال
- توطن التكنولوجيا وتزيد من خبرات ومهارات المواطنين
- تساعد على جذب الزبائن

((المحاضرة الخامسة))

بيئة الأعمال الإلكترونية

E-Business Environment

مقدمة :

❖ بيئة الأعمال الإلكترونية تهتم بالآتي:

- تحديد العناصر المختلفة التي تحكم البيئة الكلية للمؤسسة و التي تؤثر علي منظمه التجارة الإلكترونية و استراتيجية التسويق الإلكتروني .
- تقييم مدى تأثير القيود القانونية الخاصة و الأخلاقية علي اي شركة.
- تقييم دور العوامل الاقتصادية الكلية مثل سياسات الاعمال الإلكترونية الحكومية و المتغيرات الاقتصادية و القيود الضريبية .
- القيود المفروضة على تطوير وتنفيذ استراتيجية الاعمال الإلكترونية ؟
- العوامل التي تؤثر على اعتماد وسائل الاعلام الرقمية الجديدة وكيف يمكننا تقدير المستقبل فيما يتعلق بطلب الخدمة على الانترنت ؟
- كيف يمكن ضمان الخصوصية والثقة للعميل وفي نفس الوقت السعي الى تحقيق الاهداف التسويقية من اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم ؟

❖ خصائص بيئة الأعمال الإلكترونية :

- الأسواق الإلكترونية تمتد خارج الحدود الوطنية (عادات وقوانين وثقافات مختلفة)
- الأعمال الإلكترونية يجب أن تخضع لنفس القوانين التي تحكم الأعمال التقليدية
- الشبكة العنكبوتية تربط العملاء والموردين والشركاء بعضهم ببعض
- الخدمات والمنتجات الرقمية غير ملموسة intangibles مما يتعذر التعامل معها مثل صعوبة فحصها وصعوبة اكتشاف سرقتها أو فرض ضرائب عليها
- حماية خصوصية الأفراد مشكلة كبيرة في الأسواق الافتراضية

❖ نموذج SLEPT لوصف بيئة الأعمال الإلكترونية :

يتكون نموذج SLEPT من عدة عوامل نذكر منها : العوامل الاجتماعية Social، العوامل القانونية Legal & Ethical وتلك المتعلقة بالأخلاقيات، العوامل الاقتصاديةEconomic و العوامل السياسية Political والعوامل التكنولوجية Technical

1. تتعلق العوامل الاجتماعية بتصورات المستهلك فيما يخص استخدام الانترنت في نشاطات مختلفة
2. تحدد العوامل القانونية والاخلاقية الطريقة المستخدمة في ترويج وبيع المنتجات عن طريق الانترنت حيث ان الحكومات بالنيابة عن المجتمع تسعى الى حماية حقوق الاشخاص وخصوصياتهم والحفاظ عليها
3. تخص العوامل الاقتصادية دراسة التباين في الاداء الاقتصادي بين مختلف الدول والمناطق والتي تؤثر بدورها في انماط الاستهلاك على المستوى العالمي والتجارة العالمية
4. تتعلق العوامل السياسية بالدور المحوري الذي تلعبه الحكومات والمنظمات الدولية في تحديد مستقبل تبني الانترنت والتحكم به وسن القوانين التي تحكمه

❖ العامل الاجتماعي :

يجب فهم العوامل التي تؤثر في الاستخدام النشط للإنترنت من طرف الأشخاص وذلك ليتسنى للمدراء اتخاذ الاجراءات الضرورية، والعامل الاجتماعي يشمل تأثير تصورات المستهلك عن استخدامات الانترنت في مختلف الأنشطة.

العوامل التي تحدد قرار الاشتراك في الانترنت تشمل:

- تكلفه الاشتراك
- الفائدة المتوقعة Value proposition
- سهوله الاستخدام
- عامل الامن
- الخوف من المجهول
- مهارات المستخدمين في الحاسوب

❖ العامل القانوني والأخلاقي :

- يحدد الطرق التي يمكن استخدامها في تداول المعلومات وبيع المنتجات على الانترنت . فمثلاً، الحكومات، نيابة عن المجتمع ،تسعى الى حمايه حق الافراد في الخصوصية.
- القوانين المتعلقة بالجرائم الالكترونية والغش التجاري وغيرها
- قوانين حماية حقوق الملكية الفكرية والعلامات التجارية وعمليات الأعمال Business Processes ونماذج الأعمال Business Models

➤ الملكية الفكرية هي كل ما ينتجه العقل البشري

➤ حماية حقوق الملكية الفكرية قد يكون عن طريق تسجيله أو وضع ما يشير الى أنه محمى مثل علامة © أو تحذير الأفراد من الاستخدام بدون إذن

- القوانين المتعلقة بالإعلانات المزيفة وانتهاك الخصوصية والجرائم الالكترونية وغيرها
- آليات وقوانين فض المنازعات المتعلقة بالمعلومات والتجارة الالكترونية
- رصيد المجتمع من الأخلاق والقيم والأعراف

❖ العامل الاقتصادي :

المؤشرات الاقتصادية التي يؤثر على طريقه الانفاق على الاستثمار في تقنية المعلومات والتجارة الالكترونية ومنها :

- الضرائب المفروضة على الدخل والسلع والتكنولوجيا (لا ضرائب على الدخل في المملكة)
- التباين في الأداء الاقتصادي في البلدان والمناطق المختلفة
- حجم الاقتصاد: الاقتصاد السعودي ضمن ال 20 الكبرى عالميا
- طبيعة النشاط الاقتصادي: السعودية تتمتع بأكبر سياحة دينية في العالم (عدد المعتمرين 5 مليون عام 2011)
- الناتج المحلي السعودي 2.80 تريليون ريال كأعلى نسبة نمو بين دول مجموعة العشرين
- التكتلات الاقتصادية وحجم السوق: الأسواق السعودية مرتبطة بأسواق الخليج والدول العربية
- معدل التضخم ونسبة الفوائد والتسهيلات الائتمانية والدعم الحكومي ونمط الحياة

❖ العامل السياسي :

دور الحكومات والمنظمات عابرة الحدود القومية في تحديد كيفية استخدام الانترنت في المستقبل وتحديد القواعد التي تتحكم فيها .

- مدى تبني الحكومة لخدمات الحكومة الالكترونية
- مدى دعم الحكومة لمجتمع المعلومات وسد الفجوة الرقمية والانترنت عريض النطاق
- الدعم الحكومي لبرامج التدريب
- السياسات والبرامج التي تزيد الثقة والأمان بخصوص المعاملات الالكترونية

❖ العامل التكنولوجي :

العوامل التكنولوجية تشمل التغييرات التي تطرأ على التكنولوجيا والتي توفر فرص جديدة أو تحديات جديدة في الإدارة أو التصميم أو الإنتاج أو تسويق المنتجات أو تخزينها، ويهتم بالآتي:

- القدرة على تقييم الابتكارات الجديدة والمنافع المتولدة عنها
- تحديد معدل التغيير المطلوب (تدريب، نفقات، توظيف) لمواكبة التكنولوجيا
- أي من التكنولوجيا الجديدة (الرسائل القصيرة، تويتر، فيس بوك) يجب أن نتبناها ؟
- رصد التقنيات الجديدة وتتبعها

- اعاده التدريب لاكتساب المهارات اللازمة
- يمكن التعرف على التكنولوجيا الجديدة من خلال الزبائن أو الشركاء أو متابعة التقارير الخاصة

❖ لماذا تمثل البيانات الشخصية قيمه خاصه ؟

- (1) تعتبر مصدراً أساسياً لمعلومات الاتصال
- (2) مصدر لمعلومات الملف الشخصي
- (3) معلومات عن سلوك المستهلك (على موقع الشركة المعنية)
- (4) معلومات سلوك المستهلك (علدالمواقع الأخرى)

وسائل جمع البيانات الشخصية:

- (1) النماذج الالكترونية Online forms
- (2) تاريخ مشتريات المستهلك
- (3) برامج التجسس
- (4) محركات البحث
- (5) الكوكيز

❖ المبادئ الثمانية لحماية البيانات ؟

- (1) يجب تناول المعلومات بشكل عادل وقانوني
- (2) تناولها بشكل محدود
- (3) استخدام البيانات بشكل مرضي وفي أمور ذات صلة وليس بشكل مفرط
- (4) مراعاة الدقة في تناول البيانات
- (5) عدم الاحتفاظ بها لفترة اطول من اللازم
- (6) استخدامها طبقا لحقوق مائه البيانات
- (7) تناولها بشكل امن
- (8) عدم نقلها عبر البلدان دون توفير الحماية الكافية

❖ تأثيرات الحاسوب والانترنت على سوق العمل :

- الكومبيوتر يناقس الانسان في سوق العمل
- سوف تنتشر ثقافة العمل من البيت والعمل جزء من الوقت
- العمل لمدة 40 ساعة سيصبح لدوافع اجتماعية وليس لسد الحاجات المالية
- سوف تزداد فرص العمل من المنزل ولا سيما للنساء وقاطنى المناطق النائية
- سوف تذوب أهمية المنظمة ومكان العمل الرسمي وأوقاته الرسمية بشكل كبير
- سوف تقل الموارد الاقتصادية المستخدمة في العمل بشكل كبير
- سوف تتسع الفجوة الرقمية بين من يمتلكون التكنولوجيا ومن لا يملكونها. tech-haves and the have-nots.
- تقنية المعلومات تحدث تغيرات جذرية وليس عادية revolutionary changes
- الثروة سوف تتركز في يد من يملكون الخبرات والمعرفة والأفكار والعلامات التجارية والمعلومات

❖ التغيرات التي تحركها الإنترنت :

- التركيز على كل مستهلك على حدة مقابل التركيز على حجم كبير من المستهلكين.
- تعميق الروابط مع الموردين والعملاء.
- العولمة والانفتاح على أسواق جديدة
- تبادل المعرفة والخبرات والمعلومات
- بساطة المعاملات
- تغيرات اجتماعية واقتصادية وثقافية وأخلاقية واسعة
- زيادة بيانات وبرمجيات المصدر المفتوح
- توفير التكلفة بأنواعها سواء المالية أو الوقت أو الجهد ولاسيما تكلفة المعاملات (transaction cost) والتكلفة الثابتة للمنتجات والخدمات
- خلق شركات ومنتجات وخدمات وموارد وفرص اقتصادية جديدة

➤ استثمارات قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية بلغت 200 مليار ريال سنويا

❖ علاقة الأعمال الالكترونية بالبيئة والتقنية الخضراء :

الاعمال الإلكترونية تعتبر صديقة للبيئة بسبب الآتى:

1- تقلل الاعتماد على السيارات: 20 من حركة السيارات في بريطانيا موجهة للتسوق

- 2- تقلل استهلاك الطاقة ومن ثم تقلل الاحتباس الحراري
 - 3- تقلل الحاجة الى مخازن لأن الإنتاج يكون حسب الاحتياجات الخاصة للزبائن
 - 4- تقلل استهلاك الورق
 - 5- رقمنة بعض المنتجات والخدمات مثل مقاطع الموسيقى والفيديو والبرامج التدريبية والمواد التعليمية
 - 6- تقلل المخلفات في جميع سلسلة التوريد
- **لكن هناك من يرى عكس ذلك بسبب المخلفات الالكترونية e-waste مثل أجهزة الحاسوب والجوالات المعطوبة**
 - ❖ **بيئة الأعمال الإلكترونية في المملكة :**

هناك عدد من المؤسسات والتشريعات التي صدرت في المملكة بهدف تنمية بيئة الأعمال الإلكترونية ومنها:

- إنشاء جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية
- إنشاء مدينة المعرفة الاقتصادية
- إنشاء مجمع تقنية المعلومات والاتصالات
- إنشاء المركز الوطني للتصديق الرقمي
- لقد أسست وزارة العمل السعودية وحدة مهمة بتنظيم بيئة التجارة الإلكترونية مهامها:
- وضع إطار نظامي للتعامل بالتجارة الإلكترونية
- متابعة تطورات التجارة الإلكترونية على المستوى المحلي والإقليمي بناء قاعدة معلومات متخصصة عن التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها العملية في السعودية.
- تم إنشاء برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية (يسر)

((المحاضرة السادسة))

استراتيجية الأعمال الإلكترونية

E-business Strategy

مقدمة:

- الاستراتيجية تصف الخطط والتوجهات المستقبلية للمنظمة.
- الاستراتيجية هي خطة المنظمة لتحقيق مزايا تنافسية عن طريق إعادة ترتيب الموارد والتعاطي مع التغيرات في بيئة الأعمال بما يحقق متطلبات السوق وأصحاب المصلحة stakeholders.

وتركز على:

- الأداء الحالي في السوق
- تشرح أهداف المنظمة وكيف تم تحديدها
- تشرح كيفية تخصيص الموارد لتحقيق الأهداف
- تحدد الخيارات المتاحة للمنافسة في السوق
- تضع خطة طويلة الأجل لتطوير المنظمة
- تحدد المزايا التنافسية للمنظمة بناءً على القيمة المعروضة value proposition
- استراتيجية الأعمال الإلكترونية توضح كيفية توظيف التقنية لتحقيق استراتيجية المنظمة
- كما أنها توضح الفرص والمخاطر المتعلقة بالتقنية حتى تراعى في استراتيجية المنظمة

❖ نماذج وضع الاستراتيجية:

هناك عدة نماذج لتصميم الاستراتيجية strategy process model وهو إطار عام يصف المنطق المتبع في وضع الاستراتيجية. ومن هذه النماذج:

1- نموذج Johnson and Scholes ويتلخص في المراحل التالية:

1. التحليل الاستراتيجي (البيئة، الموارد، التوقعات، الأهداف والثقافة)
2. الخيار الاستراتيجي (تحديد الخيارات، تقييم الخيارات، إختيار الأنسب)
3. تنفيذ الاستراتيجية (تخطيط الموارد، واختيار فريق العمل، وتصميم نظام المعلومات وهيكل المنظمة)

2- نموذج جامعة هارفارد:

يركز على البناء التنظيمي ووضع القرارات والسياسات لتقديم المنتجات والخدمات لمواءمة الموارد المتاحة والبيئة بهدف تحقيق التوازن الاستراتيجي، وينفذ على مرحلتين:

التخطيط (بناء الاطار الاستراتيجي)

- تحديد الفرص
- تحديد الإمكانيات
- تحديد الأساليب الإدارية المتبعة
- تحديد المسؤولية الاجتماعية

التنفيذ (السير حسب ما هو مخطط له)

- بناء التنظيم الهيكلي للمنظمة وتحديد الواجبات والمسؤوليات والمهام
- تحديد العمليات التنظيمية والسلوكية
- تسيير العمل اليومي
- القيادة العليا للمنظمة (نوع القيادة)

اعتبارات خاصة باستراتيجية الأعمال الالكترونية :

يجب على استراتيجية إدارة الأعمال الكترونية أن تراعى:

- أين ستنافس المنظمة؟
- أي نوع من السلعة أو الخدمة أو القيمة سوف تنتج؟
- كيف سيتم هيكلية المنظمة بحيث توزع هذه السلعة أو القيمة؟

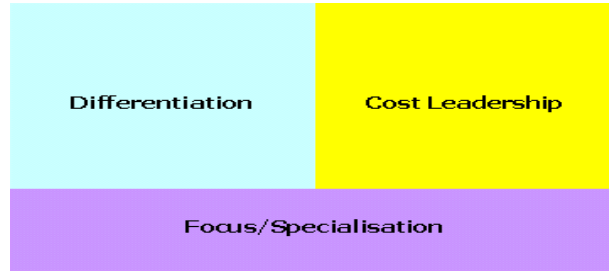
الاستراتيجيات العامة Generic Strategies :

- تتم صياغة استراتيجية الأعمال الإلكترونية من خلال ثلاث استراتيجيات عامة، والتي إذا ما نفذت بنجاح يمكن أن تسمح للشركة بأن تتخذ حصة مناسبة من السوق.
- وهذه الاستراتيجيات هي:

1- قيادة التكلفة الإجمالية Overall cost leadership.

2- التميز Differentiation.

3- التركيز Focus.



قيادة التكلفة الإجمالية cost leadership :

تركز على الحصول على أكبر شريحة من المستهلكين بعرض أقل الأسعار بالنسبة للقيمة. وأهم وسائل تقليل التكاليف هي:

- إنتاج منتجات موحدة ولا مجال للطلبات الشخصية
- التحكم بالتكلفة.
- مراقبة النفقات العامة.
- التحكم في المخزون
- تجنب الحسابات الهامشية.
- تقليل تكاليف البحث والتطوير.
- تقليل الخدمات.
- تقليل الإعلانات.
- استخدام عمالة رخيصة
- شراء كميات كبيرة

التميز Differentiation :

الفكرة الرئيسية من التميز هي تنويع المنتج من حيث المواصفات والسعر وغيره بهدف الوصول الى أكبر شريحة من المستهلكين.

أهم عناصر التميز:

- الجودة
- الحجم
- التسليم
- شروط الائتمان
- الخدمة
- التدريب والدعم الفني
- السمعة

- صور العلامات التجارية
- تقنية المعلومات
- المنتجات الفعلية
- السعر

ومن الشركات التي تتبع التمييز هوندا وتيوتا وإتش بي ونوكيا وغيرها.

التركيز Focus :

- يقصد به التركيز على شريحة من المشتريين، أو السوق في منطقة جغرافية معينة.
- بنيت هذه الاستراتيجية حول خدمة السوق المستهدفة بشكل جيد للغاية.
- تفترض أن الشركة قادرة على خدمة الهدف الاستراتيجي الضيق بكفاءة وفاعلية أفضل من المنافسة على نطاق واسع.
- يمكن للشركة من خلال هذه الاستراتيجية تحقيق التميز وولاء المستهلك للعلامة التجارية من خلال حصر احتياجات السوق أو تخفيض التكاليف من خلال التخصص، أو كليهما.
- يناسب شريحة معينة من الزبائن
- تركز على تطوير المنتج أو الترويج للعلامة التجارية وليس الكفاءة
- تنجح عندما يتميز السوق محدودية المنافسة
- شركات الطيران الداخلية تتبع استراتيجية التركيز

مراحل تطوير الاستراتيجية :

1. التحليل الاستراتيجي

2. تحديد الأهداف

3. وضع الاستراتيجية

4. تنفيذ الاستراتيجية

وسيتيم شرح مراحل تطوير الأستراتيجية كالتالي :

أولا : التحليل الاستراتيجي : التحليل الاستراتيجي يتضمن شقين:

- 1- تحليل البيئة الخارجية.
- 2- تحليل الموارد الداخلية:مالية، عينية، بشرية، معرفية، الخ.

تحليل البيئة الخارجية :

1. تحليل المنافسة SWOT

هو رصد وتقييم ونشر المعلومات من البيئات الخارجية والداخلية

- نقاط القوة **Strengths**: تتمثل في العوامل التي تأخذ بالشركة إلى النجاح. كالسمعة الطيبة، ونوعية المنتجات، والسلع منخفضة التكاليف، والاستثمار في رأس المال البشري.
 - نقاط الضعف **Weaknesses**: تمثل نقاط الضعف للشركة، مثل: المنتجات عالية التكلفة، التكلفة الإنتاجية العالية، ارتفاع معدل دوران الموظفين، كثرة المنافسين.
 - الفرص **Opportunities**: هي العوامل التي تكون خارج سيطرة الشركة، وتمثل مجالات يمكن الاستفادة منها. كتغيير الوضع الديموغرافي، وإغلاق بعض المحطات المنافسة، والسماح بتوزيع المنتجات على نطاق واسع.
 - التهديدات: هي العوامل التي تكون خارج سيطرة الشركة، وربما تعيقها، مثل، القوانين الجديدة، الركود، التضخم زيادة المنافسة.
2. تحليل الطلب: على الخدمات الالكترونية ودراسة شرائح العملاء المتوقعين

ثانياً : تحديد الأهداف والرسالة :

الأهداف يجب أن تكون SMART

- 1- محددة specific
- 2- يمكن قياسها measurable
- 3- يمكن تحقيقها Achievable
- 4- ذات علاقة Relevant
- 5- محددة بمواقيت معينة timed

كيف تخلق المؤسسة قيمة جديدة؟

عن طريق خفض التكاليف أو إضافة قيمة جديدة أو إدارة المخاطر أو خلق واقع جديد

ثالثاً : وضع الاستراتيجية :

تشمل تحديد الخيارات وتقييم الخيارات واختيار أنسبها، وذلك بخصوص:

1. القنوات الالكترونية التي ستستخدم لتوصيل الخدمة
2. إعادة هيكلة المنظمة: الاندماج، الانقسام، الشراكة في مشروعات،
3. تحديد فرص تحقيق عائد وإبتكارات المنافسين
4. تحديد السوق والشريحة المستهدفة
5. مكانة الشركة وتميزها في السوق: سعر، جودة، أو سرعة الوصول

رابعاً : تنفيذ الاستراتيجية :

- التخطيط
- والتنفيذ

- والمتابعة والسيطرة

أسئلة الاستراتيجية :

1- الشركة :

- ما هي مقومات التفرد الخاصة بالشركة.
- ما هو موقف الشركة من التعرض للمخاطر.
- لماذا تخسر الشركة عملائها الحاليين.
- ما هي أعظم قيمة موجودة في الشركة.
- ما هي أكثر الاعتراضات التي تُسمع من العملاء.

2- المنافسين :

- من هم أقوى ثلاثة منافسين للشركة؟
- ما هو مدى قوتهم؟
- متى يكون المنافسون عرضة للخطر؟
- متى يمكنك الهجوم؟
- ما هو ناتج مقارنة الشركة بالمنافسون من حيث الأسعار، والخدمات، والجودة.

3- السوق :

- ما هي أهم ثلاثة علامات تجارية؟
- ما هو مدى تغير الصناعة؟
- متى يكون المنافسون عرضة للخطر؟
- كم عدد قطاعات السوق التي تقوم بخدمتها؟
- ما هو ناتج مقارنة الشركة بالمنافسون من حيث الأسعار، والخدمات، والجودة.
- ما هي أكبر إمكانات النمو المتوقعة.
- من هم أفضل الزبائن بالنسبة لك، ولماذا ؟

الميزات التنافسية التي يمكن أن تحققها الاستراتيجية :

- التركيز على قطاعات السوق وخاصة الأسواق المتخصصة.
- طرح منتجات قادرة على المنافسة.

- استخدام قنوات توزيع بديلة وعمليات تصنيع جديدة.
- توظيف سياسة التسعير الانتقائي و هياكل التكلفة المناسبة.

عواقب غياب الاستراتيجية أو فشلها :

- ما هي عواقب عدم وجود استراتيجية للأعمال الإلكترونية ؟
 - ضياع بعض الفرص بسبب عدم تحديد الفرص المتاحة وشرحها
 - الانحراف عن البوصلة بسبب عدم وضوح الأهداف (بالنسبة للمشتريات أو المبيعات مثلاً)
 - عدم الاستفادة القصوى من الموارد الإلكترونية في تحقيق تكامل قطاعات وأنشطة المنظمة المختلفة
 - ضياع الموارد عندما يتم التكرار بأشكاله المختلفة
 - الفشل في مشاركة الخبرات وأفضل الممارسات والنصائح بخصوص العمل

• أسباب فشل استراتيجيات الأعمال الإلكترونية:

- عدم الالتزام بالمواعيد
- محدودية المرونة والابتكار والقدرة على التأقلم
- المبالغة في الأهداف والطموح

((المحاضرة السابعة))

إدارة العلاقة مع الزبائن

Electronic Customer Relation Management (e-CRM)

لماذا يغادر الزبائن؟



- بسبب مشاكل في المنتج، أو مشاكل في خدمة العملاء، أو المنافسة

➤ 68% يغادرون بسبب المعاملة، 14 يغادرون بسبب جودة الخدمة

➤ العمال لا يغادرون الشركة أو البلد بل يغادرون المدير

- تتمثل الأنشطة الرئيسية في عملية إدارة العلاقة مع العملاء في الآتي:

1. **اختيار العملاء:** ماهي الشريحة المستهدفة وماهي احتياجاتهم وأين نجدهم؟
2. **جذب العملاء:** استخدام قنوات مناسبة، تقديم خدمة جيدة
3. **المحافظة على العملاء:** عروض مناسبة وخدمة العملاء وفهم احتياجاتهم
4. **توسعة شريحة العملاء:**

سلوك المستهلك الإلكتروني :

- تتصل الأسواق الإلكترونية مع الزبائن بشكل مباشر، ويفرض ذلك التعرف على المستهلك وفهم سلوكه، وخصوصا في تجارة التجزئة الإلكترونية.
- الهدف الأساسي من فهم سلوك المستخدم هو دفعه لاتخاذ قرار الشراء الخاص بمنتج أو خدمة محددة.
- تعتبر دراسة سلوك المستهلك من الموضوعات الحيوية التي تهتم كثيرا كل من الأفراد، ورجال الأعمال، ومديري الشركات، ومسؤولي البيع المباشر.

ما المقصود بإدارة العلاقة مع الزبائن؟؟

يقصد بها تبنى فلسفة في الإدارة واستراتيجية معينة ووسائل الاتصال الإلكترونية بهدف جذب الزبائن والمحافظة عليهم وتحقيق ولائهم.

❖ ومراحلها هي: جمع بيانات عن الزبائن، وتحليل البيانات، عمل برنامج وتنفيذه

وهذا يحتاج الى الوسائل الآتية:

- (1) موقع لتكوين علاقة مع الزبائن ونشجعهم من خلاله على الشراء
- (2) قائمة عناوين بريدية للزبائن واستخدامها في التسويق
- (3) استخدام برامج التنقيب على البيانات لدراسة خصائص الزبائن وأذواقهم
- (4) استخدام الشخصية والاتصال الجماهيري
- (5) تبنى وسائل إلكترونية لخدمة العملاء (الأسئلة الشائعة، غرف الدردشة، مراكز الاتصال)
- (6) الالتزام بمعايير الجودة وخدمة العملاء لتشجيع الزبون على العودة مرة أخرى
- (7) استخدام أكثر من قناة للاتصال بالزبون
- (8) أخذ إذن الزبون والمحافظة على خصوصياته

❖ فائدة دراسة سلوك المستهلك الإلكتروني :

- للمحافظة على الزبائن لأن المحافظة عليهم أقل كلفة من اجتذاب زبائن جدد
- لأن الوسائل الإلكترونية تطوى المسافات بين الزبائن والبائع
- الوسائل الإلكترونية تساعد على اكتشاف الفرص التسويقية المواتية.
- تساهم في قرارات متعلقة بتجزئة السوق واختيار القطاعات المرعبة.
- تساعد على الاستجابة السريعة للتغيرات في حاجات وخصائص المستهلكين.
- تساعد على تطوير وتحسين الخدمات التي تقدمها الشركة لعملائها.
- التأثير في الاتجاهات النفسية للمستهلكين وحثهم على العودة مرة أخرى.
- مراعاة التقاليد والقيم السائدة في المجتمع عند إعداد الاستراتيجيات التسويقية.
- التعرف على العوامل الشرائية المؤثرة في قرار الشراء والقوة الشرائية للزبائن.

❖ نموذج سلوك المستهلك الإلكتروني :

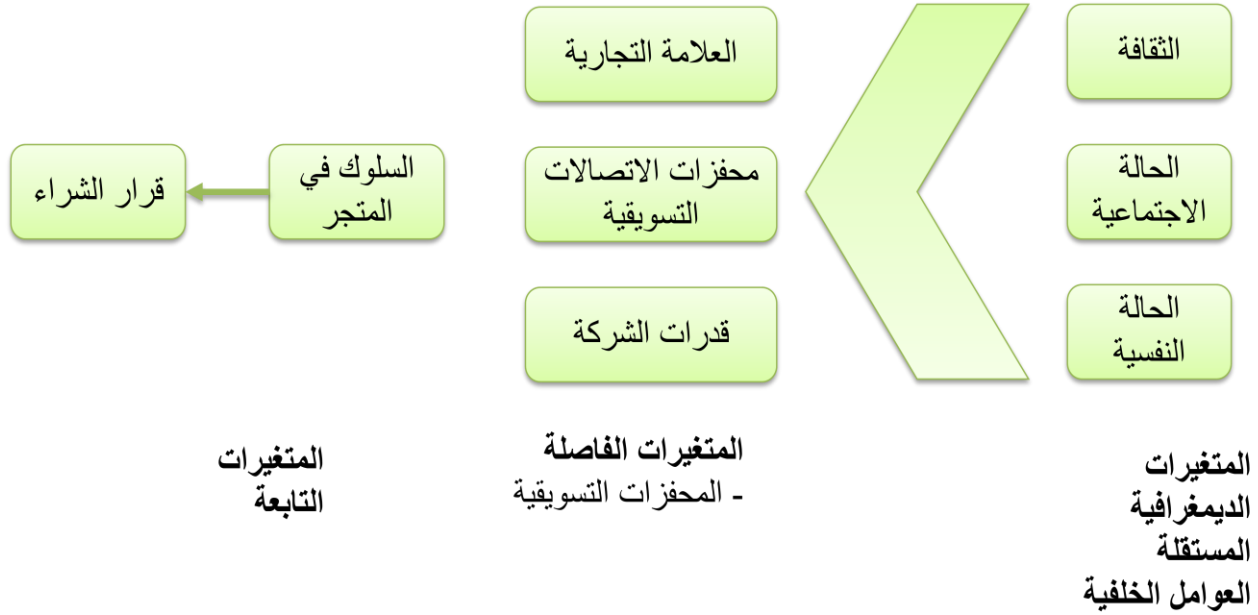
هو دراسة العوامل السيكولوجية والاجتماعية والتسويقية والاقتصادية التي تدفع فرد أو مجموعة الى اختيار وشراء واستخدام منتج أو خدمة معينة، والغرض من نموذج سلوك المستهلك هو مساعدة البائعين على فهم كيفية اتخاذ المستهلك لقرار الشراء.

ويعتمد ذلك على الآتي :

- متغيرات مستقلة (لا يمكن السيطرة عليها).

- متغيرات معتدلة.
- متغيرات تابعة.

❖ النموذج العام لسلوك المستهلك :



❖ نموذج سلوك المستهلك المباشر عبر الإنترنت :



❖ أهم وسائل الحصول على معلومات :

1- **الكوكيز Cookies**: هي الملفات التي ينسخها موقع التجارة الإلكترونية على جهاز المستهلك، ويسجل بها أنشطته على الموقع بما فيها كلمة المرور.

➤ تتم قراءة هذه الملفات من خادم الموقع في كل مرة يزوره فيها المستخدم.

➤ بناء على ذلك يقدم له عروض تتماشى مع تفضيلاته.

2- اللافتات الاعلانية banner advertisements :

- عندما تزور موقع يجمع الخادم معلومات عنك مثل عنوان الإنترنت، وقت ومكان الزيارة ومعلومات شخصية غيرها ويسجلها في ملف الأنشطة Log File
- برامج وخوارزميات التنقيب عن بيانات الزبائن وتصنيفها
- عندما يسجل الزبون للدخول على موقع معين لأول مرة (يجب أن تعطيه حافز مثل خدمة مجانية)

3- ملف المستخدم User Profile :

- ملف المستخدم يتضمن المتطلبات، والأفضليات، والسلوكيات، والصفات الديموغرافية لعميل معين.

• الفرق بين زبائن B2B و B2C

- هيكل السوق
- طبيعة وحجم الوحدات المشترية
- من يتخذ قرار الشراء: الأفراد أكثر استقلالية وسرعة في اتخاذ القرار
- الفرق في وسائل الاتصال

أدوار المستهلكين في عملية اتخاذ قرار الشراء : عن طريق دراسة سوق المستهلك يمكن تقسيم الأفراد الى : المبادر – المؤثر – المقرر – الشاري – المستخدم.



دورة حياة الزبون :

1. زيارة لأول مرة
2. الزيارة مرة أخرى
3. التسجيل في الموقع
4. الشراء
5. عدم الشراء لفترة
6. العودة للشراء مرة أخرى (E-response)
7. ولاء العميل

التسويق القائم على إضفاء الطابع الشخصي Personalization :

- هو نمط التسويق الذي يعامل كل عميل بطريقة فريدة من نوعها، وتتم التعرف على العادات الشرائية للزبائن وأفضلياتهم لمطابقة الخدمات، والمنتجات، والإعلانات مع المستهلكين الأفراد، ويتم ذلك عن طريق:

(1) الحصول على المعلومات من المستخدم بشكل مباشر.

(2) مراقبة سلوك المستهلكين على الإنترنت.

(3) تسجيل أنماط الشراء السابقة للأفراد.

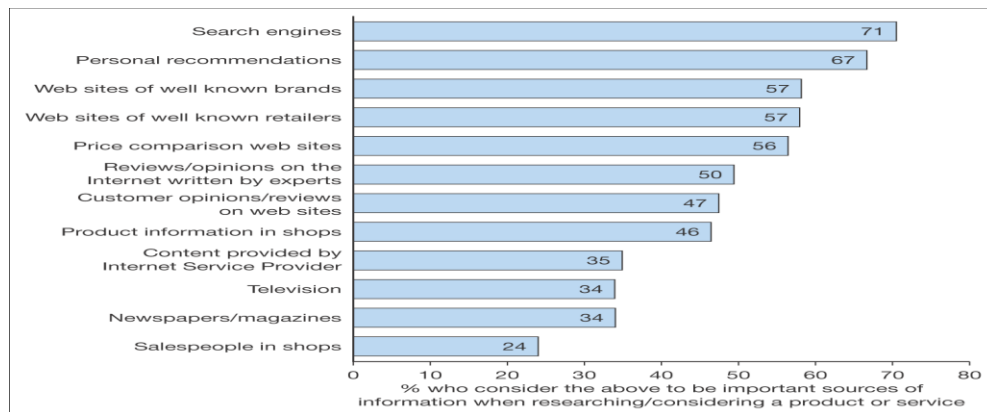
(4) إجراء الاستدلالات.

ولاء العملاء Customer Loyalty :

تعني معاودة العملاء الشراء من الشركة نفسها مرات ومرات، مع عدم قبوله الشراء من المنافسين على الرغم من محاولاتهم لجذبه.

- **وسائل تحقيقه:** جودة المنتج، بناء الثقة، خدمة العملاء، التركيز على الزبون وليس الأرباح، توصيل مجاني، هدايا، عدم وجود مشاكل، نظافة المكان، الصراف الآلي والإنترنت وأماكن للاستراحة، عروض وخصومات، الاستماع للزبائن، قدم لهم ما يريدون وعاملهم كما يحبوا أن يعاملوا، وربطهم بالعلامة التجارية وبناء علاقة معهم ؟
- **فائدته:** قلة تكاليف الدعاية والتسويق، وفتح وغلق الحسابات وخدمة العملاء، مشاركة الزبائن في التسويق، رضا الموظفين، عدم تحول الزبائن الى المنافسين
- **الحلقة الفاضلة Virtuous Circle:** رضا الزبائن تؤدي الارتفاع المبيعات، ثم تحقيق فائض للتدريب الموظفين، ثم زيادة رضا الموظفين، وبالتالي مزيد من رضا الزبائن.
- يعود رضا الموظفين على الشركات بخدمة جيدة ومزيد من الربح على المدى البعيد.

مصادر الحصول على معلومات عن المنتجات :



دور المجتمعات الإلكترونية في التسويق :

يشار إليها بالشبكات الاجتماعية وتحول العلاقة من فرد-الى-الكثير الى الكثير-الى-الكثير

مراعاة الآتي في تكوينها: تحديد الهدف، اختيار الموقع، عرض معلومات عن الشركة ومنتجاتها، جاهزية الزبائن، تحديد الإدارة، طريقة لقياس مدى تحقق الأهداف، وسيلة للتعامل مع السلبيات

فوائدها: الترويج، دراسة سلوك المستهلك، توظيف اقتراحات الزبائن لتطوير المنتج

المجتمعات الإلكترونية تعتبر C2C و B2C و C2B

رضا العميل هو ما نتوقه وولأوه زيادة

((المحاضرة الثامنة))

التسويق الإلكتروني

E-Marketing

مقدمة :

- عائدات الإعلانات على الانترنت بلغت 43 مليار دولار عام بنسبة نمو بلغت 17% 2013 مقابل 40 مليار دولار لإعلانات التلفزيون
- بلغت إيرادات إعلانات الجوال 7 مليار دولار
- وبلغت إيرادات الإعلانات المرتبطة بمقاطع الفيديو 2.8 مليار دولار
- وبلغت إيرادات الدعاية المرتبطة بمحركات البحث 18 مليار دولار
- **التسويق الإلكتروني :** هو عملية استخدام تكنولوجيا المعلومات في عملية التسويق.

❖ أهداف التسويق الإلكتروني :

1. تعزيز الولاء للعلامة التجارية من خلال تحسين العلاقات مع الشركاء والعملاء
2. اكتساب زبائن جدد والاحتفاظ بالحاليين.
3. إقناع العملاء الحاليين بشراء منتج في الوقت الحالي أو في المستقبل.
4. الحصول على معلومات لاستخدامها في زيادة كفاءة عمليات التخطيط والتصنيع والتوزيع، والترويج، والتسعير، والتطوير.
5. تقليل تكاليف التسويق
6. إشراك الزبون في عملية التسويق.
7. جذب اهتمام الزبون نحو المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة.

❖ استراتيجية التسويق سوستاك SOSTAC :

SOSTAC سوستاك هو نظام لتخطيط عملية التسويق وكيف يتم استخدامه سوستاك تعبر عن الآتي :

1. تحليل الوضع الحالي **Situation**: أين نحن الآن؟ (ماهي قوتنا التنافسية؟، هل المخلوط التسويقي فعال؟، SWOT هل نستخدم القنوات المناسبة؟)
2. تحديد الأهداف **Objectives**: أين نريد أن نكون؟ يجب أن تكون ذكية
3. وضع الاستراتيجية **Strategy**: كيف نحقق أهدافنا؟ (تقسيم السوق، استهداف شريحة معينة)
4. الأساليب **Tactics**: ماهي الأدوات اللازمة؟ (تحديد قنوات الاتصال والرسائل والتأكد من تناغم هذه القنوات والرسائل)
5. خطة العمل **Actions** (تحديد فريق العمل وتوزيع المسؤوليات وتحديد الميزانية والوقت)
6. المراقبة **Control**: هل حققنا أهدافنا؟ (من يقيس مدى تحقيق الأهداف وكيف ومتى يقيس)

❖ المزيج التسويقي **Marketing Mix** :

• يتكون المزيج التسويقي من (4P) وهو مجموعة من الخطط والسياسات والعمليات التي تمارسها الإدارة التسويقية بهدف الترويج للعلامة التجارية أو السلعة، وعناصره هي كالتالي :

- 1) **المنتج Product**: هو كل شيء له قيمة وقابل للتداول على الانترنت سواء كان مادي ملموس أو غير ملموس. قد يكون سلعة أو خدمة أو فكرة.
- 2) **السعر Price**: هو القيمة التي يدفعها المشتري للبائع أو مقدم الخدمة.
- 3) **الترويج Promotion**: هدفه تعريف المستهلك بالسلعة وتغيير الآراء السلبية عن السلعة أو إقناعه بفوائد ومزايا السلعة. ويشمل الإعلانات والعلاقات العامة والعروض.
- 4) **المكان Place**: يقصد به منفذ التوزيع أو قناة التوزيع أو مسلك التوزيع من خلاله يتم إيصال السلعة الى الزبون. وهو الانترنت في حالة السلعة الرقمية

• وهناك مزيج آخر (4C): وهم السلعة Commodity ، التكلفة cost ، قنوات الاتصال communication ، وقنوات التوزيع channel

• وهناك من أضاف المستهلك consumer (حاجاته)، والظروف circumstances ظروف اقتصادية واجتماعيه وبيئية

❖ قنوات الاتصال (أو وسائل التسويق الإلكتروني) :

1. الأشرطة الإعلانية: تستخدم برامج للدعاية adware

➤ تزيد من وعي الجمهور بالمنتج المعلن عنه.

➤ أخذ العميل لرابط الى موقع الشركة.

➤ يمكن إضافة الإعلانات القافزة Popup ads

➤ تعتبر تهديد لأمن المعلومات ويمكن إزالتها باستخدام برنامج [Destroy- Search & Spybot](#)

2. **محركات البحث**: هو تروج للموقع عن طريق زيادة إظهاره في محركات البحث مثل جوجل وياهو و وضعه في أول النتائج مقابل مبلغ من المال. يساهم جوجل في 50% من المبيعات كوضع عنوان الموقع على احد جوانب صفحة النتائج

3. **الفيس بوك** : يساهم بنحو 20% من المبيعات التي تتم عن طريق الإنترنت

4. **البريد الإلكتروني**: يمكن توصيل آلاف الرسائل للعملاء ولكن يجب مراعاة الآتي:

➤ يجيب عدم إغراق الزبون بالرسائل

➤ جب إعطاء الزبون القدرة على حذف عنوانه البريدي من القائمة

➤ يجب الحفاظ على خصوصية الزبون وعدم بيع عنوانه الإلكتروني

5. **تويتر**: يمكن إرسال رسائل صغيرة بصورة فردية لوصف المنتج. كما يمكن إرسال روابط ومقاطع ترويجية.

6. **يوتيوب**: قد تكون أقوى شبكة تسويقية إذا كان المسوق يستخدم الفيديو في الترويج لمنتجه. حيث يمكن من خلال هذه الشبكة الوصول الى ملايين الاشخاص حول العالم إذا تم استخدامها بالشكل الصحيح .

7. **الوكلاء والمتعاونون**: تقوم بوضع رابط يشير الى موقع الشركة.

8. **الوسائل التفاعلية**: وهمقالاتوباناراتفالمواقالكبيرة

9. **المنتديات الالكترونية**:

وجه المقارنة	التسويق الالكتروني	التسويق العادي
التكلفة	تكلفة أقل	تكلفة عالية (صحف – مجلات – إعلانات طرقية – تلفزيون – راديو ...)
سهولة معاينة المنتجات	صعوبة معاينة أو الحصول على عينة عينية	يمكن معاينة المنتجات سلة جداً.
طرائق التواصل مع الزبائن	التواصل سهل وسريع	صعب ومحدد بزمان ومكان وغير تفاعلي
حجم الشريحة	عدد الزبائن كبير جداً لأنه محلي + عالمي.	عدد الزبائن قليل لأنه يخدم شريحة معينة.
سهولة التحكم بوقت الحملة	بأي وقت ترغب أن تبدأ	مرتبط بالجهة المستضيفة
متابعة ردود الفعل	سهل جدا فيما يعرف بمعدل التحويل	صعب نسبيا
كلفة التواصل مع الزبائن	منخفضة نسبيا لاعتمادها على مواقع التواصل الاجتماعي والبريد الالكتروني	مرتفعة بسبب حاجتها إلى كوادر كثيرة و موارد اتصالات
جمع البيانات	تستطيع التفاعل مع الزبائن و جمع معلوماتهم	لا يمكن ذلك
متابعة الطلبات	يمكن تلقي طلب الشراء مباشرة	غير ممكن بشكل مباشر

❖ **مقارنة التسويق الإلكتروني بالتقليدي :**

❖ **فوائد التسويق الإلكتروني :**

1. **قلة التكاليف**: يمكن الوصول الى شريحة أكبر بتكاليف أقل بالمقارنة بالتسويق التقليدي مثل التلفاز والصحف .
2. **الوصول للأسواق العالمية**: بسبب الطبيعة المفتوحة والشبكية للانترنت واستخدام أكثر من لغة.
3. **سهولة التتبع والقياس**: يمكن الحصول علي معلومات تفصيلية عن الزبائن ومدى استجابتهم للإعلان.
4. **حرية الزبون**: يوفر حرية " أكبر" في الاختيار وتحديد ماذا ومتى و أين يريد أن يشاهد الاعلان
5. **الاستمرارية**: بخلاف الصحف وإعلانات التلفاز، تتميز الوسائل الالكترونية بالاستمرارية.
5. **إضفاء الطابع الشخصي**: توفير القدرة على بناء علاقة مباشرة مع الزبائن وبناء ملف شخصي لهم وتحديد خصائصهم.
6. **مساهمة الأفراد في عملية تسويق**: يُمكن للمستهدفين أن يقوموا بدورهم بإعادة نشر الرسائل والمقاطع التسويقية.
7. **إضفاء طابع المتعة والتشويق**: عندما يتم توفير القدرة على التفاعل باستخدام المسابقات والموسيقى والرسوم والفيديو والتعليقات.
8. **زيادة معدل التحويل**: يُمكن الزبائن من إكمال عملية الشراء من خلال الاستجابة المباشرة للحملة والدخول على الرابط الخاص بعملية إتمام الشراء.

❖ عواقب عدم وجود خطة للتسويق الإلكتروني :

- 1) لن يتم فهم وتقدير طلبات الزبائن بصورة جيدة
- 2) ربما يستحوذ المنافسون الجدد على حصة الشركة من السوق
- 3) هدر الموارد
- 4) قلة المعلومات المتوفرة عن الزبائن

❖ محاذير بخصوص التسويق الإلكتروني :

1. التقيد بالقوانين والقواعد عند إعداد الرسالة وإرسالها وتلقي الردود... الخ
2. تحديد الهدف من الإيميل أو المحادثة بوضوح وشرح أوجه التعامل مع المعلومات التي سيتم الحصول عليها.
3. الدقة في تحديد المطلوب من الزبون، دون زيادة أو نقصان بما يضمن وضوح الهدف وشفاء العلاقة.
4. المتابعة والاستمرارية والصيانة الدورية
5. عدم التواصل مع الزبون لمدة أطول من تلك التي تحتاجها العملية الترويجية.
6. إتباع سياسة واضحة بشأن العلاقة بين المؤسسة والزبون.
7. الالتزام بالشفافية والخصوصية وحقوق الملكية الفكرية.
8. احترام حق الزبون في عدم إزعاجه بتلقي الرسائل أو الاتصال مرة أخرى

❖ العلاقات العامة الإلكترونية e-Public Relations :

هي قيام المؤسسة بتوظيف تقنية المعلومات لنشر أخبار إيجابية والقيام بأنشطة خيرية والمشاركة في الفعاليات العامة بقصد كسب ثقة الجمهور وتحسين سمعة الشركة وتعزيز العلامة التجارية.
وظائف العلاقات العامة :

يمكن تلخيص دور تكنولوجيا المعلومات في أنشطة العلاقات العامة في أي مشروع بالآتي :

1. استخدامها في تعريف الجمهور بالمشروع وشرح السلعة أو الخدمة التي ينتجها بلغة سهلة.
2. نشر سياسة المشروع إلى الجمهور أو أي تعديل أو تغيير فيها بهدف قبوله إياها والتعاون معها.
3. التأثير في الرأي العام عن طريق تزويده بكافة المعلومات لكي يبيلور رأيه.
4. تزويد مدراء المشروع بكافة التطورات التي تحدث في الرأي العام .
5. إخبار إدارة المشروع بردود فعل سياستها بين فئات الجمهور المختلفة .
6. مساعدة وتشجيع الاتصال بين المستويات الإدارية المختلفة
8. تحسين العلاقات بين الإدارة والعاملين وتنمية القوى العاملة داخل المشروع وتطوير شعورهم بالانتماء إليه، وكذلك العمل على تفهم مشاكلهم والمساهمة فيه.

❖ أدوات العلاقات العامة الإلكترونية: >>> مهمة >>>

أدوات العلاقات العامة هي حروف الكلمة PENCILS وهي:

- P = المطبوعات Publication** : وتعني المواقع الإلكترونية والتقارير السنوية والنشرات الإلكترونية التي تساعد العملاء .. إلخ.
- E = الأحداث Events** : وتعني رعاية منافسات ألعاب القوى أو الأحداث الفنية أو المعارض التجارية. ويمكن أن تستخدم الانترنت في نشر هذه الأخبار
- N = الأخبار News** : وتعني نشر أخبار لتعزيز سمعة الشركة ومنتجاتها.
- C = خدمة المجتمع Community service** : وتعني المشاركة بالوقت والمال في خدمة المجتمع.
- I = دعايات الهوية Identity media** : وتعني القرطاسية التي تحمل عنوان واسم الشركة وكروت العمل والملابس الخاص بالعاملين بالشركة والوجوه الخاص بالشركة.
- L = نشاط اللوبي Lobbying activity** : استخدام تكنولوجيا المعلومات لتكوين تحالفات للتأثير على التشريعات المساندة أو إلغاء التشريعات غير المساندة لأعمال الشركة.
- S = المسؤولية الاجتماعية Social responsibility** : وتعني بناء سمعة جيدة للشركة من حيث المسؤولية الاجتماعية. مثل دعم المحتوى الرقمي ودعم جماعات تطوير البرامج مفتوحة المصدر وغيرها

❖ عمالقة الترويج الإلكتروني :

عدد المشاهدين (بالملايين)	المعلن
1,197	<u>Google</u>
1,079	<u>(Google)DoubleClick</u>
362	<u>Yahoo</u>
309	<u>(Microsoft)MSN</u>
156	<u>AOL</u>
105	<u>AdBrite</u>
3,192	المجموع

((المحاضرة التاسعة))

الثقة في التجارة الإلكترونية

Trust in e-commerce

مقدمة:

- تعتبر الثقة واحدة من أهم ردود الأفعال للمستهلكين في بيئة B2C المباشرة على الإنترنت
- الفشل في الحصول على ثقة الزبائن يقلل معدل التحول conversion rate
- الزبائن يريدون التأكد من أن الشركات تلتزم بما تقول
- الزبائن تريد أن تتأكد من حماية خصوصياتهم ومعلوماتهم وأموالهم وهويتهم
- الزبائن تريد أن تتأكد أن قوانين وأعراف التجارة التقليدية تنطبق على قوانين التجارة الإلكترونية
- مثل معاقبة المخالفين وتقديم حوافز للملتزمين

بعض الإحصائيات الحديثة:

- 80% من المستهلكين ذوي الرضى العالي على الإنترنت يتسوقون مرتين عادة في الشهر.
- 90% من المستهلكين يوصون غيرهم من الزبائن بتجار التجزئة الإلكترونية.
- 87% من الزبائن غير الراضين يتركون تجار التجزئة المباشرون من دون أي شكوى.

❖ مزايا وعيوب الشراء من الانترنت :

المزايا:

- مريح، وأسعار منافسة، أذواق عالمية

العيوب:

- الخوف من سرقة الهوية
- الرغبة في رؤية المنتج وفحصه
- الخوف على سرقة بيانات بطاقة الصراف
- الخوف من وبرامج التجسس وسرقة المعلومات
- الخوف من بيع المعلومات الشخصية

❖ المخاطر التي تتعرض لها التجارة الإلكترونية :

- (1) الهندسة الاجتماعية: **Social Engineering**: أن يتصل بك شخص يدعى أنه موظف لبنك أو شركة ما للحصول لي معلومات سرية مثل كلمة المرور ورقم الحساب.
- (2) الاضطهاد الإلكتروني **Phishing**: انتحال شخصية ما للحصول على معلومات حساسة مثل كلمة المرور ورقم الحساب
- (3) هجوم رجل-في-الوسط **man in the middle attack**
- (4) هجوم إعادة الإرسال **Replay Attack**: تأخير إرسال معلومات مفيدة أو إعادة إرسالها بعد تغييرها
- (5) سرقة بيانات وسائل الدفع المالي.
- (6) البرامج الخبيثة وبرامج الدعاية والاعلانات غير المرغوب فيها
- (7) هجمات رفض تقديم الخدمة **DDoS**

❖ عناصر أمن المعلومات :

- (1) سرية المعلومات (**Data Confidentially**): حماية سرية المعلومات من الكشف عنها مثل: حماية المعلومات الشخصية، المعلومات المالية، المعاملات البنكية، إلخ.
- (2) سلامة المعلومات (**Data Integrity**): وهى عبارة عن حماية المعلومات من تغييرها أو تخريبها مثل: تغيير رواتب موظفين في القطاع، تغيير أسماء الأشخاص او بياناتهم الشخصية.
- (3) ضمان الوصول (**Availability**): التأكد من قدرة المستخدمين الشرعيين من الدخول على النظام وعدم وصول أي مخترق أو حدوث أي هجوم خارجي لهذه المعلومات وإتباع سبل الوقاية اللازمة.

❖ وسائل التوثيق Authentication :

هى وسائل للتحقق من أصل رسالة معينة أو برنامج معين أو هوية المستخدم أو صاحب الرسالة أو المعاملة. وقد تعتمد على بيانات عن المستخدم (البصمة أو الحمض النووي مثلا)، أو أشياء يملكها (بطاقة هوية أو شريحة خاصة أو مفتاح مثلا)، أو شيء يعرفه الشخص (اسم المستخدم وكلمة المرور، أو إجابة سؤال معين). اذا تم التحقق من حقه في الدخول يمنح المستخدم حق الدخول إلى المستوى المحدد له في قائمة الصلاحيات فيما يعرف ب authorization.

كلمة المرور: ينصح بتغييرها باستمرار والا تقل عن 8 حروف وتشمل أرقام ورموز

الأشياء المملوكة: مكلفة بالمقارنة بكلمة المرور وقد تضيع أو تتلف أو تسرق

وسائل التوثيق تقدم عناصر المعلومات الثلاثة: سرية وسلامة و ضمان الوصول للمعلومات

❖ مقارنة بين التوثيق البيولوجي **Biometrics** :

مثل بصمة الاصبع ، الصوت ، الوجه، شبكية العين . قد تكون غير مقبولة من المجتمع وهي بطيئة ومكلفة وتحتاج الى اجهزة خاصة

الأسلوب	نوعها	خصائصها
شبكية العين	ثابتة	عن مسافة ١-٢ بوصة
حدقة العين	ثابتة	مسافة ١٤ بوصة
شكل اليد	متغيرة	بواسطة سكاثر
بصمة الاصبع	ثابتة	سكاثر
الحمض النووي	ثابت	أجهزة خاصة
التوقيع اليدوي	متغيرة	باستخدام قلم ضوئي
بصمة الصوت	متغيرة	باستخدام ميكرفون

❖ بروتوكولات تأمين التجارة الإلكترونية :

1- أشهر بروتوكول على الإطلاق يستخدم حالياً على الانترنت لأغراض التجارة الإلكترونية هو (SSL) Secure Socket Layer: متخصص في تأمين نقل البيانات بين متصفح الانترنت ويقدم:

➤ تشفير الرسالة وتوفير سريتها

➤ حماية الرسالة من التغيير والتعديل

➤ توثيق شخصية المستخدمين (عن طريق التوقيع الالكتروني وهو وسيلة للتحقق من هوية المستخدم)

2- SET Secure Electronic Transaction : يعطى أمان و ضمان أفضل.

3- IPsec: وهو يستخدم في إنشاء VPN الشبكات الافتراضية الخاصة.

- فهو يوفر اتصال آمن بين نقطتين على الشبكة حيث يقوم بالتحقق من المستخدم وكذلك تشفير الرسالة
- كم أنه لا يسمح بأي نوع من الفلاتر بين النقطتين المتصلتين بمعنى أنه لا يمكن استخدامه مع وجود جدران النار في طريقه.
- وغالبا ما يستخدم في الحالات التالية:

➤ لتأمين المعاملات بين المؤسسات المالية

➤ ويستخدم في تأمين تجارة الأعمال B2B

➤ في تأمين المعاملات بين المؤسسة وفروعها.

➤ بين أجهزة العاملين والزبائن والموردين

❖ أنظمة اكتشاف المخترقين (IDS) : Intrusion Detection Systems

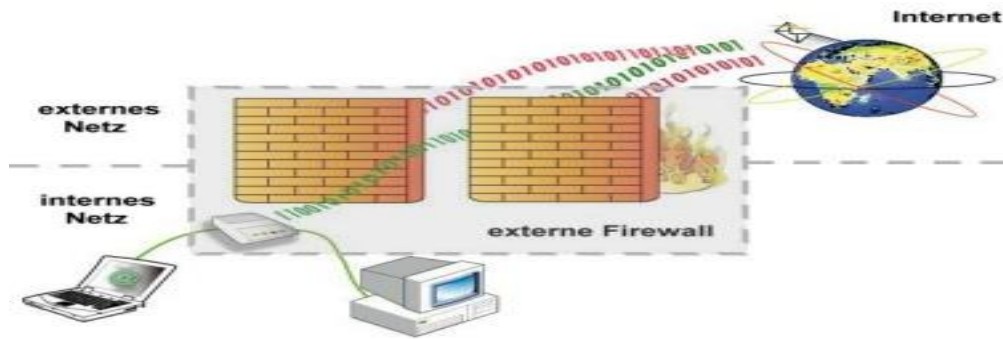
هي أنظمة وبرامج لكشف المخترقين والمتسللين الدخلاء الغير مصرح لهم بالدخول المخترقون يحاولون **كسر الحماية** التي تتعلق بحقوق النسخ أو الطبع، أو استخدام **برامج ضارة** أو استخدام الموظفين الساخطين على شركتهم أو ما شابه.

أهم طرق إكتشاف المتسللين:

- **Log files** ملف تسجيل الأنشطة: هو ملف يسجل كل الأنشطة التي تتم خلال نظام التشغيل
- **Audit Trail** ملفات المراجعة والتدقيق: هي ملفات تحفظ بيانات عن التغييرات التي يجريها المستخدمون في الملفات والبرامج بما فيها تفاصيل التغيير واسم المستخدم وتاريخ ووقت التغيير. تعتبر افضل طريقة لاكتشاف تلاعب الموظفين المصرح لهم بالعمل على هذه النظم.
- **Honey-pots** انية العسل: يتم استخدام بعض الحيل والخدع لاستدراج الدخلاء مثل أن يضع ملف باسم "كلمات السر" في مكان مخفي على السيرفر لكن يمكن الوصول اليه وبالتالي يتم تسجيل عناوين IP من يحاول سحب نسخة من هذا الملف سواء من الموظفين أو من الخارج وبالتالي يتم مراقبتهم.

❖ جدار الحماية Firewalls :

- هي برامج أو أجهزة لحماية الحاسبات والشبكات والخوادم من دخول غير المصرح لهم بالدخول
- ويمكن منع هؤلاء عن طريق حجم عنوان الكرتوني معين IP أو نافذة معينة أو برنامج معين أو خاصية معينة



❖ وسائل الحماية من الفيروسات :

- 1- استخدام برامج الحماية من الفيروسات MacAfee, Norton, AVG, AVAST
- 2- عدم استخدام البرامج غير الأصلية
- 3- عمل نسخ احتياطية من البيانات بصورة دورية
- 4- عدم الدخول على مواقع مشبوهة
- 5- الإجراءات الخاصة
- 6- تحديث قائمة الفيروسات أولاً بأول

- 7- متابعة اخبار الفيروسات والتحذيرات المتصلة بها
- 8- اختبار الكشف عن الفيروسات عند استلام ملفات جديدة
- 9- التوعية المستمرة

❖ إرشادات لتجارة إلكترونية آمنة :

- 1- على المستخدم التعامل مع مواقع التجارة الإلكترونية التي تشفر المعلومات, وهي المواقع التي يتصل معها المستخدم عن طريق بروتوكول https والتي تظهر فيها صورة القفل في أعلى أو أسفل الصفحة. غير أنه بطيء
- 2- الدفع المالي عن طريق البطاقة الائتمانية التي يتم شحنها بقيمة المشتريات.
- 3- استخدام كلمة مرور قوية يصعب تخمينها.
- 4- عدم إفشاء رقم البطاقة الائتمانية وكلمة المرور لأي شخص.
- 5- التعامل مع مواقع التجارة الإلكترونية من خلال الجهاز الخاص بالمستخدم، و تجنب أن يكون ذلك في مكان عام حتى لا يتمكن أحد من اختلاس النظر.
- 6- استخدام جدار الحماية الخاص Firewall: يمنع الهجوم من خلال حجم بروتوكولات أو نوافذ أو عناوين معينة ويمكن أن يوضع على أكثر من مكان.
- 7- استخدام برامج مكافحة الفيروسات: تعمل على الملفات الموجودة على الجهاز ويجب تحديثها باستمرار حتى تتعرف على الفيروسات الجديدة.
- 8- تجنب الدخول إلى الروابط الموجودة في الرسائل الإلكترونية وإجراء معاملات مالية من خلالها.
- 9- التعامل مع المواقع الإلكترونية المشهورة والمعروفة.
- 10- على المستخدم متابعة مصروفاته ومراجعة حساباته البنكية بصورة دورية, ليتصدى لأي هجمات تهدف إلى التعدي على أمواله.
- 11- قراءة سياسة الموقع التي تتبعها أثناء إجراء معاملاتها الإلكترونية لتحديد مستوى الأمان والخصوصية التي يقدمها الموقع.
- 12- استخدام كلمات مرور قوية.
- 13- استخدام نظام لقياس السمعة reputation system كما هو متبع في eBay حيث تزداد نسبة الثقة كلما قل الشكاوى ضد الشخص أو الشركة.

❖ خصائص خاصة بالموقع :

- 1) اللوجو ولعلامة التجارية والرابط URL
- 2) سهولة تصفح الموقع وجودة الصور والمحتوى وتناسق الألوان
- 3) معلومات اتصال وإرشادات وأسئلة شائعة
- 4) عروض خاصة
- 5) التسجيل في الموقع
- 6) تضع علامة الهيئة التي تعتمد أمن المعلومات لموقعك
- 7) استخدام تكنولوجيا حديثة وسرعة الانترنت
- 8) توضيح سياسة الخصوصية .

((المحاضرة العاشرة))

إدارة التغيير

Change management

مقدمة :

- التحول من الأعمال التقليدية الى الالكترونية يحتاج الى تغيير
- تغير في اقسام المنظمة والعمالة وطريقة تدفق المعلومات وطريقة خدمة العملاء والتسويق والبيع والشراء وغيرها
- كما يجب الإجابة عن كيف سيتم تبادل المعرفة في ظل منظمة متغيرة؟
- يجب تحديد جدول زمني وميزانية للتغيير وخطة للتعامل مع آثاره على الأفراد وكذلك تحديد التكنولوجيا المطلوبة للتغيير.

ما هي أهم أشكال التغيير؟

- تغيير السوق ونموذج الأعمال
- تغيير في عمليات وأنشطة المنظمة وطريقة تدفق المعلومات والأوامر
- إعادة هيكلة المنظمة والثقافة والموظفين ومسؤولياتهم

عوامل نجاح التغيير:

- توظيف خبرات إدارية من خارج المؤسسة
- إدارة كفوة للمشروع
- الاستعانة بأفضل الموظفين من داخل وخارج المؤسسة
- تمليك عملية التغيير للموظفين.

❖ مستويات التغيير :

المخاطر	الفائدة المتوقعة	نسبة التحسن المتوقعة	المستوى
احتمال الفشل كبير جداً	100 % تحسن في الأداء	تشمل كل أنشطة وعمليات الأعمال	إعادة هندسة عمليات الأعمال
الخطر متوسط	50% تحسن في الأداء	تشمل إعادة تصميم العمليات الأساسية	تحسن العمليات
المخاطر قليلة	25% تحسن في الأداء	تشمل بعض العمليات	أتممة العمليات

❖ العوامل المحددة للتغيير :

- حجم التغيير المطلوب
- القوى التي ستشارك في التغيير أو المؤيدة له
- القوى المعارضة للتغيير
- نظريات التغيير
- العامل الثقافي
- الموارد المتاحة للتغيير

❖ مسائل مهمة متعلقة بالتغيير :

- (1) الإطار الزمني: ماهي المراحل التي سوف يتم التغيير خلالها؟
- (2) الميزانية: ماهي التكاليف المتوقعة؟
- (3) مشاكل تنظيمية: هل يتطلب التغيير إعادة هيكلة المنظمة؟
- (4) إدارة أثر التغيير على الأفراد: التعاطي مع الآثار الاجتماعية والاقتصادية والنفسية لإحداث تغييرات كبيرة على طريق العمل وأدواته؟
- (5) تكنولوجيا التغيير: ماهي التكنولوجيا والخبرات والمعرفة ومجموعات العمل المطلوبة للتغيير؟
- (6) إدارة المخاطر: كيف يمكن تجنب وإدارة المخاطر المتعلقة بالتغيير؟

❖ مداخل إدارة التغيير :

- **تعاوني Collaborative**: يتطلب تعاون جميع الموظفين ويمكن أن ينتج عنها أفكار جدة ولكنه يحتاج وقت ومجهود
- **استشاري Consultative**: الإدارة تستشير أصحاب الشأن لكنها تأخذ القرار النهائي وهو وسط بين التعاوني والتوجيهي
- **توجيهي Directive**: الإدارة هي التي تتخذ القرارات لذلك يتطلب تواصل دائم وتعويض المتضررين أو من يقاومون التغيير أو نموذج paternal-maternal approach الأب – والأم في الإدارة (الأب يعرف أكثر والأم متعاطفة)
- **قسري Coercive**: الإدارة تتخذ القرارات ويحتاج قوة للتنفيذ، ودور الموظفين محدود جداً وهو صادم وعليه تحفظات أخلاقية لكنه مطلوب عند الضرورة ولا سيما عدم وجود وقت كافي
- ويمكن اتباع بدائل أخرى مثل نقل العامل لفرع ثاني أو الإعلان عن إفلاس الشركة وإعادة مرة أخرى بالموظفين المتميزين فقط

❖ إدارة المعرفة :

المعرفة هي الخبرات والمهارات والنظريات والثقافة والوعي لدى الأفراد والمجتمع والتي تم اكتسابها عن طريق الممارسة أو التعلم أو البحث

1. الشركات تفقد خبرات ومعارف ومعلومات يومياً، الموظفون يتركون العمل والزبائن يتحولون الى الشركات المنافسة ومن ثم تذهب خبراتهم ومعلوماتهم معهم وهذا يكلف الشركات وقت وأموال وزبائن. (Saunders 2000)

❖ أنواع المعرفة

➤ **معرفة ضمنية Tacit**: موجودة في عقول الأفراد وتكتسب بالخبرة والممارسة والتعلم والبحث

➤ **معرفة صريحة Explicit** وهي المسجلة في الإرشادات وقواعد البيانات مثل طريقة خطوات التعامل مع مشاكل العملاء

❖ دور المعرفة في التغيير:

يلعب البناء المعرفي للأفراد دوراً هاماً في حدوث التغيير فإذا كانت خبرات الأفراد كبيرة ومتفاعلة ومتناغمة تكون عاملاً مؤثراً في سلوك الأفراد تجاه التغيير. وتلعب القيم والمبادئ والتعليم والمجتمع والإعلام دوراً هاماً في تكوين البناء المعرفي السليم الذي يكون خبرات فاعلة ومؤثرة في التغيير.

أما إذا كان البناء المعرفي للفرد عبارة عن ركام معرفي غير منظم وغير مترابط أو متناغم فإن سلوك الفرد يكون سلبياً تجاه التغيير وقد يتحول بمرور الوقت إلى سلوك مقاوم للتغيير.

❖ تحديث هيكل المنظمة:

تمر المنظمة بالمراحل التالية:

1. أنشطة عشوائية
2. تركيز الأنشطة
3. إضفاء الصفة الرسمية
4. مؤسسة المنظمة.

التغيير يحتاج الى مبرمجين ومديري شبكات وأخصائيين في تحليل النظم والتسويق الإلكتروني وغيرهم

❖ التعهيد Outsourcing:

التعهيد هو استخدام واستئجار كفاءات وقوى وأفراد ووسائل وخدمات من مؤسسات أو شركات أو جهات ثالثة (أجنبية أو محلية) للقيام بأحد أنشطة المنظمة. وهو طريقة جديدة لهيكل المنظمة وتقسيم العمل وتوفير المال والطاقة

- مثال: شركة أمازون أسندت عملية تأليف الكتب للناشرين وعملية دفع ثمن الكتب لشركات بطاقات الائتمان وعملية شحن الكتب لشركات الشحن وخدمة العملاء الى شركات خاصة

• الشركات تتطور خلال ثلاثة طرق Hagel

➤ طريقة جمع وتحليل وتبادل المعلومات والمعرفة

➤ طريق ووسائل خدمة العملاء

➤ ابتكار سلع وخدمات وأفكار وعمليات ونماذج أعمال جديدة

- هيجل يرى أن الشركات على أحد هذه الطرق وتتعهده الشركات الأخرى بالباقي
- التعهيد يعوض نقص الخبرات وقد يوفر التكاليف أو الصرائب ويزيد الجودة ويضمن الوصول الى خبرات نادرة

❖ إطار إدارة المعرفة :

- (1) المطلوبة تحديد المعرفة
- (2) إنتاج معرفة جديدة
- (3) تخزين العرفة
- (4) نشر المعرفة
- (5) استخدام المعرفة

❖ أهداف إدارة المعرفة :

1. زيادة الأرباح
2. المحافظة على الخبرات والعناصر المتميزة
3. المحافظة على الزبائن وزيادة مستوى رضاهم
4. المحافظة على الحصة في السوق من المنافسين
5. اختراق أسواق جديدة
6. تقليل التكاليف
7. تطوير منتجات جديدة

❖ معوقات إدارة المعرفة :

- (1) عدم فهم إدارة المعرفة وفوائدها
- (2) عدم وجود وقت للموظفين لتبادل المعلومات والخبرات
- (3) عدم وجود تشجيع أو حوافز
- (4) موانع ثقافية واجتماعية
- (5) عدم وجود التكنولوجيا التي تسهل تبادل المعلومات ونقل الخبرات

❖ التقنيات اللازمة لإدارة المعرفة :

- أدوات لإنهاء المعاملات: مراكز المساعدة وتطبيقات خدمة العملاء

- أدوات تبادل المعلومات: غرف الدردشة والفيديو كونفرانس والويكيز والبلوغرز والشبكات الاجتماعية والايمل ومجموعات جوجل
- أدوات لتخزين المعرفة: مثل برامج قواعد البيانات ولوتس نوتس وغيرها
- النظم الخبيرة لتقديم حلول لمشاكل معينة

❖ نصائح لتجنب الفشل في التغيير:

1. استمع جيداً للتوقعات وجدول الأعمال وطلبات كل المعنيين بالتغيير
2. تأكد من القيادة مستمرة في الدعم العلني والعملي لعملية التغيير
3. شرح وتوضيح الغرض والهدف من التغيير
4. لا بد من توضيح العلاقة بين تبادل المعرفة وعملية تغيير المنظمة
5. يجب النظر الى مخاطر ومشاكل التحول من مرحلة تعتمد التكنولوجيا والمعرفة ومرحلة العمل التقليدي

((المحاضرة الحادية عشر))

الإدارة الإلكترونية لسلسلة التوريد

eSupply Chain management

مقدمة :

- سلسلة التوريد هي سلسلة تدفق المواد الخام والأفراد، والمعلومات والخدمات ورأس المال من الموردين الى المصنع ثم المخازن إنتهاءً بتسليم المنتج للعملاء. وبمعنى آخر، نشاطات سلسلة التوريد تقوم بتحويل الموارد الطبيعية والمواد الخام وعناصر الإنتاج الأخرى إلى المنتج النهائي الذي يتم تسليمه إلى العميل النهائي.
- سلسلة التوريد الإلكترونية هي استخدام تكنولوجيا المعلومات في إدارة هذه السلسلة.
- نجاح المنظمات وبقاءها في سوق يعتمد على كفاءتها في تحريك الأفراد والمواد الخام ورأس المال والمعلومات الى داخل المنظمة وبين أقسامها وخارجها.

❖ أقسام سلسلة القيمة :

القسم العلوى: هيالمبادلات والعمليات بين المصنع أو قسم التصنيع وموردي مواد الخام وعناصر الإنتاج الأخرى بما فيهم الوسطاء.

القسم الداخلي: تشمل العمليات الداخلية التي تتم أثناء تصنيع المنتج أو الخدمة حتى خروجها من المصنع.

القسم السفلى: تشمل العمليات والأنشطة التي تلي خروج المنتج من المصنع حتى يصل الى يد المستهلك.

❖ عوامل نجاح عملية الإدارة الإلكترونية لسلسلة التوريد :

• يجب على الشركاء فهم أن التعاون هو أحد الأصول الاستراتيجية للشركة

• تبادل المعلومات والشفافية في كل مراحل سلسلة التوريد

➤ تبادل المعلومات مهم لتسعير المنتج، وإدارة المخزون، وتتبع حركة الشحن، وإدارة تدفقات الأموال، ومتابعة أخبار التكنولوجيا

• السرعة وتقليل التكاليف وجودة الخدمة وخدمة العملاء

• تكامل كل مراحل سلسلة القيمة

• تبنى التجارة الإلكترونية التعاونية collaborative Commerce

➤ هي عملية تتعاون الشركاء في توظيف التكنولوجيا من أجل البحث والتطوير وتخطيط وتصميم وتصنيع وتوزيع المنتج أو الخدمة أو الفكرة

❖ المبادئ السبعة لإدارة سلسلة التوريد :

1. تقسيم العملاء الى مجموعات مختلفة حسب احتياجاتهم والتكلفة والصناعة والمنطقة الجغرافية
2. إعداد شبكة نظم الإمداد وفقاً لاحتياجات الخدمة وفقاً لربحية شرائح العملاء
3. إدراك إشارات السوق، وتخطيط الطلب، دقة التنبؤ به والتخصيص الأمثل للموارد
4. تحقيق التميز في المنتج بصورة كاملة للعميل والتحول السريع عبر سلسلة التوريد
5. إدارة مصدر السلسلة بصورة استراتيجية لتخفيض التكلفة الكلية للمواد والخدمات
6. تطوير سلسلة التوريد باستراتيجية التوسع التكنولوجي والتي تساند المستويات المتعددة من اتخاذ القرار وفهم طريقة تدفق المنتجات والخدمات والمعلومات
7. تبنى مقاييس لضمان جودة الأداء لضمان الوصول إلى المستخدم النهائي بكفاءة وفعالية

❖ مشاكل سلسلة الإدارة التقليدية لسلسلة التوريد :

- 1) تنطبق على السلع المحسوسة بصورة كبيرة
- 2) ارتفاع التكاليف سواء كانت الموارد أو الوقت
- 3) هي سلسلة في اتجاه واحد تركز على دفع المنتج تجاه المستهلك
- 4) لا تستفيد من شبكات القيمة value networks
- 5) لا تستفيد من التجارة الالكترونية التعاونية EC collaborative

❖ مكونات سلسلة التوريد الإلكترونية :

- 1) الشراء الإلكتروني
- 2) التخطيط التعاوني
- 3) تصميم المنتج وتطويره بالتعاون مع الشركاء
- 4) تقديم الخدمات اللوجستية إلكترونياً
- 5) تبنى B2B في كل الأنشطة والعمليات
- 6) بناء مواقع الكترونية

❖ أدوات إدارة سلسلة التوريد الإلكترونية :

1. الانترنت والانترانت والاكسترانت
2. استخدام نظم المعلومات في عملية التبادل الإلكتروني للبيانات –
3. توثيق التبادل الإلكتروني للأعمال
4. برنامج تخطيط الاحتياجات من التوزيع Supply chain planning
5. برنامج تخطيط موارد المنشأة
6. برنامج تخطيط الاحتياجات من المواد Enterprise Resource Planning
7. برنامج تنفيذ سلسلة التوريد Supply chain Executive
8. الایمیل والفيديو كونفرانس وال VoIP
9. برامج مجموعات العمل Groupware

❖ فائدة المنظمات الافتراضية Virtual organizations :

• هي منظمات تعتمد على تقنية المعلومات في أداء وظائفها بدون حدود وموقع مكاني معين،

وفوائدها كالتالي :

- عدم الحاجة الى مكان أو مباني
- الاعتماد على التقنية والمعرفة والحاسبات بدل العمالة
- العمالة الجواله والدوام 24 ساعة والزبائن جزأ من قوة العمل
- المرونة في العمل وقلة ضغط العمل وإدارة مشتركة
- المحافظة على البيئة وتنمية المناطق النائية
- تنمى رأس المال البشرى human capital عن طريق تبادل المعرفة والخبرات
- مناسبة للهيئات العالمة والاستشارية والتنموية وقاطني المناطق النائية وذوى الاحتياجات الخاصة

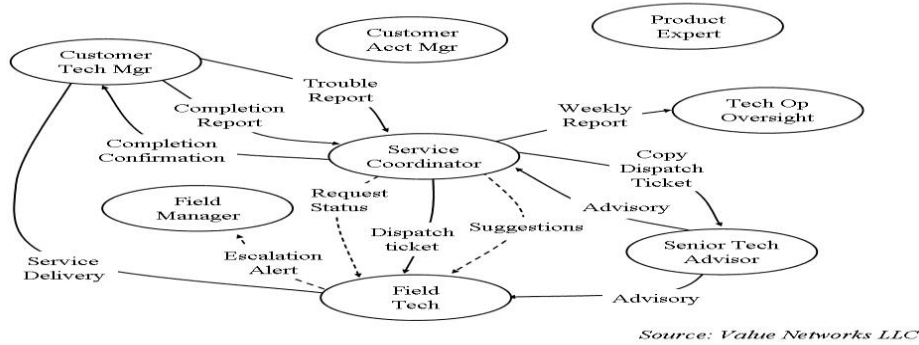
عيوبها:

الاعتماد على التكنولوجيا والإنترنت وضعف الثقة وضعف آليات فض المنازعات وأثار سلبية على رأس المال الاجتماعي social capital بسبب الانفصال المجتمعي Social Isolation

❖ شبكة القيمة Value network :

وهي من أهم التغيرات التي أحدثتها نظم المعلومات على المنظمات حيث أصبح ينظر اليها على أنها شبكة للقيمة

شبكة القيمة هي منظور تحليل الأعمال التي تصف الموارد الاجتماعية والفنية والاقتصادية داخل المنظمة وبينها وبين أصحاب الشأن. العقدة في شبكة القيمة تمثل الأفراد أو المنظمات. والروابط بينهم تمثل تدفق المعلومات أو الأوامر أو الموارد والمنتجات سواء كانت ملموسة أو غير ملموسة



❖ فوائد إدارة سلسلة القيمة إلكترونياً :

- (1) التكاليف
- (2) التوظيف الأمثل للموارد
- (3) زيادة المبيعات
- (4) زيادة القوة التنافسية
- (5) زيادة الأرباح
- (6) وزيادة معدل الحفاظ على الزبائن والموردين
- (7) زيادة الابتكار

((المحاضرة الثانية عشر))

التجارة الإلكترونية

E-commerce

❖ تجارة التجزئة الإلكترونية Electronic Retailing :

يقصد بها عمليات بيع وشراء السلع والخدمات التي تكون بين المصنع أو تاجر الجملة أو المستهلك النهائي والتي تتم عن طريق الإنترنت. تشمل أنشطة تجارة التجزئة جميع الأنشطة المشتركة من البيع، والتأجير، وتوفير السلع، والخدمات للعملاء. لأغراض شخصية أو عائلية أو الاستخدام المنزلي.

يتيح البيع بالتجزئة على الإنترنت للمستهلكين: البحث عن أفضل الأسعار وأفضل التسهيلات، وتقييم وترتيب المنتجات. ويتسم بالشخصنة. وتشير الإحصائيات إلى أن حجم مبيعات تجارة التجزئة الإلكترونية حوالي 1.3 تريليون دولار عام 2014 بزيادة 22% عن عام 2013. وصلت 15 مليار دولار في الدول العربية في عام 2014 منها 4.3 مليار في المملكة

❖ نماذج تجارة التجزئة الإلكترونية :

1- **الشراء عن طريق البريد Mail-order**: يضع المشتري طلبه عن طريق المكالمات الهاتفية أو عن طريق موقع الإنترنت، ويتم تسليم المنتجات إلى العملاء عن طريق البريد حسب العنوان الذي يحدده المستهلك.

يحدث على نطاق واسع بدون وسطاء بين المصنعين والمشتريين.

هذا النموذج غالبا ما يتبع نظام التسويق المباشر Direct Marketing حيث يتواصل المصنع أو الشركة أو الجمعيات الخيرية مباشرة مع الزبائن عن طريق رسائل الجوال والبريد الإلكتروني والاعلانات الإلكترونية وغيرها.

هذا النموذج يحتاج الى نظام بريد عالي الجودة



2- البيع المباشر عن طريق المصنع :

- حيث يقوم المصنع بالبيع للزبائن مباشرة عن طريق الانترنت
- يمكن المنتج من فهم أسواقهم بشكل عن طريق الاتصال المباشر مع المستهلكين.
- يمكن للمستهلكين الحصول على قدر كبير من المعلومات عن المنتجات من خلال علاقتهم المباشرة للمصنعين.
- يولد م يعرف بالمخازن الخاوية stockless inventory



• مثال: شركة سوني وديل للكمبيوتر

3- تجارة تجزئة الكترونية خالصة Pure-play :

هي الشركات التي تتبع بشكل مباشر للمستهلكين عن طريق الإنترنت دون أن تحتفظ بقنوات بيع تقليدية، وتساهم في رفع الأرباح وتقليل النفقات مثل مساحات التخزين والعرض وتوفير رواتب العمال وما إلى ذلك.

تناسب الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتقلل عوائق الدخول في الصناعة.



4- نموذج الطوب والنقرات Bricks and clicks retailers :

هم تجار التجزئة الذي يبيعون في الأسواق التقليدية وكذلك الأسواق الإلكترونية. أو على الأقل يقدمون خدمات ما بعد البيع عن طريق الإنترنت أو التليفون. ومثال على ذلك مكتبة جرير وول مارت. غير مناسب في تجارة السيارات والأثاث.



5- مراكز التسوق e-malls :

عبارة عن مراكز تسوق إلكترونية ضخمة يوجد فيها العديد من المتاجر الإلكترونية، قد يصل عددها إلى عشرات الآلاف.

تحتاج الى محرك بحث قوى يمكن المستهلكين من العثور على المنتجات بسهولة، ونظام لترتيب طريقة الشحن ودفع التكلفة.

تستخدم سلة تسوق واحدة داخل المتاجر المختلفة داخل المركز التجاري، ويتم الدفع والشحن مرة واحدة لعدد من المنتجات فيما يعرف بحزم المنتجات product bundling .

الأداء السيء لبعضها قد يضر بسمعة الأخرى.

من أمثلتها: متجر ياهو smallbusiness.yahoo.com/merchant



❖ الشراء الإلكتروني E-procurement :

عناصر الشراء الإلكتروني:

- (1) طلب الحصول على معلومات.
- (2) طلب الحصول على عروض.
- (3) طلب الحصول على تسعيرة.
- (4) التأكد من تكامل أوامر الشراء ومتابعتها.
- (5) الدفع الإلكتروني

- **5 rights:** شراء الكمية المناسبة بالسعر المناسب من المكان المناسب وبالجودة المناسبة على أن تسلم في الوقت المناسب.
- موقع Arabia فهو يقدم خدمة تطوير البرامج التي تساعد الشركات على تنظيم عملية المشتريات. فالموقع يستخدم نمط التعاملات B2B ويعتمد في دخله على رسوم التسجيل والترخيص.

❖ **المزادات الإلكترونية e-Auction :**

- هي آلية للسوق موجودة منذ زمن قديم، وحتى وقتنا الحاضر، وتطورت لتستخدم في السوق الإلكتروني، ومواقع البيع المباشر.
- تتم المزادات بأن يقوم البائع بعرض منتج أو سلعة أو خدمة للبيع، ويقوم المشترون بتقديم عروض شراء bids، ومع مرور الوقت يرتفع سعر المنتج، ويتم البيع لأعلى سعر.

- **عيوب المزادات التقليدية:** لا توفر الخصوصية، والسرعة، وتكلفة الوساطة
- المزادات الإلكترونية تعمل بنفس الطريقة ولكن على مواقع إلكترونية
-

❖ **أنواع المزادات :**

- 1- **بائع واحد / مشتري واحد :** عبارة عن مزاد على منتج معين لفترة محددة، حيث يعرض المشتري المحتمل سعر، إذا كان السعر غير مناسب للبائع يتغير المشتري بمشتري محتمل آخر.
- 2- **بائع واحد / عدة مشترون :** عبارة عن مزاد يكون به بائع واحد وعدة مشترون محتملون.

وتوجد عدة أمثلة من هذا النوع:

- أ- **المزاد الإنجليزي :** وهو أن يقوم البائع بعرض منتج واحد في وقت المزاد وتتم المنافسة بين المشترون المحتملون عليه حتى يباع بأعلى سعر، ومن ثم يقوم بعرض منتج آخر غيره بعد بيع المنتج الأول.
- ب- **مزاد يانكي :** هي نفس المزاد الإنجليزي لكن الفرق بينهما هو أن مزاد يانكي يتم على نفس فئة المنتج وبكميات كبيرة، مثل / سيارات فقط، حاسبات آلية فقط.

3- **مشتري واحد / عدة باعة :**

- ينتشر هذا النوع من المزادات في المناقصات والمناقصات الحكومية.
- يسمى هذا النوع بالمزاد المتجه إلى الأسفل Reverse Auction حيث يعرض المشتري مواصفات السلعة ويتنافس البائعون على تقديم أقل الأسعار. هي مزادات مفتوحة توفر فرصة للشركات الصغيرة لكن يمكن أن تكون قلة الأسعار على حساب الجودة

4- **عدة باعة / عدة مشترون :**

- أفضل مثال على هذا النوع من المزادات هو سوق الأسهم (البورصة) حيث يوجد آلاف الباعة وآلاف المشترين في الوقت ذاته.
- يتم في هذا النوع من المزادات عمل مفاضلة Matching لأفضل سعر مع أفضل عرض مقدم حتى تتم عملية البيع.

❖ فوائد المزادات الإلكترونية :

فوائد للباعة : توفير الوقت والجهد وتصريف المنتجات وتوفير أعلى سعر

فوائد للمشترين : الحصول على منتجات متميزة بأسعار جيدة، التسليية، ويوفر الخصوصية

فوائد لملاك المزادات كالتالي :

- 1) تكرار عملية البيع والشراء، مما يعود بفائدة على صاحب الموقع الذي يستفيد من كل من البائع والمشتري عن طريق العمولات.
- 2) الالتصاق بالموقع Sticking، الزيارات المتكررة للموقع تزيد من شعبيته ونجاحه.
- 3) يخلق فرص اقتصادية وتشغيلية.

❖ أوجه القصور في المزادات الإلكترونية :

- 1- احتمالية الغش والخداع.
- 2- المشاركة المحدودة من الباعة أو المشترين.
- 3- انعدام الأمان، وخاصة في المزادات التي تتم بين الزبائن C2C.
- 4- قد تطول فترة المزايدة بحيث يضطر المزايد على متابعة ومراقبة المزاد لفترة طويلة.
- 5- مشكلة الـ snipping: وهي أن ينتظر المزايد حتى اللحظة الأخيرة قبل انتهاء مدة المزاد حتى يطرح قيمة عرضه.
- 6- محدودية الأنظمة والبرامج الحاسوبية في مجال المزادات، وتحتاج إلى مزيد من التطوير والتحديث.
- 7- ضعف آليات فض المنازعات

❖ عوامل نجاح المزادات الإلكترونية :

- 1- وجود آلية لدعوة الأفراد للمشاركة في المزاد
- 2- وجود أنظمة لتقييم السمعة حيث يقوم كل من المشتري والبائع بتقييم كل منهما الآخر ووضع ذلك التقييم أمام اسم البائع والمشتري في موقع المزاد كما يحدث في EBay.
- 3- استخدام وسيط إلكتروني للاحتفاظ بالمبلغ وعدم دفعه حتى يستلم المشتري البضاعة. ومن مثل I-Escrow و www.safebuyers.com
- 4- المتابعة والإشراف المستمر لأداء المزايدين
- 5- توفير إرشادات ومعايير وبرامج تدريبية للجدد.
- 6- تحديد السعر المقبول ووجود آلية للتواصل مع المزايدين حول الأسعار المعروضة ووقت انتهاء المزاد

❖ الدفع الإلكتروني E-payment :

الدفع Payment: هو نقل الأموال من شخص لأخر أو من كيان قانوني لكيان آخر.

طرق الدفع التقليدية: الدفع النقدي وبالشيكات والحوالات البنكية (ماهى عيوبها؟)

طرق الدفع الإلكتروني:

1. **بطاقات الائتمان:** يقوم طرف ثالث (مثل PayPal.com) بالتحقق من المشتريات وصلاحيه بطاقة الائتمان

2. **التحويلات الإلكترونية:** تحويل الأموال من حساب لأخر أو دفع الفواتير والرسوم

3. **المحافظ الإلكترونية:** جهاز يمكن الفرد من الشراء ودفع الفواتير والتحقق من هوية المستخدم

4. **النقود الرقمية:** مثل بيتكوين bitcoin هي عملة افتراضية تصلح للشبكات الاجتماعية والألعاب

الإيجابيات: السرعة والمرونة وانخفاض تكاليف المعاملات

السلبيات: التعرض لمخاطر سرقة الهوية والمعلومات وانخفاض الثقة وضعف آليات فض المنازعات

❖ **المقايضة الإلكترونية e-Bartering :**

- هي مواقع الكترونية لتسهيل مقايضة منتج بمنتج، أو خدمة بخدمة، أو منتج بقرض
- تركز على الاقتصاد المحلى وتوفر تكاليف الشحن، وتمنع تسرب الثروة خارج المجتمع المحلى.
- موقع بوانجو PawnGo يسهل مقايضة الذهب بقرض
- موقع ثريدأب ThredUp يسهل مقايضة الملابس والألعاب والأجهزة المستعملة
- موقع سواب Swap.com يعتبر أكبر مواقع للمقايضة في العالم حيث وصل حجم أعضائها 1.2 مليون عضو
- **U-Exchange** يقايض خدمات مثل تقديم استشارات أو رعاية الأطفال مقابل الإقامة في المنزل
- CouchSurfing موقع تصفح الأرائك يسهل مقايضة الأرائك أو تأجير الأرائك وبلغ عدد أعضائه 5.5 مليون عام 2014

❖ **أكثر السلع مبيعا على الإنترنت :**

- | | |
|------------------------------|--------------------------|
| (1) التذاكر وحجوزات السفر | (7) اللعب والدمى |
| (2) معدات وبرمجيات الكمبيوتر | (8) أدوات الصحة والتجميل |
| (3) الأجهزة الإلكترونية | (9) الملابس |
| (4) الأدوات المكتبية | (10) المجوهرات |
| (5) البضائع الرياضية | (11) السيارات |
| (6) الكتب والموسيقى | (12) الخدمات |

❖ **أسباب فشل مواقع تجارة التجزئة الإلكترونية :**

1. الافتقار إلى إستراتيجية عمل واضحة.
2. عدم الصبر
3. رداءة الموقع (خيارات الدفع، سياسة الخصوصية، سهولة التصفح، معلومات الإتصال)
4. الاعتقاد الخاطى بإمكانية بيع أي شيء عبر الانترنت.
5. الاعتقاد الخاطى باستمرارية النمو في تجارة التجزئة بدون حدود.
6. إهمال خدمة العملاء (الجوانب التسويقية).
7. الفشل في إدارة المخزون والتحكم في الإنفاق .
8. الاعتقاد الخاطى بأن الأعمال الالكترونية في العالم الافتراضي تحتاج فقط إلى برمجيات جاهزة (الجوانب الإدارية).

((المحاضرة الثالثة عشر))

خدمات الحكومة الإلكترونية

E-government

❖ ما هي الحكومة الإلكترونية؟

- الحكومة الإلكترونية هي الخدمات الحكومية التي تقدم عن طريق الإنترنت وشبكات الجوال
- فهي تحسن أداء الحكومة وتحدث طفرة في تواصل الحكومة مع المواطنين والعكس

• وأهم أشكالها:

- الخدمات التي تقدمها الحكومة للمواطنين G2C (خدمات أبشر وساهر ويسر والتراخيص وغيرها)
- الخدمات المتبادلة بين الحكومة والأعمال (الشركات والمؤسسات التجارية) وتعرف اختصاراً بـ G2B (التراخيص والمناقصات، وتبادل المعلومات)
- الخدمات والمعلومات التي يقدمها المواطنون للحكومة C2G ومنها الضرائب والشكاوى والإقتراحات
- الخدمات المتبادلة بين مؤسسات الحكومة بين بعضها البعض وتعرف بـ G2G الخدمات المتبادلة بين الحكومة وموظفيها وتعرف بـ G2E (تبادل المعلومات، التدريب، المرتبات)

❖ لماذا نتحتاج إلى الحكومة الإلكترونية؟

- لاعتماد كثير من المواطنين على حكوماتهم في التوظيف والحصول على الخدمات الصحية والتعليمية والسكنية والاجتماعية والثقافية وغيرها.
- تتحكم كثير من الحكومات في الموارد الاقتصادية السيادية، ما يزيد في دورها اقتصادياً واجتماعياً.
- خدمات الحكومة الإلكترونية متاحة من أي مكان 24 ساعة 7 أيام في الأسبوع (اطلع على موقع الحكومة الإلكترونية السعودية)
- لأنها تعوض نقص البنى التحتية (طرق، صحف، مدارس، مستشفيات، وسائل الترفيه) في المناطق النائية.
- لدورها في تحقيق الشفافية واللامركزية والقضاء على المحسوبية والبيروقراطية وزيادة المنافسة عالمياً.
- لتحقيق الرفاهية الاقتصادية والارتقاء بنوعية الحياة، وتوفير الوقت والجهد والتكاليف.
- لربط مفاصل الدولة المترامية
- لتحقيق «الاندماج المجتمعي» أي دمج الأقليات وقاطني المناطق النائية في المجتمع والحياة العامة Social Inclusion
- لتقليل الفجوة بين فئات المجتمع وتمكين المرأة وتحقيق العدالة الرقمية
- لتقليل استخدام الأوراق والمستندات والمواد الأخرى مثل وقود السيارات
- توفير التكاليف الإدارية والوقت والجهد الازم في تعبئة الاستمارات والانتظار لتخليصها
- توفير نافذة واحدة لإنهاء المعاملة من دون المرور على عدة دوائر

- توفير المعلومات عن الفرص الاستثمارية والدوائر المختصة والمستندات اللازمة لتشجيع الاستثمار وإنهاء خدمة أو تخليص معاملة معينة.

❖ التعليم الإلكتروني :

- من أهم خدمات الحكومة الإلكترونية ويقصد به استخدام تكنولوجيا المعلومات في التعليم والتدريب
- التعليم عن بعد يعنى التعلم بعيداً عن المكان التقليدي للمعلم والكتاب والمعامل.
- وتضم تطبيقاته التعلم عبر الوب وتعلم بالحاسوب وغرف التدريس الافتراضية والمننديات الطلابية والمحتوى الرقمي (مثل ويكيبيديا) والبرامج المفتوحة المصدر ونظم المعلومات التعليمية مثل بلاك.
- يوجد مئات الآلاف من مقاطع الفيديو التعليمية والمواد الدراسية الكاملة على يوتيوب
- يوجد في المكتبة السعودية الرقمية أكثر من 310 ألف كتاب في التخصصات المختلفة
- يوجد 100 ألف طالب وطالبة في برنامج الانتساب بجامعة الملك فيصل يخدمهم 146 مركزاً موزعة على كل مناطق المملكة وخارجها.
- يوفر التكاليف بأشكالها ويعطى فرصة العلم أثناء العمل ويمكن لقاطني المناطق النائية
- لكنه غير مناسب لتخصصات مثل الطب ويحتاج الى مهارات وبنية شبكية وقد يكون المحتوى غير مناسب لبعض الفئات.
- شبكة «علمنى» الأردنية ربطت طلبة الجامعات والمدارس ومكنتهم من تبادل الخبرات والمعارف

❖ نظم المعلومات الصحية :

- أصبح لنظم المعلومات دور كبير في الطب وإدارة المستشفيات وحفظ واسترجاع وتبادل المعلومات الصحية.
- شبكة «إير جالدى» الهندية تعالج أكثر من 500 ألف مريض سنويا عن طريق الفيديو كونفرانس
- مايو كلينيك الأمريكي أنشأ منتدى لمرضاه على الإنترنت
- الصيدليات الرقمية Online pharmacies تقدم خدماتها على الإنترنت والتسليم عن طريق البريد.
- كفاءة الجراح الروبوت 10 أضعاف كفاءة الجراح التقليدي
- عشرات البرامج لمحاكات العمليات الجراحية ومنها 2 Arm Surgery لتعليم الأطفال العمليات الجراحية

<http://www.learn4good.com/games/simulation/doctor-hospital-games-for-kids.htm>

هذا الموقع للبيع

السيب 15 جماد الثانية 1436 هـ الموافق 04 أبريل 2015 م

بحث | تسجيل

صفحة البداية | إضافة موقع | إعلان تجاري | سجل الزوار

« منتديات عربية » « منتديات طبية » عرض المواقع

منتديات نفساني	منتديات حياتنا النفسية
منتديات التمريض السعودي	منتديات قلعة التمريض
منتديات الإدارة العامة للتمريض	ملتقى الصادلة العرب
منتديات عالم الصادلة	منتديات الصادلة اليوم
منتدى مشروع صيدلي المستقبل	منتدى كيان لذوي الاحتياجات الخاصة
منتدى الإرادة والتحدى	منتديات تحدي الإعاقة
منتديات نادي ديفي للضم والكمر	منتديات طبعى للطب البديل
منتدى الأكاديمية الطبية	ملتقى الأطباء العرب
منتديات طلاب كلية طب الأسنان	المنتدى الطبي البيطري
منتدى الخطرة السعودية	منتدى الأشعة والتصوير الطبي
منتديات طبعى	منتديات الصحة النفسية بريدة
منتديات بيت التمريض	منتديات الكوادر الطبية السعودية
منتدى الحمية للجمع	منتديات واحة الاعشاب
ملتقى الصادلة	منتدى الهيئة العربية لخدمات نقل الدم
منتدى الهلال الأحمر السعودي	منتديات رواية الصيدة
منتدى اضطرابات النوم والعلاج النفسى	ملتقى كلية الأمر سلطات الصحة
ملتقى مرضى التهاب	منتدى عالم المخدرات الطبية
منتدى تجمع الشعاعيين العرب	منتدى صيدلي المستقبل
منتديات الدواجن	منتديات السكري
منتديات الأكاديمية الصحية بحفر الباطن	منتدى الضم السعودي
منتدى البراءة الصحى	منتدى طب مصر
منتديات آفاق نفسية	منتدى الوراثة الطبية
منتديات بيولوجى والتحاليل الطبية	منتديات كل العرب للتحاليل الطبية
منتديات التوعية بأضرار المخدرات	العيادة السورية
منتدى فرسان الطب	منتديات الطب النبوي والبديل
شبكة صوت الإرادة	المنتدى الطبي المسمى
منتديات تعاوني	منتديات عالم الصيدة
منتديات ملتقى الصحة السعودية	ملتقى منسوبي وزارة الصحة السعودية
منتديات التصلب العصبى اللويحي	

❖ أودية التكنولوجيا Technology Parks :

- تهدف الى توطين التقنية وتحقيق التنمية الاقتصادية والالتحاق بركب التقدم. يوجد فى الولايات المتحدة 72 أشهرها وادى السيليكون. ويوجد 5 فى كوريا الجنوبية و5 فى ماليزيا و23 فى اليابان و80 فى الصين و13 فى كندا. وفى فنلندا 30 وادى للتكنولوجيا ومركز للتميز مرتبطة بـ20 جامعة بالرغم من أن مساحتها تبلغ حوالى ثلث مساحة مصر وسكانها يزيدون قليلاً عن 5 مليون نسمة أى 6 % من سكان مصر.
- مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقولوجيا و مدينة المعرفة الاقتصادية أشهرها في المملكة
- متطلبات نجاح وادى للتكنولوجيا: توفير الإنترنت والبنية الأساسية وعوامل الجذب السكاني وبرامج التدريب وتشجيع الاستثمار وعشاق التكنولوجيا والمبتكرين وتوفر القيادة والشراكة مع القطاع الخاص وربطه بالجامعات.
- تحتاج الدول العربية إلى الاستثمار في أودية التكنولوجيا لاستغلال الفوائض المالية وطاقات الشباب والتغلب على مشكلة ندرة الموارد الطبيعية ولا سيما المياه والمراعي والغابات

أودية التكنولوجيا	المدن الصناعية
تنتج منتجات كثيفة المعرفة	تنتج منتجات كثيفة العمالة ورأس المال والمواد الخام
تركز على إنتاج منتج جديد أو تطوير المنتجات الحالية	تنتج منتجات قديمة وتقليدية
الشركات مرتبطة بالجامعات ومراكز البحث العلمى	غير مرتبطة بالجامعات ومراكز البحث العلمى

❖ استخدام تقنية المعلومات فى التنمية IT4D :

يشير الى استخدام تقنية المعلومات فى تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية. وأهم أبعاده

مكافحة الفقر: التدريب، دعم المشروعات الصغيرة، وكوبونات الدعم الذكية وأتممه نظم الضمان الاجتماعي (مثل برنامج ساند السعودي، وبطاقات توزيع الوقود المدعم في مصر)

تنمية الريف: أخبار الطقس، وإدارة موارد المياه وتوفير معلومات عن أسعار المنتجات الزراعية، والمعاملات البنكية والتجارة والحكومة الإلكترونية والتعليم عن بعد.

تنمية المجتمع المحلي: مواقع إنترنت، برامج تدريب، ومراكز الاتصال المحلية Community centers وبناء شبكات لاسلكي وقناة تليفزيونية وراديو لخدمة المجتمع

تمكين المرأة ودعم ذوي الاحتياجات الخاصة: برامج ومبادرات ومنتديات لدعم المرأة والأمومة والطفولة ومساعدة ذوي الاحتياجات الخاصة Assitive technology

دعم اللاجئين وضحايا الكوارث: شبكات الانترنت والجوال وخرائط جوجل ونظم الإنظار المبكر والحاسبات تستخدم على نطاق واسع في برامج الإغاثة.

المنظمات غير الهادفة للربح Nonprofit e-Business: وسائل التواصل الاجتماعي ويوتيوب والمواقع الإلكترونية

❖ تقييم الأمم المتحدة للحكومات الإلكترونية العربية :

الدولة	ترتيب 2014	ترتيب 2012	مقدار التغيير
البحرين	18	36	↑18
الامارات	32	28	4
السعودية	36	41	↑ 5
قطر	44	48	↑ 4
عمان	48	64	↑ 16
الكويت	49	63	↑ 14
تونس	75	103	↑ 28
مصر	80	108	↑28
المغرب	82	120	↑ 38
لبنان	89	80	↑ 9
ليبيا	121	191	↑ 70
اليمن	150	167	↑17

❖ عوامل نجاح الحكومة الإلكترونية :

- وجود التوعية والطلب على الخدمات ووجود قطاعات اقتصادية رائدة
- وجود رؤية أو استراتيجية ورقابة فعالة على جودة الخدمات
- توفر خدمة الإنترنت السريع والجوال بأسعار ميسرة
- النجاح في إدارة التغيير (إعادة هيكلة الوزارات والجامعات والخدمات الحكومية)
- توفير التمويل الكافي
- ارتفاع الجاهزية الإلكترونية المتمثلة في عدد الحاسبات والجوالات وخطوط الهاتف ومهارات الحاسوب والمحتوى والتطبيقات
- وجود الرغبة السياسية وتأييد نخبة المجتمع ورجال الأعمال

❖ الابتكارات المفتوحة Open Innovations :

- **الابتكارات المفتوحة:** تعنى أن الشركة تستخدم أفكارها الداخلية وأفكار من الخارج في تطوير منتجاتها. أي مشاركة أكثر من شركة (وربما الأفراد) في تطوير المنتج. أهمها البرامج والشبكات والأجهزة
- **الابتكارات المغلقة:** التكنولوجيا اخترعت وأنتجت وأحضرت للسوق بواسطة الشركة المبتكرة
- **مزايا الابتكارات المفتوحة:** تبادل المعرفة وتقلل تكاليف البحث والتطوير والأسعار وتحسن الفرص التسويقية
- **عيوبها:** احتمال النزاع على حقوق الملكية الفكرية وفقدان الشركة لمزاياها التنافسية



Closed Innovation



Open Innovation

((المحاضرة الرابعة عشر))

مراجعة على المادة

١- الشبكات الاجتماعية تعتبر

- C2C (a)
- C2B (b)
- B2B (c)
- G2G (d)

٢- نظام البلاك بورد

- B2C (a)
- B2B (b)
- G2C (c)

(d) كل ما سبق صحيح

٣- هي شركات تتعامل مع المستهلك من خلال بيع بعض المنتجات من خلال شبكة الإنترنت

- C2B (a)
- B2B (b)
- C2C (c)
- B2C (d)

(٤) فوائد إدارة الأعمال الإلكترونية لأرباب الأعمال تشمل.....

- (أ) إعطاء العملاء القدرة على تبادل المعلومات
- (ب) وفورات في التكلفة بكافة أنواعها
- (ج) انخفاض الأسعار
- (د) خلق وظائف جديدة

(٥) الحكومة الإلكترونية تشمل.....

- (أ) G2G و G2C و B2C
- (ب) G2G و C2G و B2B
- (ج) B2G و G2G و C2G و G2B
- (د) G2G و C2C و B2B

(٦) من أهم عناصر السوق.....

- (أ) القوانين واللوائح التي تحكم البيع والشراء
- (ب) الباعة
- (ج) الموقع الإلكتروني الذي يروج للسلع
- (د) المكان الذي يتم فيه البيع والشراء

(٧) من أهم دوافع عدم الدخول في شراكات مع المؤسسات الأخرى.....

- (a) تحقيق اقتصاديات الحجم
 - (b) الخد من المخاطر وعدم التيقن
 - (c) الحصول على موارد وأنشطة معينة
 - (d) المحافظة على تميز العلامة التجارية
- (٨) هي من عمليات الأعمال الإلكترونية التي تركز على الإنتاج

- (a) التواصل مع الموردين
 - (b) التدريب
 - (c) الاتصال بين مجموعات العمل
 - (d) الجهود الترويجية والتسويقية
- (٩) يمكن تعريف الأمية الرقمية بأنها.....

- (a) نسبة من يملكون الحاسب في المجتمع
 - (b) مهارات الحاسب عند أفراد المجتمع
 - (c) نسبة مستخدمي الإنترنت في مجتمع ما
 - (d) قدرة الأفراد على تصفح الإنترنت وجمع المعلومات
- (١٠) تساعد على نشر المعرفة وثقافة الابتكار في المجتمع

- (أ) الشبكات الاجتماعية
- (ب) البرامج مفتوحة المصدر
- (ج) المنظمات الافتراضية
- (د) كل ما سبق

(١١) " المساعدة الشخصية الخاصة " هي أحد أنواع العلاقة مع العملاء ومن أمثلتها.....

- (أ) إنشاء الشركة موقع على وسائل التواصل الاجتماعي للتواصل مع زبائنها
- (ب) تخصيص أحد مندوبي خدمة العملاء لعميل معين مثل كبار العملاء
- (ج) تنزيل المستخدمين مقاطع فيديو على موقع يوتيوب
- (د) مساعدة المندوب الزبائن أثناء عملية الشراء

(١٢) شركة ديل تتبع نموذج أعمال.....

- (أ) مجتمع community
- (ب) الدعاية والاعلان
- (ج) المزادات الإلكترونية
- (د) المصنع

- (١٣) من أهم خصائص الأقمار الصناعية أنها.....
- (أ) أنها تعطى اتصالات آمنة
 (ب) تعطى إنترنت سرعتها كبيرة
 (ج) لتحتاج الى رخص وحقوق استعمال
 (د) يمكنها توفير الاتصالات في كل مكان
- (١٤) قد تستخدم (أو يستخدم) على نطاق واسع في التجسس
- (أ) نظم المعلومات الجغرافية
 (ب) الغبار الذكي
 (ج) شبكة السيارات اللاسلكية mobile ad hoc vehicles
 (د) أنية العسل
- (١٥) من خصائص سلسلة القيمة الإلكترونية أنها.....
- (أ) أنها أكثر كلفة من سلسلة القيمة التقليدية
 (ب) تنطبق على السلع المحسوسة
 (ج) سلسلة في اتجاه واحد وتركز على دفع المنتج تجاه المستهلك
 (د) أنها تستفيد من شبكات القيمة value networks
- (١٦) مرحلة هي أولى مراحل تطور المنظمة
- (أ) الأنشطة العشوائية
 (ب) تركيز الأنشطة
 (ج) إضفاء الصفة الرسمية
 (د) مأسسة المنظمة
- (١٧) المدخل في التغيير يؤدي الى الابتكار والتطوير
- (أ) التعاوني
 (ب) القسري
 (ج) التوجيهي
 (د) الهرمي
- (١٨) تركز على خدمة شريحة معينة من المستهلكين
- (أ) استراتيجية التمييز
 (ب) إستراتيجية قيادة التكلفة
 (ج) استراتيجية التركيز
 (د) إستراتيجية الابتكار

- (١٩) يجب مراعاة الآتي في البرامج المضادة للفيروسات
- (أ) ان نستخدم البرامج المجانية مثل أفاست وإيه في جى
 (ب) أن يتم تحديثها باستمرار
 (ج) أن نعتمد عليها إعتقاد كلى في مكافحة البرامج الخبيثة والمخترقين
 (د) كل ما سبق صحيح
- (٢٠) من أهم الوسائل البيولوجية (biometrics) المتغيرة للتحقق من الشخصية أو التوثيق هي.....
- (أ) الوجه
 (ب) بصمة اليد
 (ج) الحمض النووي
 (د) حدقة العين
- (٢١) الموارد البشرية التي بتطلبها إنتاج القيم المقترحة تشمل.....
- (أ) العلماء
 (ب) الخبراء ورجال المبيعات المَهرة
 (ج) العمال
 (د) كل ما سبق

(٢٢) الحلقة الفاضلة Virtuous Circle تخلص الى أن

- (أ) رضا الزبائن يؤدي الى مزيد من رضا الزبائن
 (ب) ارتفاع المبيعات يؤدي الى رضا المدراء
 (ج) رضا الزبائن يؤدي الى زيادة في تدريب الموظفين
 (د) أن زيادة رضا الموظفين يؤدي الى مزيد من رضا الزبائن
- (٢٣) يوتيوب تصنف ضمن
- (أ) C2C
 (ب) B2B
 (ج) C2B
 (د) كل ما سبق

(٢٤) عوامل المنافسة في التجارة الإلكترونية تشمل.....

- (أ) ارتفاع تكلف البحث عن المعلومات
 (ب) منع الزبون من المقارنة السريعة بين المنتجات
 (ج) الاختلاف والتخصيص
 (د) الدخول في شراكات

- (٢٦) التسويق القائم على التشخيص
- (أ) يعامل كل العملاء بطريقة فريدة من نوعها
 (ب) يعتمد على تحديد مواصفات السلعة بدقة
 (ج) يعتمد على الأشخاص وليس الإنترنت في التسويق
 (د) يعتمد على المتغيرات الفاصلة في التسويق
- (٢٧) وأصحاب المصلحة ((stakeholders هم.....
- (أ) كل من يؤثر ويتأثر بالشركة
 (ب) كل من يستفيد من الشركة
 (ج) كل من يتضرر من الشركة
 (د) الموردون والزبائن
- (٢٨) هي الملفات التي تُنسخ على جهازك وتسجل بها أنشطتك على الموقع
- (أ) اللافتات الإعلانية
 (ب) الكوكيز
 (ج) ملف تخزين الأنشطة
 (د) آنية العسل
- (٢٨) هي الملفات التي تُنسخ على جهازك وتسجل بها أنشطتك على الموقع
- (أ) اللافتات الإعلانية
 (ب) الكوكيز
 (ج) ملف تخزين الأنشطة
 (د) آنية العسل
- (٢٩) التسويق الإلكتروني يعزز عملية التخطيط لأنه
- (أ) يساعد على جمع المعلومات
 (ب) يقلل التكاليف
 (ج) يشرك الزبون في التسويق
 (د) يجذب الزبون نحو المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة
- (٣٠) برامج للدعاية adware يمكن إزالتها بواسطة.....
- (أ) IPsec
 (ب) سباي بوت Spybot
 (ج) الكوكيز
 (د) آنية العسل

(٣١) حرف "C" في استراتيجية التسويق سوستاك SOSTAC يشير الى

(أ) التكلفة cost

(ب) المجتمع community

(ج) التغطية coverage

(د) التحكم control

(٣٢) من أهم مزايا التسويق التقليدي

(أ) من السهل جمع البيانات

(ب) يمكن فحص السلعة

(ج) معدل التحويل مرتفع

(د) يمكن إشراك الزبون في التسويق

(٣٣) أدوات العلاقات العامة تتلخص في حروف الكلمة PENCILS. والحرف "P" يرمز الى..

(أ) الأفراد people

(ب) المكان place

(ج) المطبوعات Publication

(د) المنتج

(٣٤) جمع معلومات عن الزبائن يكون من خلال

(أ) نموذج الأعمال الإلكترونية

(ب) استراتيجية الأعمال الإلكترونية

(ج) حملة التسويق الإلكتروني

(د) عملية البحث والتطوير

(٣٥) من أهم عيوب المنظمات الافتراضية

(أ) تدمير رأس المال الاجتماعي

(ب) زيادة المخلفات بأنواعها المختلفة

(ج) زيادة تكاليف الأعمال

(د) قلة الحاجة لمكان أو مباني أو تجهيزات كبيرة

(٣٦) عوامل نجاح التغيير لا تشمل.....

(أ) توظيف خبرات إدارية من خارج المؤسسة

(ب) إدارة كفاءة للمشروع وتمليك عملية التغيير للموظفين

(ج) الاستعانة بأفضل الموظفين من داخل وخارج المؤسسة

(د) الاستعانة بعنصر المفاجئة لمنع مقاومة التغيير

(٣٦) محفوفة بأكبر مستوى من المخاطر
 (أ) إعادة هندسة عمليات الأعمال
 (ب) تحسين العمليات
 (ج) أتممة العمليات
 (د) إحلال الكمبيوتر محل العامل

(٣٧) نحتاج الى الحكومة الإلكترونية
 (أ) لتحقيق الاندماج المجتمعي
 (ب) لتمكين المرأة وذوى الاحتياجات الخاصة وتحقيق العدالة الرقمية
 (ج) لتشجيع الإستثمار
 (د) كل ما سبق

(٣٨) العوامل المحددة للتغيير تشمل.....
 (أ) حجم التغيير المطلوب و نظريات التغيير
 (ب) القوى التي ستشارك في التغيير أو المؤيدة له
 (ج) العامل الثقافي
 (د) كل ما سبق

(٤٠) المعرفة الصريحة
 (أ) مخزنة في عقول الأفراد
 (ب) تذهب مع العمال والزيائن
 (ج) مخزنة في قواعد البيانات والإرشادات
 (د) تكتسب بالخبرة

(٤١) عوامل نجاح عملة التغيير تشمل.....
 (أ) استمع جيداً للتوقعات وجدول الأعمال وطلبات كل المعنيين بالتغيير
 (ب) تأكد من القيادة مستمرة في الدعم العلني والعملي لعملية التغيير
 (ج) شرح وتوضيح الغرض والهدف من التغيير
 (د) كل ما سبق

(٤٢) من عيوب التعهيد
 (أ) يعوض نقص الخبرات
 (ب) يزيد التكاليف
 (ج) يضر بالعمالة الوطنية
 (د) يزيد الضرائب

- (٤٣) رأس المال الإجتماعي هو.....
- (أ) رصيد المجتمع من العلاقات والقيم الاجتماعية الحميدة
 (ب) هو رصيد الفرد من المهارات والخبرات والثقافة والصحة
 (ج) هو الأدوات والأجهزة التي تستخدم في عملية الإنتاج
 (د) هو رصيد المجتمع من الموارد الطبيعية
- (٤٤).....تناسب الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتقلل عوائق الدخول في الصناعة
- (أ) تجارة تجزئة الكترونية خالصة
 (ب) نموذج الطوب والنقرات
 (ج) بالمخازن الخاوية
 (د) نموذج بيع المصنع
- (٤٥) من فوائد مواقع المقايضة الإلكترونية
- (أ) تركز على الاقتصاد المحلي
 (ب) توفر تكاليف الشحن وتحافظ على البيئة
 (ج) تمنع تسرب الثروة خارج المجتمع المحلي
 (د) كل ما سبق

- (٤٦).....تحقق «الاندماج المجتمعي»
- (أ) G2G
 (ب) G2B
 (ج) B2B
 (د) G2C

- (٤٧) من أهم خصائص المدن الصناعية
- (أ) المنتجات كثيفة العمالة
 (ب) المنتجات كثيفة المعرفة
 (ج) تركز على إنتاج منتج جديد أو تطوير المنتجات
 (د) مرتبط بالجامعات

- (٤٨) من أهم مزايا الابتكارات المغلقة
- (أ) قلة النزاع على حقوق الملكية الفكرية
 (ب) تبادل المعرفة
 (ج) تقلل تكاليف البحث والتطوير والأسعار
 (د) تحسن الفرص التسويقية

(٤٩) عناصر الجاهزية الإلكترونية لدولة ما لا تشمل

- (أ) خطوط التليفونات
- (ب) نسبة المشتركين في الإنترنت
- (ج) نسبة من يملكون حاسوب
- (د) الميزانية المخصصة لبرامج الحكومة الإلكترونية

(٥٠).....لا تساهم في تنمية المجتمع المحلي

- (أ) مراكز المجتمع
- (ب) شبكات الواى فاى المفتوحة
- (ج) المقايضة الإلكترونية
- (د) التعهيد

بحمد من الله وفضله

تم الانتهاء من اعداد الملخص الخاص بمقرر

ادارة الاعمال الإلكترونية

للدكتور / ناصر عبد العال

اسئل الله ان يوفقنا جميعا لاعلى الدرجات