



MODE OF ASSESSMENTS Salem Al-Jundi Marks Components Assignment 1 10 Assignment 2 10 Assignment 3 10 Assignment 4 10 allbasra.com Semester Exam 10 Final Exam 50

3



1. تعریف:

- التجارة الإلكترونية: هي عمليات الشراء والبيع عبر الإنترنت، تشمل المتاجر الإلكترونية والتبادل الإلكتروني للسلع والخدمات.

- الأعمال الإلكترونية: تشمل جميع الأنشطة الإلكترونية التي تتعلق بإدارة الأعمال، بما في ذلك إدارة المعلومات والتواصل والتسويق.

5

5

salem Al-Jundi

allbasra.com

Salem Al-Jundi

مقارنة بين التجارة الالكترونية والاعمال الالكترونية

2. نوع الأنشطة:

- التجارة الإلكترونية: تركز أساسًا على عمليات الشراء والبيع الإلكترونية، مع التركيز على تحسين تجربة التسوق عبر الإنترنت.

- الأعمال الإلكترونية: تتعامل بشكل أوسع مع جميع جوانب إدارة الأعمال الإلكترونية، بما في ذلك التسويق الرقمي، وإدارة البيانات، وتوظيف التكنولوجيا لتعزيز العمليات.

6

6

<u>allbasra.com</u>

3. التفرغ للعملاء:

- التجارة الإلكترونية: يكون التركيز الرئيسي على تقديم منتجات أو خدمات للعملاء من خلال منصة إلكترونية.

- الأعمال الإلكترونية: يتطلب التفرغ للعملاء التفاعل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم بشكل شامل والتفاعل معهم عبر مختلف القنوات الإلكترونية مثل متابعة الصيانة ومعالجة الشكاوى حسب القسم.

7

7

allbasra.com

Salem Al-Jundi

مقارنة بين التجارة الالكترونية والاعمال الالكترونية

4. التكنولوجيا المستخدمة:

- التجارة الإلكترونية: تستخدم التكنولوجيا بشكل رئيسي لتسهيل عمليات الشراء والبيع عبر الإنترنت، مثل منصات التسوق الإلكترونية.

- الأعمال الإلكترونية: تعتمد على مجموعة متنوعة من التقنيات لدعم جميع جوانب إدارة الأعمال، بما في ذلك نظم إدارة العلاقات مع العملاء (CRM) وأنظمة إدارة المحتوى والتحليلات.

2

allbasra.com

Salem Al-Jundi



التحليلات واتخاذ القرارات:

- التجارة الإلكترونية: يتم التركيز على تحليلات الشراء وسلوك العملاء لتحسين تجربة التسوق.

- الأعمال الإلكترونية: تتطلب قدرًا أكبر من التحليلات لاتخاذ قرارات إدارية شاملة في جميع جوانب الأعمال، مثل إدارة ضمان الجودة

10

allbasra.com

10

5

salem Al-Jundi

Salem Al-Jundi

allbasra.com

بشكل عام، يُفضل أن تكون الأعمال الإلكترونية مستدامة ومتكاملة في تحقيق أهداف الأعمال على على مستوى أوسع، في حين يكون التركيز في التجارة الإلكترونية أكثر على عمليات الشراء والبيع عبر الإنترنت.

11

11

السلع الرقمية

Salem Al-Jundi

allbasra.com



السلع الرقمية، والتي يشار إليها في كثير من الأحيان بالمنتجات الرقمية أو الأصول الرقمية، هي عبارة عن عناصر غير ملموسة أو محتوى يتم توزيعه واستهلاكه في شكل رقمي أو إلكتروني بشكل رئيسي. هذه السلع موجودة بشكل حصري في شكل رقمي، ويتم إنشاؤها وتوصيلها والوصول إليها بشكل الكتروني، عادة عبر الإنترنت أو الشبكات الرقمية الأخرى. تأتي السلع الرقمية في مجموعة متنوعة من الأنواع وأصبحت مشكل متزايد في العصر الرقمي.

12

أنواع السلع الرقمية

Salem Al-Jundi

allbasra.com

تشمل السلع الرقمية مجموعة وأسعة من الأشكال وأنواع المحتوى، بما في ذلك:

محتوى الوسائط** تشمل هذه الفئة ملفات الموسيقى الرقمية، والأفلام، والكتب الإلكترونية، والكتب الصوتية، والمجلات الرقمية أو الصحف

البر مجيات **: تتضمن هذه الفئة التطبيقات البر مجية الرقمية و ألعاب الفيديو و تطبيقات الهواتف المحمولة.

13

13

أنواع السلع الرقمية

Salem Al-Jundi

محتوى تعليمي**: الدورات عبر الإنترنت والندوات على الويب والكتب الدراسية الرقمية ومواد تعليمية أخرى تعتبر سلعًا رقمية.

الفن الرقمي**: الأعمال الفنية الرقمية، والرسوم التوضيحية، وتصميمات الجرافيك، والنماذج ثلاثية الأبعاد التي تم إنشاؤها وتوزيعها بشكل رقمي.

<u>allbasra.com</u>

السلع الافتراضية **: في البيئات الافتراضية، مثل الألعاب عبر الإنترنت أو العوالم الافتراضية، تعتبر العناصر الافتراضية والإكسسوارات والعملات الرقمية سلعًا رقمية.

14

خصائص السلع الرقمية

salem Al-Jundi

allbasra.com

طبيعة غير ملموسة **: السلع الرقمية ليس لديها شكل مادي. إنها ليست أشياء ملموسة يمكن للشخص لمسها أو حملها. بدلاً من ذلك، تتألف من ملفات رقمية أو بيانات.

توزيع الكتروني**: يتم توزيع السلع الرقمية بشكل الكتروني، غالبًا عبر الإنترنت يمكن للمستخدمين تنزيلها أو بثها أو الوصول اليها من خلال مواقع الويب أو المتاجر الإلكترونية أو المنصات الرقمية

15

15

خصائص السلع الرقمية

salem Al-Jundi

allbasra.com

وصول فوري**: تقدم السلع الرقمية عادة وصولًا فوريًا إلى المحتوى أو الوظائف. بمجرد الشراء أو الحصول عليها، يمكن للمستخدمين بشكل عادي البدء في استخدامها فوراً.

إمكانية الاستنساخ**: يمكن استنساخ السلع الرقمية بسهولة دون تدهور في الجودة. يمكنك إنشاء نسخ دقيقة من الملفات الرقمية دون فقدان في المحتوى أو الجودة. وهذا في مقابل السلع المادية، حيث يتطلب النسخ غالبًا التصنيع والمواد.

16

خصائص السلع الرقمية

salem Al-Jundi

<u>allbasra.com</u>

تحقيق الدخل*: غالبًا ما يتم تحقيق الدخل من السلع الرقمية من خلال نماذج مختلفة، مثل عمليات الشراء لمرة واحدة، أو الاشتراكات، أو تقديم ميزات بسيطة مجانًا ورسوم مقابل الميزات المتميزة، أو المعاملات الصنغيرة (عمليات شراء صنغيرة داخل التطبيق).

إدارة حقوق الملكية الفكرية: لحماية الملكية الفكرية والحقوق المرتبطة بالسلع الرقمية، قد يتم تضمين تقنيات الحماية التي تتحكم في كيفية استخدام السلع الرقمية وتقييد مشاركتها.

17

1/

خصائص السلع الرقمية

Salem Al-Jundi

allbasra.com

النقل: السلع الرقمية قابلة للنقل بشكل كبير. يمكن للمستخدمين الوصول إليها من مختلف الأجهزة، طالما أن لديهم اتصال بالإنترنت. على سبيل المثال، يمكنك الاستماع إلى ألبوم موسيقى رقمي على جهاز كمبيوتر أو هاتف ذكى أو جهاز لوحى.

الوصول العالمي: يمكن توزيع السلع الرقمية على الصعيدين الوطني والعالمي بسهولة، مما يتيح لمنشئي المحتوى ومقدمي الخدمة الوصول إلى جمهور واسع ومتنوع.

18

خصائص السلع الرقمية

Salem Al-Jundi

allbasra.com

التأثير البيئي على عكس السلع المادية، إن إنتاج وتوزيع السلع الرقمية له تأثير بيئي ضئيل، حيث لا ينطوي على التصنيع أو التعبئة أو النقل المادي.

لقد غير ت السلع الر قمية الصناعات مثل التر فيه، و النشر ، و تطوير البرمجيات، والتعليم. إنها توفر الراحة وسهولة الوصول للمستخدمين وتُخلقُ نماذج أعمال جُديدة وفرصًا لمنشئي المحتوى ومقدمي الخدمة. ومع ذلك، تأتى التحديات المتعلَّقة بالقرصنة وحماية الملكية الفكرية والأمان الرقمي أيضًا مع انتشار السلع الرقمية.

19

نماذج التجارة الالكترونية

Salem Al-Jundi

نماذج التجارة الإلكترونية هي أساليب تحديد العلاقات التجارية بين الأطراف المختلفة. إليك شرح لاستخدام أربعة من هذه النماذج C2C B2C B2B، وC2D وC2B

B2C (Business-to-Consumer)

- الوصف: يعبر عن التعامل التجاري بين الشركة والمستهلك النهائي، حيث تقدم الشركة منتجاتها أو خدماتها مباشرة للعملاء.
 - استخدام في التجارة الإلكترونية

إنشاء متاجر إلكترونية لبيع المنتجات أو تقديم الخدمات للعملاء عبر الإنترنت.

- توفير واجهات مستخدم سهلة وآمنة للعملاء لإتمام عمليات الشراء عبر الإنترنت.
 - استخدام استر اتيجيات التسويق الرقمي لجذب العملاء الفرديين.

20

allbasra.com

المعلق المجاورة الإلكترونية المجاورة الإلكترونية المجاورة الإلكترونية المجاورة الإلكترونية المجاورة المجاورة المجاورة بشركة المحتجدة بتقديم منتجات أو خدمات لشركة أخرى، مثل تجارة النفط والذهب. - استخدام في التجارة الإلكترونية: - تبادل المنتجات أو الخدمات بين الشركات عبر منصات الإنترنت. - إقامة العروض التجارية والطلبات عبر الإنترنت. - استخدام البوابات الإلكترونية لإدارة العلاقات بين الشركات وتسهيل عمليات الشراء والبيع.

21



نماذج التجارة الإلكترونية

C2B (Consumer-to-Business)

- الوصف يتيح للمستهلكين الفرديين تحديد احتياجاتهم (منتجاتهم) وتقديمها للشركات، مما يتيح للشركات الاستجابة لهذه الاحتياجات. مثل بيع منتجات البيض والحليب من المزارعين الى الشركات.
 - استخدام في التجارة الإلكترونية
- · استخدام منصات عبر الإنترنت للمستهلكين لتقديم عروض أو طلبات خدماتهم ومنتجاتهم.
 - تشجيع التفاعل بين الشركات والمستهلكين عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
 - استخدام نماذج الاستهلاك التعاوني حيث يساهم المستهلكون في تحسين المنتجات أو الخدمات.

باستخدام هذه النماذج في التجارة الإلكترونية، يمكن للشركات والأفراد تسهيل عمليات الشراء والبيع وتوسيع دائرة الإعمال والتفاعل بشكل أفضل مع السوق.

23

23

Salem Al-Jundi

allbasra.com

Salem Al-Jundi

تعليمات كتابة البحث في مادة التجارة الالكترونية

1. اكتب مقالا - بالاشتراك مع أحد زملائك - بصفحتين فقط عن أحد تطبيقات التجارة الإلكترونية مثل Amazon & eBay

2. أبحث عن مقالات او بحوث ذات صلة باللغتين العربية والإنكليزية في الانترنت.

3. يتضمن المقال مقدمة وفقرات وخاتمة. كيف تكتب مقالا أكاديميا؟

- 4. ضع عنوانا للبحث والاسم واسم زميلك والدراسة (صباحي، مسائي)
- 5. حامل الاسم الأول فقط يرسل ملف PDF الى salem.aljundi@kunoozu.edu.iq ، وأبتدأ البريد الالكتروني باسمك واسم زميلك والدراسة و عنوان المقال، وانتظر تأكيد الاستلام
- 6. أستخدم نمط الخط Simplified Arabic وبحجم خط 14 وأستخدم Bold للعناوين الفرعية و Simplified Arabic وبحجم خط 7. يمكنك وضع صورة واحدة لتوضيح التطبيق المختار.
 - 8. أرجو تسمية الملف باسمك واسم زميلك وباللغة الإنكليزية، مثلا Ahmed and Reem
 - 9. احذر التشابه مع أي مقال لأحد زملائك.
 - 10. يتطلب منك وبالتعاون مع زميلك بتقديم أربع مقالات بحيث تغطي أربع تطبيقات.

24

