



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale  
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 -2020



Titlul proiectului

“PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru”

ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,  
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,  
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea  
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,  
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov  
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului  
8.722.301,38 lei

Durata proiectului  
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul  
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului  
Universitatea Spiru Haret

Data publicării  
Noiembrie 2019

”Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu  
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României”



SEMINARIILE DE BUNE PRACTICI ÎN ANTREPRENORIAT LA NIVELUL REGIUNII CENTRU

# INTRODUCERE ÎN COMERȚUL ELECTRONIC

UNIVERSITATEA SPIRU HARET - BRAȘOV

Noiembrie 2019



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



/profitantreprenor



Comerțul electronic este procesul de cumpărare, vânzare sau schimb de produse, servicii sau informații prin intermediul rețelelor de calculatoare.

Comerțul electronic a cunoscut și cunoaște o dezvoltare fără precedent și totodată continuă. Internetul a dat de asemenea un puternic impuls comerțului electronic - în multe cazuri, companii de mărime medie și mică au descoperit că pot să-și conducă afacerile online la fel ca marile companii. De fapt, companii de toate mărimile au descoperit că pot folosi Internetul în avantajul lor pentru a reduce costurile comerțului electronic fie prin înlocuirea altor rețele, fie prin transformarea bazei de date în una digitală și incluzând-o în practicile sale comerciale.

Comerțul electronic este un sistem care include nu numai acele tranzacții care se concentrează pe cumpărarea și vânzarea de bunuri și servicii dar și cele care "suportă" generarea de venit, cum ar fi crearea cererii pentru acele bunuri și servicii sau facilitarea comunicării între partenerii de afaceri și toate interacțiunile care derivă din acest proces.

E-business (afaceri electronice) nu se limitează la cumpărarea și vânzarea de bunuri sau servicii, incluzând servirea cumpărătorilor, colaborarea cu partenerii de afaceri sau conducerea unei organizații prin mijloace electronice.

E-trade reprezintă utilizarea totalității mijloacelor electronice pentru participarea la o activitate de comerț.

E-marketplace – piața virtuală unde cumpărători și vânzători se întâlnesc pentru a schimba produse, servicii sau informații.

Business-to-business: Model de comerț electronic în care toți participanții sunt companii sau alte organizații (ex : rtcoffice.ro)

Business-to-consumer: Model de comerț electronic în care companiile vând la cumpărători individuali – persoane fizice (emania.ro, amazon.com)

Consumer-to-business: Persoane fizice (consumatori) care utilizează Internetul pentru a-și vinde produsele sau serviciile firmelor și/sau caută vânzători să liciteze pentru produsele sau serviciile de care au nevoie (telejob.ro, priceline.com).

Consumer-to-consumer: Consumatori care vând direct la alți consumatori (okazii.ro, ebay.com)

Comerț mobil (m-commerce): Tranzacții și activități de comerț electronic conduse prin mediu electromagnetic (tel. mobil)

E-government: Government-to-business: Model de comerț electronic în care o instituție guvernamentală cumpără sau vinde bunuri, servicii sau informații de la persoanele juridice (e-licitatie.ro)

Government-to-consumer: acoperă relații guvern-cetățeni la nivel de informare și prestare servicii publice (ex. Plătirea taxelor online)

Comerțul electronic – parțial sau total – presupune:  
o Prezența online ( pagina de prezentare)  
o Comanda online  
o Plata online  
o Trimiterea produsului online

Care sunt beneficiile comerțului electronic ?  
Având ca suport rețeaua Internet și eventual și utilizarea unor pachete de programe software specifice, comerțul electronic a avut și are avantaje și beneficii pentru: firme, consumatori individuali și societate.

**BENEFICIILE PENTRU FIRME**  
o Extinderea la piețele internaționale prin asigurarea de servicii și performanță;  
o Scăderea costului de creare, procesare, distribuire, păstrare și găsire a informației bazată pe hârtie, prin crearea unui sit web atractiv cu funcția unui magazin virtual.  
o Creează posibilitatea modelării produselor și serviciilor pe nevoile cumpărătorilor și simplificarea procedurilor;  
o Costuri de comunicație mai mici  
o creșterea semnificativă a vitezei de comunicare  
o întărirea relațiilor cu furnizorii și clienții  
o existența unei căi rapide și comode de furnizare a informațiilor despre companie  
o canale alternative de vânzare

**BENEFICIILE PENTRU CONSUMATORI**  
o Oferă posibilitatea consumatorilor să cumpere sau să facă tranzacții 24 h/zi, în tot timpul anului, din aproape orice locație  
o Acordă consumatorilor mai multe posibilități de alegere  
o Cumpărătorii pot să aleagă mai ușor cel mai mic preț pentru un produs sau serviciu  
o Permite o livrare rapidă a produselor și/sau serviciilor (în anumite cazuri)  
o Consumatorii pot să primească informație relevantă instant sau în câteva secunde  
o Face posibilă participarea în licitații virtuale  
o Permite consumatorilor să interacționeze cu alți cumpărători  
o Facilitează competiția, ceea ce rezultă în scăderea prețurilor  
o consumatorul poate vizita mai multe magazine virtuale într-un timp foarte scurt  
o libertatea de a alege

**BENEFICIILE PENTRU SOCIETATE**  
o Oferă posibilitatea mai multor persoane să lucreze de acasă și să cumpere de acasă ceea ce rezultă un trafic mai mic pe străzi și poluare scăzută a aerului  
o Permite ca anumite mărfuri să fie vândute la prețuri mai scăzute  
o Crește eficiența și/sau îmbunătățesc calitatea