

Ενότητα 2: Ηλεκτρονικό εμπόριο

Μάθημα 1. Δεξιότητες ηλεκτρονικού εμπορίου

Ενότητα 1: Τίτλος	
Μονάδα 1	Δεξιότητες ηλεκτρονικού εμπορίου
Θέμα 1	Τι είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο;
Θέμα 2	Πλεονεκτήματα/Μειονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου
Θέμα 3	Τύποι ηλεκτρονικού εμπορίου
Θέμα 4	Δεξιότητες ηλεκτρονικού εμπορίου
Θέμα 5	Το μέλλον του ηλεκτρονικού εμπορίου
Θέμα 6	Συμπέρασμα

Ενότητα: Μαθησιακά Αποτελέσματα

Ενότητα 2- Ηλεκτρονικό εμπόριο

Κείμενο εισαγωγής: Γράψτε ένα σύντομο εισαγωγικό κείμενο στην ενότητα, θα πρέπει να αναφέρει τι αφορά αυτή η ενότητα. Θα πρέπει να είναι γραμμένο με κίνητρο και ελκυστικό τρόπο. Θα πρέπει να απευθύνεται στους δικαιούχους (μετανάστες/πρόσφυγες), πράγμα που σημαίνει ότι μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε τη μορφή της ευθείας ομιλίας.

Η γνώση

Ο εκπαιδευόμενος θα γνωρίσει: - Τύπους

ηλεκτρονικού εμπορίου - Μέλλον ηλεκτρονικού

εμπορίου - Απαραίτητες δεξιότητες για το

ηλεκτρονικό εμπόριο - Πλατφόρμες όπου

μπορείτε να μάθετε ή να

ανάπτυξη ηλεκτρονικού εμπορίου

Δεξιότητες

Ο εκπαιδευόμενος θα καταλάβει:

- Πιο σαφής σχετικά με την έννοια του ηλεκτρονικού εμπορίου και τη βασική δομή/τύπους του

-ποιες είναι οι δεξιότητες που απαιτούνται για το e-εμπόριο

Αρμοδιότητες

Ένας μαθητής θα είναι σε θέση να κάνει επάνω

ολοκλήρωση μιας μαθησιακής διαδικασίας:

- Να χρησιμοποιεί πλατφόρμες μάθησης για την ανάπτυξη

δεξιοτήτων ηλεκτρονικού εμπορίου

- Για να δοκιμάσετε πλατφόρμες που είναι δωρεάν για τη δημιουργία

ηλεκτρονικών καταστημάτων

- Αναλογιστείτε τις δεξιότητες που χρειάζονται για την ανάπτυξη της επιχειρησής τους.

Εισαγωγικό βίντεο

Δώστε εδώ το σενάριο για το σύντομο βίντεο.

Ενότητα 1: Τι είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο;

Θέμα 1: Τι είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο;

Στην εποχή της ψηφιοποίησης, της πανδημίας και της ανακάλυψης των τεχνολογιών και των διαδικτυακών υπηρεσιών, το ηλεκτρονικό εμπόριο βρίσκεται σε κύμα και συνεχίζει να αυξάνεται η δημοτικότητά του ([Δεξιότητες ηλεκτρονικού εμπορίου στο βιογραφικό | Λίστα κορυφαίων δεξιοτήτων ηλεκτρονικού εμπορίου \(enhancv.com\)](#))

• Ηλεκτρονικό εμπόριο (ή ηλεκτρονικό εμπόριο) είναι η αγορά και πώληση αγαθών ή υπηρεσιών στο Διαδίκτυο. Περιλαμβάνει μια μεγάλη ποικιλία δεδομένων, συστημάτων και εργαλείων για online αγοραστές και πωλητές, συμπεριλαμβανομένων αγορών μέσω κινητού τηλεφώνου και κρυπτογράφησης πληρωμών στο διαδίκτυο.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις με διαδικτυακή παρουσία χρησιμοποιούν ένα ηλεκτρονικό κατάστημα ή/και μια πλατφόρμα για τη διεξαγωγή δραστηριοτήτων μάρκετινγκ και πωλήσεων ηλεκτρονικού εμπορίου και για την επίβλεψη της εφοδιαστικής και της εκπλήρωσης.

Σύμφωνα με το [eMarketer](#), το 2022, οι παγκόσμιες πωλήσεις λιανικού ηλεκτρονικού εμπορίου θα ξεπεράσουν τα 5 τρισεκατομμύρια δολάρια για πρώτη φορά, αντιπροσωπεύοντας περισσότερο από το ένα πέμπτο των συνολικών λιανικών πωλήσεων. Και μέχρι το 2025, οι συνολικές δαπάνες θα ξεπεράσουν τα 7 τρισεκατομμύρια δολάρια, παρά την επιβράδυνση της ανάπτυξης.

[Ηλεκτρονικό εμπόριο: Η ιστορία και το μέλλον των διαδικτυακών αγορών \(bigcommerce.com\)](#)

Εάν θέλετε να μάθετε περισσότερα για το πώς να ξεκινήσετε μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου, διαβάστε:

[Πώς να ξεκινήσετε μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου: Οδηγός 2023 | Coursera](#)

Θέμα 2: Πλεονεκτήματα/Μειονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου

Το ηλεκτρονικό εμπόριο έχει πολλά διαφορετικά πλεονεκτήματα — από ταχύτερες αγορές έως τη δυνατότητα προσέγγισης μεγάλου κοινού 24/7.

Πλεονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου:

Ταχύτερη αγορά για τους πελάτες

Οι εταιρείες μπορούν εύκολα να προσεγγίσουν νέες
οι πελάτες

Χαμηλότερο λειτουργικό κόστος

Εξατομικευμένη εμπειρία

Πρόσβαση στη νέα τεχνολογία

Αν και το σύγχρονο ηλεκτρονικό εμπόριο είναι πολύ ευέλικτο σήμερα, εξακολουθεί να έχει τα δικά του μειονεκτήματα.

Μειονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου:

Περιορισμένες αλληλεπιδράσεις με τον πελάτη

Η ανάλυση της τεχνολογίας μπορεί να επηρεάσει την
ικανότητα πώλησης

Δεν υπάρχει δυνατότητα δοκιμής ή δοκιμής

Θέμα 3 Τύποι ηλεκτρονικού εμπορίου

1. Business-to-Consumer (B2C).

- [Ηλεκτρονικό εμπόριο B2C](#) περιλαμβάνει συναλλαγές που πραγματοποιούνται μεταξύ μιας επιχείρησης και ενός καταναλωτή. Το B2C είναι ένα από τα πιο δημοφιλή μοντέλα πωλήσεων στο πλαίσιο του ηλεκτρονικού εμπορίου. Για παράδειγμα, όταν αγοράζετε παπούτσια από ένα διαδικτυακό κατάστημα λιανικής, είναι μια συναλλαγή ηλεκτρονικού εμπορίου μεταξύ επιχείρησης και καταναλωτή.

2. Business-to-Business (B2B).

- Σε αντίθεση με το B2C, [το ηλεκτρονικό εμπόριο B2B](#) περιλαμβάνει τις πωλήσεις που πραγματοποιούνται μεταξύ επιχειρήσεων, όπως ένας κατασκευαστής και ένας χονδρέμπορος ή λιανοπωλητής. Το B2B δεν είναι αντιμέτωπο με τους καταναλωτές και συμβαίνει μόνο μεταξύ επιχειρήσεων.

3. Consumer-to-Consumer (C2C).

- Μία από τις πρώτες μορφές ηλεκτρονικού εμπορίου, το ηλεκτρονικό εμπόριο από καταναλωτή σε πελάτη σχετίζεται με την πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών μεταξύ πελατών. Αυτό περιλαμβάνει σχέσεις πώλησης C2C, όπως αυτές που εμφανίζονται στο [eBay](#) ή [Amazon](#).

4. Απευθείας στον Καταναλωτή (D2C).

- Ένα νεότερο μοντέλο ηλεκτρονικού εμπορίου, το D2C αναφέρεται σε μια επιχείρηση που πουλά προϊόντα απευθείας στον τελικό πελάτη αντί να περάσετε από έναν λιανοπωλητή, διανομέα ή χονδρέμπορο. Ένα συνηθισμένο παράδειγμα ηλεκτρονικού εμπορίου D2C είναι μια επωνυμία που βασίζεται σε συνδρομή, όπως το Netflix ή το Dollar Shave Club.

Θέμα 3 (συνέχεια)

5. Consumer-to-Business (C2B).

- Το C2B αντιστρέφει το [παραδοσιακό μοντέλο λιανικής](#), που σημαίνει ότι οι μεμονωμένοι καταναλωτές καθιστούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους διαθέσιμα σε επιχειρηματίες αγοραστές. Ένα παράδειγμα μιας επιχείρησης ηλεκτρονικού εμπορίου C2B είναι το iStock, ένα ηλεκτρονικό κατάστημα όπου οι στοκ φωτογραφίες είναι διαθέσιμες για αγορά απευθείας από διαφορετικούς φωτογράφους.

6. Business-to-Administration (B2A).

- Το B2A καλύπτει τις συναλλαγές που πραγματοποιούνται μεταξύ διαδικτυακών επιχειρήσεων και διοικήσεων. Ένα παράδειγμα θα ήταν τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που σχετίζονται με νομικά έγγραφα, κοινωνική ασφάλιση κ.λπ.

7. Consumer-to-Administration (C2A).

- Το C2A είναι παρόμοιο με το B2A, αλλά αντ' αυτού, οι καταναλωτές πωλούν προϊόντα ή υπηρεσίες σε μια διοίκηση. Το C2A μπορεί να περιλαμβάνει διαδικτυακή συμβουλευτική για εκπαίδευση, διαδικτυακή φορολογική προετοιμασία κ.λπ.

Θέμα 4. Δεξιότητες ηλεκτρονικού εμπορίου. Τι είναι?

Κορυφαίες δεξιότητες που αναφέρονται όταν θέλουμε να γνωρίζουμε

κορυφαίες δεξιότητες σχετικές με το ηλεκτρονικό εμπόριο:

Μάρκετινγκ

Διαχείριση έργου

Εκπτώσεις

Ψηφιακό μάρκετινγκ

Αυτό

Html

Google Analytics

Ανάπτυξη Επιχειρήσεων

Crm

Ναί

Analytics

Μεσα ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

Sql

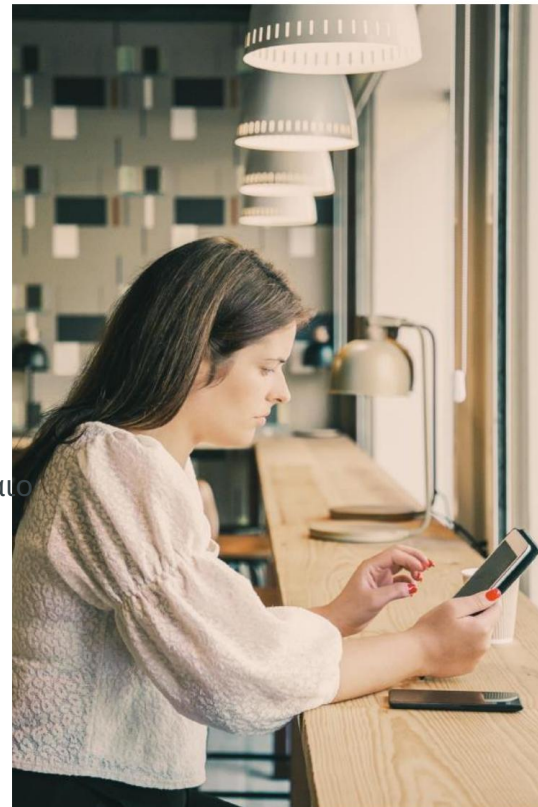
Wordpress

Ηγεσία

Θέμα 4 (συνέχεια)

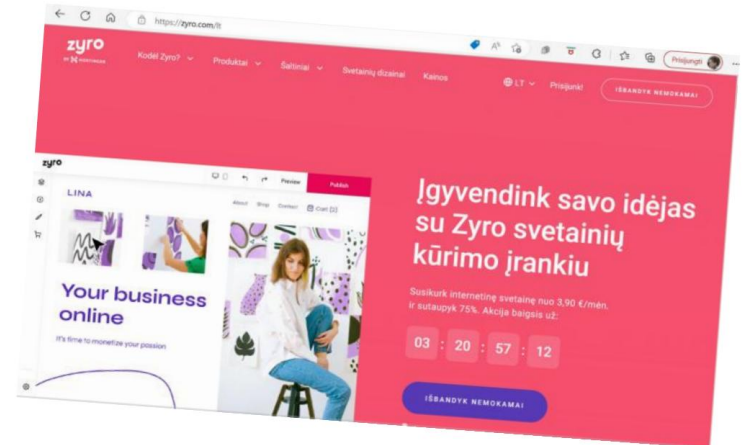
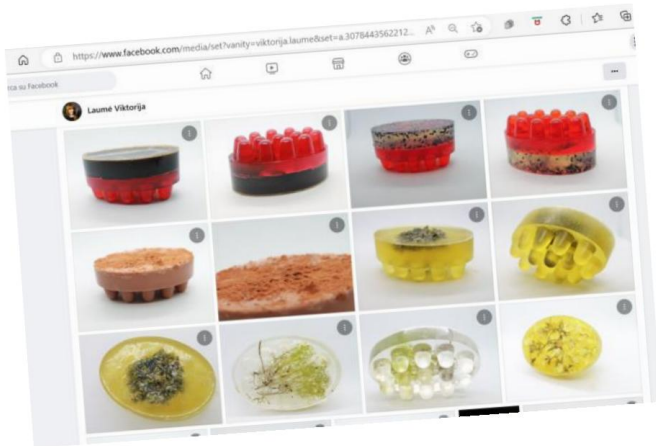
Αυτές είναι οι κορυφαίες δεξιότητες που αναφέρονται όταν θέλουμε να γνωρίζουμε κορυφαίες δεξιότητες σχετικές με το ηλεκτρονικό εμπόριο. Είναι αρκετοί. Ωστόσο, σύμφωνα με την έρευνα του YouGo, οι γυναίκες, όταν ρωτήθηκαν ποιες δεξιότητες τους λείπουν, απάντησαν: Ψηφιακό μάρκετινγκ, Μάρκετινγκ, Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης και επίσης κάποιες δεξιότητες που συνδέονται με τις πωλήσεις, όπως το Finding the Customer. Αυτές είναι οι κύριες δεξιότητες στις οποίες θα επικεντρωθούμε σε αυτό το κεφάλαιο.

Είναι σημαντικό να έχετε αυτές τις δεξιότητες όταν θέλετε να ξεκινήσετε μια διαδικτυακή επιχείρηση και να δημιουργήσετε διαδικτυακή πλατφόρμα, να προσελκύσετε πελάτες, να δικτυωθείτε και να διατηρήσετε καλές σχέσεις με τους πελάτες και τα ενδιαφερόμενα μέρη σας. Αυτό προσθέτει μια ηγετική ικανότητα και δεξιότητες διαχείρισης έργου



Θέμα 4.1. Μέσα κοινωνικής δικτύωσης και πλατφόρμες για αρχή

Η χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης είναι αναπόφευκτη εάν θέλετε να δημιουργήσετε επιχείρηση. Οι πιο δημοφιλείς πλατφόρμες για τη δημιουργία της επιχείρησής σας από την αρχή και δωρεάν είναι συνήθως το Facebook και το Instagram καθώς παρέχουν καλές δυνατότητες για να ξεκινήσετε. Διαφορετικές χώρες έχουν επίσης διαφορετικές φθηνές πλατφόρμες, όπως το Ziro, οι οποίες έχουν μηνιαία προγράμματα και για λίγα ευρώ μπορείτε να λάβετε ένα πακέτο λειτουργιών, προτάσεις για το πώς να γράφετε κείμενο και ακόμη και πώς να φτιάξετε τη βασική έκδοση του λογότυπου. Μερικά από τα παραδείγματα ηλεκτρονικών καταστημάτων σε αυτές τις πλατφόρμες μπορείτε να δείτε παρακάτω από το Good Practices από τη Λιθουανία.



Θέμα 4.2. Ψηφιακό Μάρκετινγκ, Πωλήσεις, Σωστός πελάτης.

Το ψηφιακό μάρκετινγκ είναι ένα από τα εβδομαδιαία σημεία γυναικών που έχουμε αναρωτηθεί για μια έρευνα.

Μερικοί από αυτούς, από τις Καλές Πρακτικές ήταν καλοί στο Ψηφιακό Μάρκετινγκ, αλλά κάποιои δεν ήταν και δεν πουλούσαν ακριβώς επειδή δεν ήξεραν πώς να το πραγματοποιήσουν.

Το ψηφιακό μάρκετινγκ είναι σημαντικό όταν έχετε διαδικτυακή επιχείρηση, καθώς βοηθά στην προσέλκυση πελατών και στη διατήρηση της κοινότητας των πελατών ζωντανή, προσπαθώντας και αναπτυσσόμενη.

Ως συνέπεια της αυξανόμενης κοινότητας πελατών, οι πωλήσεις

καλλιεργώ.



Θέμα 4.2. (συνέχιση)

Λοιπόν, πώς να προσεγγίσετε αποτελεσματικό ψηφιακό μάρκετινγκ;

Κάνουμε Marketing για να κάνουμε το προϊόν μας ορατό. Είναι πιο ορατό – περισσότερες πιθανότητες να προσελκύσετε σωστούς πελάτες και να πουλήσετε περισσότερο. Εν συντομία:

1. Σε πλατφόρμα όπως το Instagram/Facebook, μπορείτε να δημιουργήσετε διαφορετικές δωρεάν ιστορίες, τροχούς ή ζωντανά μεταδόσεις όπου μπορείτε να παρουσιάσετε το προϊόν σας, να δείξετε πώς είναι φτιαγμένο και με αυτόν τον τρόπο να δείξετε το προϊόν σας σε τεράστιο κοινό.
2. Χρησιμοποιήστε hashtags, για να είστε πιο ορατοί.
3. Φτιάξε ιστορίες κάθε μέρα. Κατά κανόνα, περισσότερες ιστορίες/φωτογραφίες/κύλινδροι ή παρόμοια θα φτιάχνετε με συνέπεια, περισσότερα άτομα που θα προσεγγίζετε και θα είστε πιο ορατοί/αναγνωρίσιμοι στο διαδίκτυο.

Για να εμβαθύνετε στο θέμα, μπορείτε πάντα να βρείτε μαθήματα online στο Udemy ή το Coursera που μιλούν μόνο για το Ψηφιακό Μάρκετινγκ και ακόμη και να λάβετε διαδικτυακή πιστοποίηση που θα είναι πολύτιμη για το προφίλ σας στο LinkedIn.

Θέμα 4.2. (συνέχιση)

Το μεγαλύτερο ερώτημα των γυναικών που θέλουν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση είναι πώς να βρουν πελάτες, αλλά το έχουμε ήδη απαντήσει. Είστε πιο ορατοί – μπορείτε να προσεγγίσετε περισσότερους πελάτες. Ωστόσο, προτού αναζητήσετε πελάτες και βάλετε πρόσθετα παντού, πρέπει να κάνετε μια απλή ερώτηση στον εαυτό σας:

- Ποιον θέλω να φτάσω; (δημιουργικοί άνθρωποι, άνθρωποι που εκτιμούν την τέχνη, γυναίκες...)
- Πού μπορώ να βρω αυτήν την ομάδα/ αυτές τις ομάδες;
 - Αν επιλέξατε την ομάδα «γυναικών» , πού μπορείτε να τις προσεγγίσετε online, ποιες σελίδες επισκέπτονται;

Η απάντηση μπορεί να είναι: Instagram, καθώς βλέπουν ποικιλία τροχών εκεί. Από εκεί, εάν δημιουργήσετε έναν επαγγελματικό λογαριασμό ή έναν λογαριασμό επιρροής, μπορείτε να κατευθύνετε την ομάδα-στόχο σας στην ιστοσελίδα ή την πλατφόρμα που έχετε δημιουργήσει.

- Αν πάλι επιλέξατε «δημιουργικούς ανθρώπους» , πού μπορείτε να τους βρείτε στο διαδίκτυο; Μερικές ομάδες στο facebook για δημιουργικό Άνθρωποι? Ή μερικά ιστολόγια, κάποιες πλατφόρμες, όπως το Etsy ([Etsy Lithuania - Αγορά χειροποίητων, vintage, προσαρμοσμένων και μοναδικών δώρων για όλους](#)) που υποστηρίζει ανεξάρτητους δημιουργούς, όπου μπορείτε να προσεγγίσετε πελάτες που αναζητούν δημιουργικά προϊόντα.

Θέμα 4.3. Ηγεσία και δικτύωση.

Εάν θέλετε να γίνετε ηγέτης στην επιχείρησή σας και στο ηλεκτρονικό εμπόριο, το πρώτο πράγμα που πρέπει να λάβετε υπόψη είναι η συνεχής ανάπτυξη, η αλλαγή και η επίλυση μικρότερων ή μεγαλύτερων προβλημάτων. Μία από τις καλύτερες πλατφόρμες για να ακολουθήσετε ηγέτες διαφόρων εταιρειών και οργανισμών και να διαβάσετε άρθρα/να παρακολουθήσετε βίντεο που κάνουν είναι το LinkedIn. Εάν εξακολουθείτε να μην είστε στην πλατφόρμα, είναι MUST για έναν μελλοντικό επιχειρηματία. Αυτή είναι μια εξαιρετική πλατφόρμα όχι μόνο για μάθηση αλλά και για εύρεση πολύτιμων συνεργατών σύμφωνα με τον τομέα και τις ανάγκες σας (www.linkedin.com)

- Ένα από τα καλά άρθρα σχετικά με την ηγεσία σε αυτήν την πλατφόρμα είναι το ακόλουθο:

[\(80\) Απαραίτητες δεξιότητες για έναν ηγέτη ηλεκτρονικού εμπορίου | LinkedIn](#)

- Για πιο γενικές συμβουλές ηγεσίας μπορείτε να διαβάσετε βιβλία των: Simon Sinek, Joh C. Maxwell, Jack Mayer, Maya Musk.

Θέμα 4.4. Διαχείριση Έργου.

Αυτή είναι μια από τις κορυφαίες δεξιότητες που είναι ζωτικής σημασίας για τη διαχείριση κάθε είδους επιχείρησης. Για να το διαχειριστείτε καλύτερα, πρέπει να έχετε διαφορετικά είδη γνώσεων σχετικά με τα οικονομικά, τα έγγραφα, το μάρκετινγκ, τους πελάτες, τους προμηθευτές, την παρακολούθηση των καθηκόντων της ομάδας σας και των εργασιών που πρέπει να κάνετε, καθώς και πώς να αποτρέψετε και να διαχειριστείτε τους κινδύνους.

Για να έχετε ένα εκτεταμένο σύνολο γνώσεων σχετικά με τη διαχείριση έργων, μπορείτε να μεταβείτε στην πλατφόρμα Coursera και να ξεκινήσετε το μάθημα Google Certificate for Project Management. Παρέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες (μόνο στα Αγγλικά) για τον τρόπο διαχείρισης οποιουδήποτε είδους «έργου», δηλαδή οποιουδήποτε είδους δουλειάς επιχείρησης, διοίκησης ή παρόμοιο



Θέμα 5. Το μέλλον του ηλεκτρονικού εμπορίου

[Ηλεκτρονικό εμπόριο: Η ιστορία και το μέλλον των διαδικτυακών αγορών \(bigcommerce.com\)](#)

Μερικές από τις τάσεις του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι:

Ισχυρά ταξίδια πελατών και εξατομίκευση.

Αγορές με δυνατότητα τεχνητής νοημοσύνης.

Κοινωνικές αγορές.

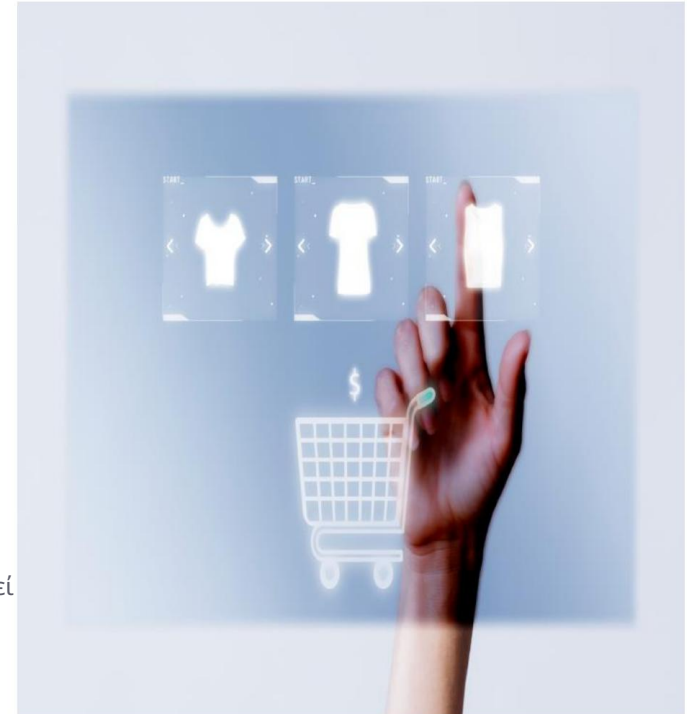
Κινητό εμπόριο.

Ψηφιακά νομίσματα, όπως πορτοφόλια κινητών και κρυπτονομίσματα.

Ωστόσο, το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι κάτι πολύ νέο και κατά την ανάπτυξή του θα χρειαστεί να συμβαδίζετε συνεχώς με τους χρόνους και τα αιτήματα των πελατών.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις τάσεις του ηλεκτρονικού εμπορίου του 2023, διαβάστε:

[13 τάσεις ηλεκτρονικού εμπορίου που πρέπει να γνωρίζετε το 2023 | Sprout Social](#)



Θέμα 6. Συμπέρασμα

Συμπερασματικά, είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τι είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο γενικά, αλλά περισσότερο από αυτό είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ότι αποτελείται από διάφορες δεξιότητες που απαιτούνται για την εκπόνησή του, την ανάπτυξη των επιχειρήσεων και τη διατήρηση των πελατών καθώς και των ενδιαφερόμενων μερών. Το ηλεκτρονικό εμπόριο όχι μόνο πουλάει, βοηθά επίσης στη δημιουργία κοινότητας πελατών, με βάση τις δικές σας και τις κοινές αξίες τους και στη διεύρυνση των κύκλων πελατών ανάλογα με το ενδιαφέρον τους για τα προϊόντα σας.

Το ηλεκτρονικό εμπόριο ακολουθεί μια συγκεκριμένη φιλοσοφία της προβολής του προϊόντος σας με ελκυστικό τρόπο και της δημοσιοποίησής του όσο περισσότερο μπορείτε μέσω διαφορετικών καναλιών όπου μπορείτε να προσεγγίσετε την ομάδα-στόχο σας. Το μάρκετινγκ σας πρέπει να είναι ποικίλο από φωτογραφίες έως βίντεο/ιστορίες/κύλινδροι και να δίνετε ορισμένα προϊόντα δωρεάν για να προσελκύσετε τους πελάτες.

Μαθησιακή Δραστηριότητα 1: Τίτλος

Δώστε εδώ σχετικά πρακτικά εργαλεία και ασκήσεις για τη συγκεκριμένη ενότητα και επεξεργαστείτε ένα μίνι-εργαλειοθήκη (3-5 μαθησιακές δραστηριότητες ανά ενότητα ιδανικά -1 ανά ενότητα). Ο παρακάτω πίνακας παρέχει μια δομή για το δραστηριότητες. Περιγράψτε κάθε δραστηριότητα στον πίνακα. Παρέχετε πρόσθετο υλικό για μια δραστηριότητα ως λίστα συνδέσμων ή ως παράρτημα (π.χ. φυλλάδια, εικόνες, γραφικά, διαγράμματα, παρουσιάσεις, παιχνίδια, χάρτες μυαλού, βίντεο και τα λοιπά.) Ο πίνακας είναι γεμάτος με ένα παράδειγμα.

Εκπαιδευτικός στόχος	Είδος δραστηριότητας	Περιεχόμενο	Πρόσθετα υλικά
Γνώση και δεξιότητες που σχετίζονται με ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ και δεξιότητες χρειάζονται να αναπτύξει.	Πολλαπλές επιλογές απαντήσεων/ελεύθερο κείμενο (στοχασμός)	Μετά την αναθεώρηση της Ενότητας 2, Μάθημα 1, απαντήστε στο ερωτήσεις, αναλογιστείτε το άρθρα και τα δικά σας προσωπικές δεξιότητες συνδεδεμένος εμπόριο.	Λίστα συνδέσμων, βίντεο, βιβλίων που μπορεί να είναι χρήσιμα για την ομάδα-στόχο.

Εκτίμηση

Ερώτηση 1:

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου (σημειώστε όλα όσα ισχύουν):

- α) Χαμηλότερο λειτουργικό κόστος
- β) Περιορισμένες αλληλεπιδράσεις με τον πελάτη
- γ) Η ανάλυση της τεχνολογίας μπορεί να επηρεάσει την ικανότητα πώλησης
- δ) Ταχύτερη αγορά για τους πελάτες
- ε) Πρόσβαση στη νέα τεχνολογία
- στ) Εξατομικευμένη εμπειρία
- ζ) Δεν υπάρχει δυνατότητα δοκιμής ή δοκιμής

Σωστές απαντήσεις: α), δ), ε), στ).

Ερώτηση 2:

Τι είδους ηλεκτρονικό εμπόριο είναι όταν κάποιος πουλά το προϊόν του διαδικτυακά στους καταναλωτές; Διάλεξε το σωστό απάντηση.

α) Απευθείας στον Καταναλωτή (D2C).

β) Consumer-to-Business (C2B).

γ) Business-to-Consumer (B2C).

δ) Consumer-to-Administration (C2A).

Σωστή απάντηση: γ) Business-to-Consumer (B2C).

Ερώτηση 3:

Τι ρόλο παίζει το Digital Marketing για τις διαδικτυακές επιχειρήσεις;

- α) Δεν είναι απαραίτητο για διαδικτυακές επιχειρήσεις.
- β) Βοηθά στην προσέλκυση πελατών, αλλά δεν έχει καμία επίδραση στην κοινότητα των πελατών ή στις πωλήσεις.
- γ) Προσελκύει πελάτες, βοηθά στη διατήρηση της πελατειακής κοινότητας ζωντανή και αναπτυσσόμενη και οδηγεί σε αυξημένες πωλήσεις.
- δ) Είναι απαραίτητο μόνο για επιχειρήσεις εκτός σύνδεσης, όχι για διαδικτυακές επιχειρήσεις.

Σωστή απάντηση: γ) Προσελκύει πελάτες, βοηθά στη διατήρηση της πελατειακής κοινότητας ζωντανή και αναπτυσσόμενη και οδηγεί σε αυξημένες πωλήσεις.

Ερώτηση 4:

Σύμφωνα με τις παρεχόμενες πληροφορίες, ποιο είναι ένα από τα πρώτα πράγματα που πρέπει να εξετάσετε εάν θέλετε να γίνετε ηγέτης στην επιχείρησή σας και στο ηλεκτρονικό εμπόριο;

α) Εστιάζοντας αποκλειστικά στη δική σας επιχείρηση χωρίς να εξετάζετε την ανάπτυξη ή την αλλαγή

β) Αποφυγή προκλήσεων και προβλημάτων για διατήρηση της σταθερότητας

γ) Αγκαλιάζοντας τη συνεχή ανάπτυξη, την αλλαγή και την επίλυση προβλημάτων

δ) Αγνοώντας πλατφόρμες μέσων κοινωνικής δικτύωσης όπως το LinkedIn για επιχειρηματική ανάπτυξη

Σωστή απάντηση: γ) Αγκαλιάζοντας τη συνεχή ανάπτυξη, την αλλαγή και την επίλυση προβλημάτων.

Περίληψη

Σε αυτό το μάθημα έχετε μάθει:

- Τι είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο;

- Τα πλεονεκτήματα/μειονεκτήματά του.

- Τύποι ηλεκτρονικού εμπορίου.

- Απαραίτητες δεξιότητες για το ηλεκτρονικό

εμπόριο - Πλατφόρμες που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για τη δημιουργία της επιχείρησής σας στο διαδίκτυο: Instagram, facebook, Zyro,

Etsy

- Πλατφόρμες όπου μπορείτε να βρείτε τον πελάτη σας: Instagram, Etsy

- Πλατφόρμες όπου μπορείτε να διαβάσετε επιχειρηματικά άρθρα ή να βρείτε συνεργάτες: Linkedin, Coursera

- Πλατφόρμες όπου μπορείτε να μάθετε δεξιότητες και να πιστοποιηθείτε: Coursera, Udemy

Περαιτέρω υλικό

- Για περαιτέρω ανάγνωση:

Musk, M. (2019). Μια γυναίκα κάνει ένα σχέδιο: Συμβουλές για μια ζωή περιπέτειας, ομορφιάς και επιτυχίας. Βίκινγκ Ζωή.

Sinek, S. (2011). Ξεκινήστε με το Γιατί: Πώς οι σπουδαίοι ηγέτες εμπνέουν όλους να αναλάβουν δράση. Portfolio/Penguin.

Maxwell, JC (2002). Leadership 101: Τι πρέπει να γνωρίζει κάθε ηγέτης. Thomas nelson Publishers.

- Για περαιτέρω παρακολούθηση:

ο Simon Sinek: <https://youtu.be/lmyZMtPVodo>

ο John C. Maxwell: <https://youtu.be/eEl9iBbXm7c>

ο Shereen Mitwalli: <https://youtu.be/52E5KCKSc8>

ο Maria Haggo: <https://youtu.be/2dGd7-j8FOE>

βιβλιογραφικές αναφορές

Διαδικτυακά άρθρα:

- [Ηλεκτρονικό εμπόριο: Η ιστορία και το μέλλον των διαδικτυακών αγορών \(bigcommerce.com\)](https://www.bigcommerce.com)
- [Πώς να ξεκινήσετε μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου: Οδηγός 2023 | Coursera](https://www.coursera.org/learn/e-commerce)
- [Παγκόσμια Πρόβλεψη ηλεκτρονικού εμπορίου 2022 - Τάσεις, Προβλέψεις, και Στατιστικά στοιχεία σχετικά με το Insider Intelligence](https://www.insiderintelligence.com)
- [Δεξιότητες ηλεκτρονικού εμπορίου στο βιογραφικό | Λίστα κορυφαίων δεξιοτήτων ηλεκτρονικού εμπορίου \(enhancv.com\)](https://www.enhancv.com)
- [13 τάσεις ηλεκτρονικού εμπορίου που πρέπει να γνωρίζετε το 2023 | Sprout Social](https://www.sproutsocial.com)

Πλατφόρμες που αναφέρονται στο μάθημα:

- Instagram – www.instagram.com
- Facebook – www.facebook.com