

المحاضرة الاولى

*اصبح البشر لصيقون بمختلف او حزمة هائلة من التقنيات التي نتعامل معها باللحظة وليس بالساعة وخاصة ان العالم يتوجه الى التقنيات المتحركة (موبايل تكنولوجي) مثل (الجوال -الايبود -الايباد - الآبتوب الخ)

*التقنية لها تأثيرات كثيرة جداً في حياتنا فهي تسهل لنا الكثير من الاشياء

*الانترنت احدث نقلة كبيرة جداً في حياتنا كأفراد وكشعوب

*الانترنت في البداية ظهر كشبكة في (الخمسينات او الستينات)

وجدت في الولايات المتحدة الامريكية لدافع عسكري للدفاع عن اراضيها ضد الاتحاد السوفيتي عندما كانت هناك فترة تسمى بالحرب الباردة بين الكتلة الشرقية والدول الغربية بقيادة الولايات المتحدة الامريكية فأنشئت الولايات المتحدة الامريكية هذه الشبكة في بعض ولايتها ووجدت هناك مركز لادارة هذه الشبكة لانذارها لأي هجوم عسكري تتعرض له الولايات المتحدة الامريكية

*سمح بإستخدام الانترنت لبعض مراكز البحث بإستخدامها ولبعض الجامعات ولبعض المستشفيات للاستفادة من هذه الشبكات في ارسال واستقبال بعض الرسائل والبحوث فيما بين العلماء الذين يشتغلون في مراكز البحث في الولايات المتحدة الامريكية الى ان وصلنا الى نهاية الثمانينات من القرن العشرين الماضي

*بداية التسعينات~>سمح بإستخدام الانترنت للعامة وخاصة (الشركات والقطاع الخاص

والمؤسسات) للقيام بتنفيذ اعمالها

*ان دخول القطاع الخاص والشركات والمؤسسات الخاصة وبدئهم باستخدام الانترنت شكلت لهم نقلة كبيرة جدا لقطاع الاعمال ويعتبر حقبة تاريخية يفصل ما قبل الانترنت وما بعد الانترنت واصبح هناك انماط جديدة من ادارة الاعمال تختلف تماماً لما كانت تعمل به قبل الانترنت

ومن اهم هذه الانماط/

1- ادارة الاعمال الالكترونية

2 -التجارة الالكترونية

*شركة توييز آر أص com. بعد خسارتها استعانت بشركة امازون com. ووقعت معها عقد حتى تساعدها من خسارتها واستطاعت بعدها ان تتدارك وضعها واصبحت الآن من الشركات الرائدة في مجالها

* هل من المتوقع لمستقبل ادارة الاعمال الالكترونية ثورة اكبر ونجاح اكبر؟؟
نعم .. لاننا بتطور مستمر والآن نعيش بمرحلة الـ "web2 دعم الصوت -الفيديو -فيسبوك"

*مثال على رسوم العمليات (دفع مبلغ معين لشراء)
"سيارة -بيت"

*مثال على رسوم الاشتراك (شركة لقراءة الكتب تدفع رسوم لقراءتها)

*مثال على رسوم الاعلان (ياهو - مايكروسفت)

B2C ~> هي شركات تباع منتجاتها على مستهلك مثل شركات تباع لأشخاص على الانترنت (افراد لايمثلون شركات)وهي كثيرة على الانترنت ان لم تكن الاغلب

c2c ~> تعني ان مستهلك يبيع لمستهلك آخر فرد يبيع لفرد وهذا النوع موجود بكثرة على الانترنت وهي على شكل افراد

#مهم#

و على حسب ما ذكر الدكتور بالمحاضرة المباشرة انه هالنوعين من الاكثر وجودا ولاكن B2C اكثر وجوداً من c2c

المحاضرة الثالثة

phishing ~> عصابة يصيدون المواقع المهمة

المحاضرة الرابعة

البوابة

-تكون في نفس الصفحة مجموعة متنوعة من الخدمات والمعلومات وتقوم الشركة التي تملك هذه البوابة بتوفيرها لك من خلال اسم مستخدم واحد ورمز سري واحد

-تكون في صفحة واحدة مجموعة من القنوات

المحاضرة السادسة

~ forward Auctions <المزاد المتجه الى الامام

والمقصود به ان السعر يرتفع مع مرور الوقت

~ Reversas Auctions <المزاد المتجه للخلف

والمقصود به ان السعر يتناقص مع مرور الوقت

وهو من المزادات المشهورة خاصة في (القطاع الحكومي)

*الهندرة /اخذت من الهندسة والادارة

المحاضرة السابعة

مفهوم/BPR

اعادة النظر في الوظائف والمهام والذي اوجده شخص يدعى (مايكل هامر)

المحاضرة 8

*بالمستقبل سيتم زيادة التركيز على التجارة المتنقلة من خلال أنشطة وبرامج التجارة الالكترونية

المحاضرة 12

الحاجة /هي المحفز الحقيقي لكي تتم عملية الشراء لدى الانسان

web 1 ~>انترنت تقليدي

web2 ~>يعتمد بشكل كبير على الشبكات الاجتماعية مثل (الفيس بوك – التويتر...)

والملميديا مثل (اليوتوب.....)

المحاضرة 14

عوامل نجاح عملية الدفع المالي الالكتروني

- 1-الامان (وهو مهم جداً) والدقة
- 2-السرعة في اتمام عملية الدفع
- 3-السهولة /صعوبة عملية الدفع المالي
- 4-الرسوم لكل عملية

اختكم /ابوي نبض قلبي