

اصول تجارت الکترونیک

مؤلف:

سمیه کریمی



ایده ماندگار
ideamandegar | Publishers

سرشناسه	: کریمی، سمیه، ۱۳۶۶ دی -
عنوان و نام پدیدآور	: اصول تجارت الکترونیک/ مؤلف سمیه کریمی.
مشخصات نشر	: تهران: ایده ماندگار، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۱۸۰ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۰۰-۵۸-۱
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: کتابنامه: ص. ۱۷۷ - ۱۷۸.
موضوع	: بازرگانی الکترونیکی
موضوع	: Electronic commerce
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۷ ۴۸/۳۲/ک۴ : HF۵۵۴۸
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۴
شماره کتابش:اسی ملی	: ۵۲۱۰۳۸۷



ایده ماندگار
ideamandegar | Publishers

نام کتاب: * اصول تجارت الکترونیک * مؤلف: * کریمی، سمیه * ناشر: انتشارات ایده ماندگار * نوبت چاپ: اول * تاریخ چاپ: بهار ۱۳۹۷ * شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۰۰-۵۸-۱
چاپ و صحافی: ایده ماندگار * طراح جلد: انتشارات ایده ماندگار
صفحه آرای: انتشارات ایده ماندگار (اکرم ملک نژاد)
قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان * شبکه: ۱-۵۸-۱-۶۰۰۰-۶۲۲-۹۷۸

نشانی: تهران - خیابان توحید. ابتدای فرصت شهری، پلاک ۱۵۹

تلفن: ۶۶۹۱۶۶۵۹ *** انتشارات ایده ماندگار ***

تلفکس: ۱۷۰۰ ۴۲۸۸ - ۰۲۱ *** وب سایت: www.ideamandegar.ir

کلیه حقوق این اثر برای ناشر محفوظ است.

کلیه حقوق چاپ و نشر این کتاب مطابق با قانون حقوق مؤلفان و مصنفان مصوب سال ۱۳۴۸ هجری شمسی به ناشر می‌باشد. لذا هر گونه استفاده از کل یا قسمتی از این کتاب (از قبیل هر نوع چاپ، فتوکپی، اسکن، عکس برداری، نشر الکترونیکی، هر نوع انتشار به صورت اینترنتی، سی دی، دی وی، فیلم فایل صوتی یا تصویری و غیره) بدون اجازه کتبی از ناشر ممنوع می‌باشد و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

مقدمه مؤلف

امروزه اهمیت و جایگاه تجارت الکترونیکی و امنیت آن نه تنها برای متخصصین علوم رایانه و الکترونیکی، بلکه برای عموم اقشار جامعه نیز پوشیده نیست. چرا که، بی شک در دنیای الکترونیکی امروز از یک سو تجارت الکترونیکی با سرعت زیاد به عضوی جدانشدنی در زندگی روزمره‌ی ما بدل گردیده و از طرف دیگر امنیت در دنیای الکترونیکی نیز مهم‌ترین و غیرقابل انکارترین چالش موجود به شمار می‌رود.

پیشرفت‌های اخیر در زمینه‌ی فناوری اطلاعات جهان را به سرعت دگرگون ساخته و میزان این دگرگونی به حدی بوده که برخی از ملاحظه‌گران آن را با پدیده‌هایی همچون انقلاب صنعتی یا اختراع ماشین بخار مترادف دانسته‌اند. اینترنت را به تبع آن تجارت الکترونیکی نیز به نوبه‌ی خود بعنوان پدیده‌ای که از فناوری اطلاعات مشتق می‌شود، تحت ژرف و عمیقی در ارتباطات و فرایند انتقال اطلاعات ایجاد کرده است، بطوریکه در حال حاضر افراد می‌توانند بدون حضور فیزیکی در محل کار خود و تنها با استفاده از یک کامپیوتر شخصی و یک مبدل، خود را در محیط خانه انجام دهند و علاوه بر این حجم وسیعی از مبادلات امروزی در سطح جهان بصورت الکترونیکی و از طریق اینترنت انجام می‌شود.

این کتاب به بیان اصول و مبانی تجارت الکترونیک پرداخته و مباحثی از قبیل ایده‌های پول‌ساز کسب‌وکار اینترنتی، طبقه‌بندی مشتریان، راز موفقیت برخی از استارت‌آپ‌ها، هک‌های رایج و مورد بحث و بررسی قرار داده است. به امید اینکه کتاب حاضر بتواند دریچه‌ای باشد به سوی دنیای علم و دانش و انگیزه‌ای به منظور ارتقاء سطح علمی کشور.

۱۱	یک دقیقه مطالعه.....
۱۳	دو ویژگی تعیین کننده افراد موفق.....
۱۴	ایده‌های پولساز کسب‌وکار اینترنتی.....
۲۶	دسته‌بندی انواع ریسک.....
۲۷	طبقه‌بندی مشتریان.....
۲۹	نقش لباس فروشنده در فروش.....
۲۹	اهمیت شعار تبلیغاتی.....
۳۰	چرا لوگو (LOGO) اپل سیب گاز زده است؟.....
۳۱	بازاریابی / ماتریس ۲x۲ ستون.....
۳۳	سفسطه قمارباز: ر یا ز؟ سهام.....
۳۴	هرگز فارغ التحصیل نشوید.....
۳۵	ماسایومی هوسونو.....
۳۶	تنظیم قرار ملاقات تلفنی.....
۳۷	راز موفقیت بزرگترین هلدینگ چین: لی با.....
۴۰	حمل و نقل آنلاین!.....
۴۲	یک درس، یک افسانه.....
۴۴	سه استارت‌آپ برتر ایرانی از نگاه مجله اکونومیست.....
۴۵	گوگل لیست کاملی از همه سرچ‌های اینترنتی شما را می‌کند.....
۴۶	ترفندهای مدیریتی (ترفند کاهش هزینه).....
۴۸	مثالث طلایی فروش.....
۴۹	کدام گروه از مشتریان را باید در اولویت قرار داد؟.....
۵۰	توجه مشتریان را به سمت کالاهای خاص جلب کنید.....
۵۱	چه تفاوتی بین علامت‌های H+، H، G۳، E، G و G۴ در اینترنت موبایل وجود دارد؟.....
۵۲	هر پست زمانی و هر کامنت مکانی دارد!.....
۵۴	فروشنده حرفه‌ای.....
۵۵	خواستن توانستن است.....
۵۶	از موز فروشی تا نخست‌وزیری.....
۵۷	متقلبان خُرد یا متقلبان کلان؟ کدام مخرب‌ترند؟!.....
۵۸	تفاوت برنامه‌ریزی با برنامه‌سازی چیست؟ (راز سبقت کره از ایران).....
۶۱	هوش مالی.....
۶۲	مشتری‌نوازی یا مشتری‌گرایی.....
۶۳	استارت‌آپ‌های ایرانی هزار میلیاردی شدند.....
۶۵	پیش‌بینی افزایش ۲۰ برابری ارزش بیت‌کوین.....

۶۶	پیش بینی آینده جهان از زبان مدیر عامل شرکت بنز، دیتر تسجه
۶۷	چگونه برجسب‌های عناوین را در SEO وارد کنیم؟
۶۸	TAG TITLE شبیه چیست؟
۷۱	اهمیت شناخت بازار در فروش
۷۳	چرا مشتریان، به موقع هزینه‌ها را پرداخت نمی‌کنند؟
۷۴	به جای تخفیف، اشانتیون بدهید.
۷۵	نکاتی درباره کسب‌وکار در آلمان
۷۷	راز موفقیت آلمانی‌ها با تعداد ساعات کم!
۷۸	استراتژی‌های اصلی قیمت گذاری
۷۹	شغل‌هایی که پول‌های میلیاردی می‌سازند.
۸۱	۶ تکنیک ارتقا مؤثر فروش
۸۳	۴ روش شناسایی مشتریان مادام‌العمر و وفادار
۸۴	پیش‌بینی گرایش‌های نیروی کار در سال ۲۰۱۸
۸۷	انواع مدل‌های ارتباط مشتری
۸۸	دلایل عمده نصب اپلیکیشن
۸۹	نکاتی برای رفع مشکلات فروش و به‌سازی سایت شما، آموزش سنو ۲۰۱۸
۹۵	۱۰ راهکار برای گسترش برنامه تبلیغاتی
۹۶	راهکارهای ارتقا برند
۹۸	چگونه مصرف اینترنت در اینستاگرام را کاهش دهی؟
۹۹	۱۲ بیانی‌های مأموریت جالب متعلق به موفق‌ترین کمپانی‌ها؛ صادقانه دنیا
۱۰۱	مدیریت مشتریان ناراضی
۱۰۲	منظم‌ترین بازاریاب جهان " گربه " است.
۱۰۴	تاکتیک مذاکره برش کالباسی روش خشی
۱۰۵	امنیت شغلی
۱۰۶	تئوری سوسک در توسعه‌ی شخصی
۱۰۸	۷ گام اساسی استراتژی بازاریابی
۱۰۹	مدل MASTER در یادگیری
۱۱۱	پیش‌بینی ۷ روند غالب فناوری در سال ۲۰۱۷
۱۱۴	قیمت‌گذاری استراتژیک
۱۱۶	۷ راز قدرتمند زبان بدن برای رسیدن به موفقیت
۱۱۹	شغل‌های پررونق سال ۲۰۱۷ اعلام شد
۱۲۳	انواع کسب و کار
۱۲۶	انتخاب شعار برای کسب‌وکار
۱۲۷	۱۱ روش اصلاح سریع بازاریابی دیجیتال در سال ۲۰۱۷
۱۲۸	ویژگی‌های رفتاری انواع کارمندان

۱۳۱.....	اصول شش سیگما
۱۳۲.....	۷ اصل طلایی برای موفقیت در مذاکره
۱۳۳.....	ارزش مشتریان شرکت‌ها یکسان نیست:
۱۳۴.....	نامشتری عزیز شما اخراجید!
۱۳۶.....	مدل کانو چیست؟
۱۳۷.....	تشکیل گروه‌های استراتژیک، شیوه‌ای جدید برای رقابت در بازار
۱۳۹.....	وقتی رقیب از شما جلو میزنه باید چه کار کنید.
۱۴۰.....	باید و نبایدهای تقویت هوش مالی؛
۱۴۱.....	۱۰ رنگی که می‌فروشد.
۱۴۴.....	پولدارهای ایران چه شغل‌هایی دارند؟
۱۴۵.....	فروش این نوع فرشتگان هر روز کسادتر می‌شود:
۱۴۸.....	پنج قورباغه در یک برکه زندگی می‌کردند.
۱۴۹.....	چرا ما پولدار می‌شویم؟
۱۵۰.....	سندرومی خطرناک به نام «تنه‌خوری»
۱۵۲.....	نکات فروشنده‌گی
۱۵۴.....	با ارزش‌ترین برندهای سال ۲۰۱۰ معرفی شدند.
۱۵۶.....	توزیع ثروت در جهان چگونه است.
۱۵۸.....	کسب و کار اینترنتی با مهندس دانش
۱۵۹.....	عجیب‌ترین مشاغل کاذب در ایران
۱۶۲.....	علایم خرید
۱۶۳.....	۷ نکته فروش عصبی کدامند؟
۱۶۵.....	نشانه‌ای که بیان می‌کند شما از نظر احساسی هوشمند هستید.
۱۶۶.....	طراحی دکوراسیون داخلی مغازه
۱۶۷.....	قانون پل طلایی
۱۶۹.....	"کشف ماده‌ای سخت‌تر از الماس"
۱۷۰.....	نکاتی در مورد مذاکره با بانوان
۱۷۱.....	دلتنگ مشتریانان بشوید.
۱۷۲.....	هک رمز کامپیوتر
۱۷۴.....	یاهو
۱۷۵.....	کسب‌وکار اینترنتی با مهندس دانش:
۱۷۶.....	تفاوت کسب و کار اینترنتی با تجارت الکترونیکی
۱۷۹.....	فهرست منابع