

Elektronik Ticaret

Elektronik Ticaret Çözümleri

Elektronik Ticaret, Firmadan müşteriye (Business to Customer/B2C) ve firmalar arası (Business to Business/B2B) olmak üzere ikiye ayrılır. Bunların toplam elektronik ticaret içindeki oranları ise kabaca yüzde 20 ile yüzde 80 beklindedir. Yüzde 20'si B2C, yüzde 80 ise B2B kaynaklıdır. Başka bir deyişle "son kullanıcı" yani tüketiciye yönelik satışlar, toplam elektronik ticaret hacminin oldukça küçük bir kısmını kapsarken, firmaların tüketiciye satacakları malı üretirken birbirleriyle kurdukları ilişkiler sonucunda ortaya çıkar. Bu nedenle, elektronik ticaretin ana gövdesini oluşturur. B2B, tedarikçilerden, distribütörlere, perakendecilere, toptancılara, bayilere, satış noktalarına kadar bütün iş ve ticaret ortaklarını, kısacası tüm bir ticaret döngüsünü içerir.

Internet üzerinden gerçekleştirilen e-ticaretin sağladığı faydalar:

Düşük maliyetler,

Daha geniş bir kitleye erişim,

Karşılıklı etkileşim ve iletişime imkan veren bir ortamda çalışma

Diğer verdiğimiz e-ticaret çözümleri şirketler için "Sanal Mağaza" çözümleridir. uygulamalarının web ortamına taşınmasıdır. Daha ayrıntılı bilgi için "yazılım geliştirme" hizmetlerimize bakın.

EMRE BÝLGÝSAYAR VE INTERNET HÝZMETLERÝ

70 Sokak No:10 D.7 Bornova / Ýzmir

Tel: 0 232 374 17 49

Fax: 0 232 343 40 68

info@emretasarim.com