

Περίγραμμα του μαθήματος “Ηλεκτρονικό Έμπόριο”

Μάθημα 1° (3 ώρες):

- Εισαγωγικές έννοιες και ορισμοί.
- Εφαρμογές διαδικτύου

Μάθημα 2° (3 ώρες):

- Ιστορική αναδρομή
- Ηλεκτρονικό Έμπόριο και Ηλεκτρονικό Επιχειρείν
- Δομή Ηλεκτρονικού Εμπορίου
- Οφέλη του Η.Ε.

Μάθημα 3° (3 ώρες):

- Internet Banking
- Μέθοδοι Ηλεκτρονικών Πληρωμών
- Ηλεκτρονική Μεταφορά Κεφαλαίων
- Πιστωτικές Κάρτες
- Χρεωστικές Κάρτες
- Προπληρωμένες Κάρτες
- Ηλεκτρονικές Επιταγές
- Ηλεκτρονικό Χρήμα
- Ηλεκτρονικοί λογαριασμοί πληρωμών
- Κινητό Έμπόριο

Μάθημα 4° (3 ώρες):

- Ασφάλεια ηλεκτρονικών συναλλαγών
- Ανάλυση κινδύνων.
- Τεχνικές για την διασφάλιση των ηλεκτρονικών συναλλαγών

Μάθημα 5° (3 ώρες):

- Επίδραση του διαδικτύου στο marketing
- Προϊόντα και υπηρεσίες εταιρείας
- Μοντέλα Εσόδων και εμπορικών συναλλαγών
- Κανάλια διανομής

- Έρευνα αγοράς μέσω διαδικτύου

Μάθημα 6° (3ώρες):

- Ανάλυση του περιβάλλοντος μιας εταιρείας
- Επιλογή και εκτέλεση στρατηγικής
- Ανάλυση των κριτηρίων επιτυχίας.

Μάθημα 7° (3ώρες):

- Συστατικά στοιχεία ιστότοπου
- Κατασκευή ιστοτόπου
- Ηλεκτρονικό κατάλογο προϊόντων

Μάθημα 8° (3ώρες):

- Το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο ως εργαλείο επικοινωνίας
- Η χρήση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου από το marketing
- Λοιπές λειτουργίες και οφέλη από τη χρήση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου

Μάθημα 9° (3ώρες):

- Σκοπός των newsgroups
- Εμπορικά μοντέλα κοινοτήτων
- Chat rooms
- Λίστες συζητήσεων

Μάθημα 10° (3ώρες):

- Push Technology
- Κατηγορίες Push Technology
- RSS
- Webcasting

Μάθημα 11° (3ώρες):

- Διαφήμιση στο διαδίκτυο
- Κατηγορίες χρηστών-καταναλών στο διαδίκτυο
- Στρατηγικές διαφήμισης

Μάθημα 12° (3ώρες):

- Κινητό εμπόριο
- Στόχοι κινητού εμπόρου
- Υπηρεσίες κινητού εμπόρου

Μάθημα 13° (3ώρες):

- Μοντέλα B2B αγορών
- Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα B2B αγορών
- Συμμετοχή ή μη μιας επιχείρησης σε αγορά B2B