



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ

Διάλεξη #4

2/11/2020

Διδάσκουσα: Δρ. Ελένη Καρφάκη
Τμήμα: Ψηφιακών Συστημάτων
2020 – 2021



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα
Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού,
Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης





Επιχειρηματικά μοντέλα

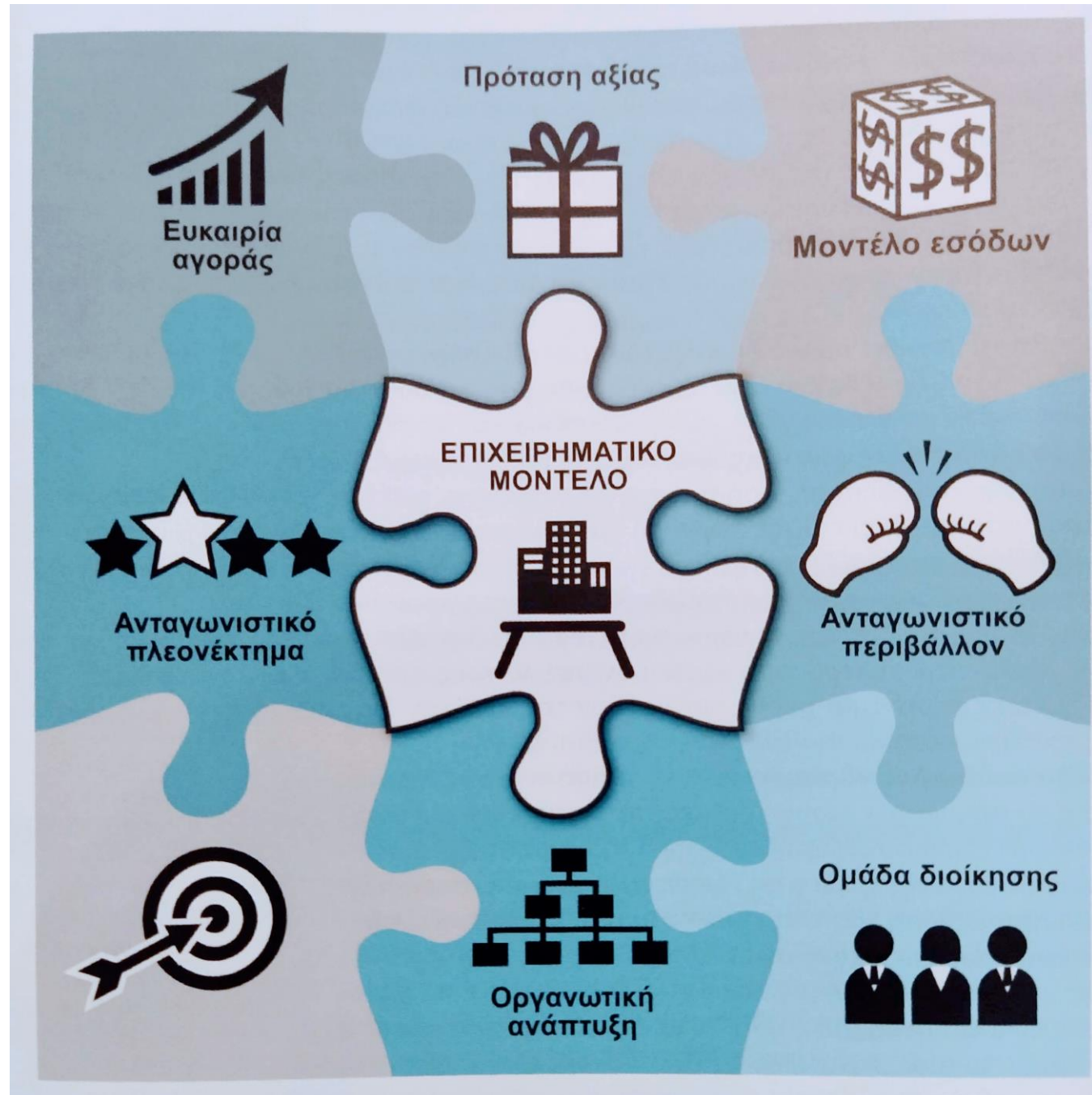


Επιχειρηματικό μοντέλο

- Επιχειρηματικό μοντέλο: ένα σύνολο προγραμματισμένων δραστηριοτήτων που σχεδιάζονται ώστε να έχουν κερδοφόρα αποτελέσματα στην αγορά.
- Επιχειρηματικό πλάνο: ένα έγγραφο που περιγράφει το επιχειρηματικό μοντέλο μιας επιχείρησης.
- Επιχειρηματικό μοντέλο ηλεκτρονικού εμπορίου: ένα επιχειρηματικό μοντέλο που σκοπεύει να χρησιμοποιήσει και να εκμεταλλευτεί τα μοναδικά χαρακτηριστικά του Internet και του Web.



Βασικά στοιχεία



Βασικά στοιχεία

- **Πρόταση αξίας:** ορίζει πώς το προϊόν ή η υπηρεσία μιας επιχείρησης εκπληρώνει τις ανάγκες των πελατών.
- **Μοντέλο εσόδων:** περιγράφει πώς η επιχείρηση θα δημιουργεί έσοδα, θα έχει κέρδη και θα προσφέρει πολύ καλή απόδοση σε επενδυμένο κεφάλαιο.
- **Ευκαιρία αγοράς:** αναφέρεται στον χώρο αγοράς (η περιοχή πραγματικής ή πιθανής εμπορικής αξίας στην οποία μία εταιρία επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί) στον οποίο σκοπεύει να δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση και στις συνολικές πιθανές οικονομικές ευκαιρίες που δίνονται στην επιχείρηση σε αυτό τον χώρο αγοράς.
- **Ανταγωνιστικό περιβάλλον:** αναφέρεται σε άλλες επιχειρήσεις που πωλούν παρόμοια προϊόντα και λειτουργούν στον ίδιο χώρο αγοράς.



Βασικά στοιχεία

- **Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα:** επιτυγχάνεται από μια επιχείρηση όταν μπορεί να παράγει ένα κορυφαίο προϊόν και/ή να φέρει το προϊόν στην αγορά σε χαμηλότερη τιμή από τους περισσότερους ή όλους τους ανταγωνιστές της.
- **Στρατηγική αγοράς:** το σχέδιο που ετοιμάζεται και το οποίο αναφέρει αναλυτικά το πώς σκοπεύουμε να εισέλθουμε σε μια νέα αγορά και να προσελκύσουμε νέους πελάτες.
- **Οργανωτική ανάπτυξη:** πλάνο που περιγράφει πώς η επιχείρηση θα οργανώσει το έργο που επιθυμεί να επιτύχει.
- **Ομάδα διοίκησης:** υπάλληλοι της επιχείρησης οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για τη λειτουργία του επιχειρηματικού μοντέλου.



Μοντέλα εσόδων

- Μοντέλο εσόδων διαφήμισης
- Μοντέλο εσόδων συνδρομών
- Στρατηγική freemium
- Μοντέλο εσόδων πωλήσεων
- Μοντέλο εσόδων από συνεργάτες



Μοντέλα εσόδων συνδρομών

eHarmony (υπηρεσίες γνωριμιών)

- Δωρεάν: Δημιουργείτε προφίλ και βλέπετε εκείνα που σας ταιριάζουν
- Βασική συνδρομή (βλέπετε φωτογραφίες, στέλνετε και λαμβάνετε μηνύματα): 258 δολ. για 6 μήνες· 311 για 1 χρόνο
- Συνδρομή Total Connect (Υπηρεσίες επιπλέον της βασικών): 275 δολ. για 6 μήνες· 323 δολ. για 1 χρόνο
- Προνομιακό (Υπηρεσίες επιπλέον των βασικών/ της Total Connect): 503 δολ./χρόνο

Ancestry (αναζήτηση γενεαλογικού δένδρου)

- Όλες οι καταχωρίσεις στις ΗΠΑ: 19.99 δολ./μήνα ή 99 δολ. για 6 μήνες
- Όλες οι καταχωρίσεις στις ΗΠΑ και οι διεθνείς καταχωρίσεις: 34.99 δολ./μήνα ή 149 δολ. για 6 μήνες

Scribd (e-book)

- Απεριόριστη πρόσβαση στα απλά βιβλία και στα ακουστικά βιβλία της "Scribd Select" συν 3 βιβλία και 1 ακουστικό βιβλίο επιλογής του χρήστη κάθε μήνα για 8.99 δολ./μήνα (πάνω από 1 εκατ. e-book και ακουστικών βιβλίων για να επιλέξετε)

Spotify (μουσική)

- Πολλές διαφορετικές παραλλαγές ανάλογα την συσκευή (κινητό, τάμπλετ ή υπολογιστής) και το πλάνο πληρωμής (Δωρεάν, Απεριόριστο ή Προνομιακό)



Δραστηριότητα

- Αναζητήστε στο διαδίκτυο μοντέλα εσόδων γνωστών σας ηλεκτρονικών επιχειρήσεων και χαρακτηρίστε τα.



Συγκέντρωση κεφαλαίου

- **Κεφάλαια σποράς:** οι προσωπικοί πόροι ενός επιχειρηματία που προέρχονται από αποταμιεύσεις, αναλήψεις, πιστωτικές, υποθήκες, δάνεια από συγγενείς και φίλους.
- **Συνοπτική παρουσίαση:** elevator pitch, σε 2-3 λεπτά πρέπει να πείσουμε τους επενδυτές να επενδύσουν σε εμάς.
- **Θερμοκοιτίδες (incubators):** παρέχουν μικρό ποσό χρηματοδότησης και διάφορες υπηρεσίες σε νέες επιχειρήσεις.
- **Επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels):** πλούσια άτομα ή ομάδες ατόμων που επενδύουν τα χρήματά τους για να αποκτήσουν ένα μερίδιο στην επιχείρηση.
- **Επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων (venture capital investors):** επενδύουν κεφάλαια που διαχειρίζονται για άλλους επενδυτές και συνήθως είναι επενδυτές σε εάν μεταγενέστερο στάδιο.
- **Χρηματοδότηση από το πλήθος (crowdfunding):** πολλοί συνεισφέρουν οικονομικά στην ενίσχυση διαφόρων ιδεών.



Digital Business Models Map

A digital business model might be defined as a model that leverages digital technologies to improve several aspects of an organization. From how the company acquires customers, to what product/service it provides. A digital business model is such when digital technology helps enhance its value proposition.

E-Commerce / Marketplace



On-Demand



Subscription-Based



Free - Freemium Model



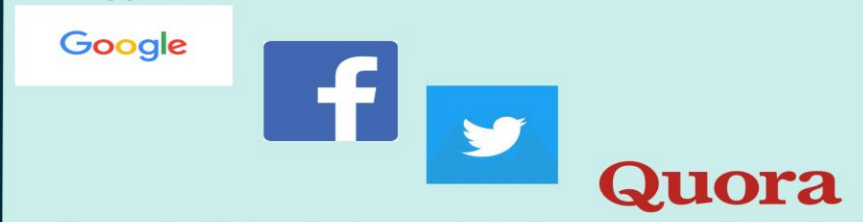
Hidden Revenue Generation



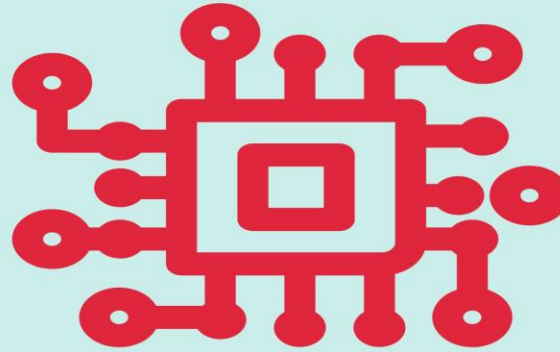
Peer-To-Peer, two-sided Marketplace



Ad-Supported



Open Source Model



Επιχειρηματικά μοντέλα B2C

- **Ηλεκτρονική λιανική πώληση (e-tailer):** ηλεκτρονικό κατάστημα λιανικής πώλησης
- **Πάροχος κοινότητας:** site που δημιουργούν ψηφιακό περιβάλλον στο internet όπου άτομα με παρόμοια ενδιαφέροντα μπορούν να πωλούν και να αγοράζουν αγαθά, να μοιράζονται ενδιαφέροντα, φωτογραφίες, βίντεο, να επικοινωνούν μεταξύ τους, να λαμβάνουν πληροφορίες για θέματα που τους ενδιαφέρουν
- **Πάροχος περιεχομένου:** κατανέμει πληροφοριακό περιεχόμενο, όπως ψηφιακό βίντεο, μουσική, φωτογραφίες, κείμενο, έργα τέχνης, στο web
- **Πύλη:** προσφέρει στους χρήστες αποτελεσματικά εργαλεία αναζήτησης web, όπως ένα ολοκληρωμένο πακέτο περιεχομένου και υπηρεσιών σε ένα μέρος
- **Διαμεσολαβητής συναλλαγών:** site που επεξεργάζεται συναλλαγές για καταναλωτές οι οποίες συνήθως γίνονται πρόσωπο με πρόσωπο, μέσω τηλεφώνου ή ταχυδρομείου
- **Δημιουργός αγοράς:** δημιουργεί ένα ψηφιακό περιβάλλον όπου αγοραστές και πωλητές μπορούν να συναντιώνται, να παρουσιάζουν προϊόντα, να αναζητήσουν προϊόντα και να ορίσουν τιμές
- **Πάροχος υπηρεσιών:** παρέχει υπηρεσίες μέσω του διαδικτύου



Δραστηριότητα

- Αναζητήστε στο διαδίκτυο επιχειρηματικά μοντέλα B2C και αντιστοιχίστε τα στις κατηγορίες μοντέλων που ακολουθούν:
 - Ηλεκτρονική λιανική πώληση
 - Πάροχος κοινότητας
 - Πάροχος περιεχομένου
 - Πύλη
 - Διαμεσολαβητής συναλλαγών
 - Δημιουργός αγοράς
 - Πάροχος υπηρεσιών



Επιχειρηματικά μοντέλα B2C

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ	ΠΑΡΑΛΛΑΓΕΣ	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΜΟΝΤΕΛΟ ΕΣΟΔΩΝ
Πωλητές ηλεκτρονικού λιανεμπορίου (E-tailer)	Εικονικός έμπορος	Amazon iTunes Bluefly	Ηλεκτρονική έκδοση καταστήματος λιανικής πώλησης, όπου οι πελάτες μπορούν να αγοράζουν οποιαδήποτε ώρα της ημέρας ή της νύχτας, χωρίς να φεύγουν από το σπίτι ή το γραφείο τους	Πωλήσεις αγαθών
	Φυσική και ηλεκτρονική παρουσία (Bricks-and-Clicks)	Walmart Sears	Κανάλι ηλεκτρονικής διανομής για μια εταιρεία που διαθέτει επίσης φυσικά καταστήματα	Πωλήσεις αγαθών
	Έμποροι καταλόγων	LLBean LillianVernon	Ηλεκτρονική έκδοση καταλόγων που αποστέλλονται με συμβατικό ταχυδρομείο	Πωλήσεις αγαθών
	Κατασκευαστής	Dell Mattel	Ο κατασκευαστής χρησιμοποιεί το ηλεκτρονικό κανάλι για απευθείας πωλήσεις στον πελάτη	Πωλήσεις αγαθών
Πάροχος υπηρεσιών κοινότητας		Facebook LinkedIn Twitter Pinterest	Site όπου ιδιώτες με συγκεκριμένα ενδιαφέροντα, χόμπι, κοινές εμπειρίες ή κοινωνικά δίκτυα μπορούν να επικοινωνούν	Διαφήμιση, τέλη συνδρομής, τέλη συναλλαγών
Πάροχος περιεχομένου		Wall Street Journal CNN ESPN Netflix Apple Music	Προσφέρει στους πελάτες εφημερίδες, περιοδικά, βιβλία, ταινίες, τηλεόραση, μουσική, παιχνίδια και ηλεκτρονικό περιεχόμενο άλλης μορφής.	Διαφήμιση, τέλη συνδρομής, πωλήσεις ηλεκτρονικών αγαθών
Πύλη	Οριζόντια/ Γενική	Yahoo AOL MSN Facebook	Προσφέρει ολοκληρωμένα πακέτα περιεχομένου, αναζήτησης περιεχομένου και υπηρεσιών κοινωνικών δικτύων: ειδήσεις, ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, συνομιλία, λήψεις μουσικής, αναπαραγωγή βίντεο συνεχούς ροής, ημερολόγια κ.λπ. Επιδιώκει να είναι η βάση ενός χρήστη	Διαφήμιση, τέλη συνδρομής, τέλη συναλλαγών
	Κάθετη/ Εξειδικευμένα (vortal)	Sailnet	Παρέχει υπηρεσίες και προϊόντα σε εξειδικευμένη αγορά	Διαφήμιση, τέλη συνδρομής, τέλη συναλλαγών
	Αναζήτηση	Google Bing Ask	Εστιάζεται κυρίως σε υπηρεσίες αναζήτησης	Διαφήμιση, συνεργατική προώθηση
Μεσάζων συναλλαγών		E*Trade Expedia Monster Travelocity Orbitz	Επεξεργαστές συναλλαγών ηλεκτρονικών πωλήσεων, όπως χρηματιστές και ταξιδιωτικοί πράκτορες, οι οποίοι αυξάνουν την παραγωγικότητα των πελατών βοηθώντας τους να επιταχύνουν τις διαδικασίες και να έχουν καλύτερες τιμές	Τέλη συναλλαγών
Δημιουργός αγορών		eBay Etsy Amazon Priceline	Επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν την τεχνολογία του Internet για να δημιουργήσουν αγορές που φέρνουν σε επαφή αγοραστές και πωλητές	Τέλη συναλλαγών
Πάροχος υπηρεσιών		Envoy Wave RocketLawyer	Εταιρείες που έχουν κέρδος από πωλήσεις υπηρεσιών, και όχι προϊόντων	Πωλήσεις υπηρεσιών



Διευκολυντές B2C

Υλικό: Διακομιστές web	HP • Dell • Lenovo
Λογισμικό: Λογισμικό διακομιστή	Microsoft • IBM • Red Hat Linux (Apache) • Oracle
Πάροχοι cloud	Amazon Web Services • Microsoft Azure • IBM Cloud • Google Cloud Platform
Υπηρεσίες φιλοξενίας	Liquid Web • WebIntellects • 1&1 • HostGator • Hostway
Καταχώριση ονομάτων τομέων	GoDaddy • Network Solutions • Dotster
Δίκτυα διανομής περιεχομένου	Akamai • Limelight Networks • Amazon CloudFront
Σχεδίαση site	Weebly • Wix • Squarespace • Jimdo
Μικρές/Μεσαίες επιχειρηματικές πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου	Shopify • BigCommerce • YoKart
Επιχειρηματικές πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου	Magento • IBM • Oracle • Salesforce • SAP • Intershop
Πλατφόρμες υλικού εμπορίου για φορητές συσκευές	Apple • Samsung • LG
Πλατφόρμες λογισμικού εμπορίου για φορητές συσκευές	Mobify • PredictSpring • Usablenet • GPSshopper
Αναπαραγωγή συνεχούς ροής, εμπλουτισμένα πολυμέσα, βίντεο στο Internet	Adobe • Apple • Webcollage
Ασφάλεια και κρυπτογράφηση	VeriSign • Check Point • GeoTrust • Entrust • Thawte • Intel Security
Συστήματα πληρωμών	PayPal • Authorize.net • Chase Paymentech • Cybersource
Διαχείριση απόδοσης στο web	Compuware • SmartBear • Dynatrace
Διαχείριση τροφοδοσιών/αγοράς μηχανών σύγκρισης	ChannelAdvisor • CommerceHub • CPC Strategy
Διαχείριση σχέσεων πελατών	Oracle • SAP • Salesforce • Microsoft Dynamics
Διαχείριση παραγγελιών	JDA Software • Jagged Peak • Monsoon
Διεκπεραίωση	JDA Software • Jagged Peak • CommerceHub
Marketing κοινωνικών δικτύων	Buffer • HootSuite • SocialFlow
Marketing μηχανών αναζήτησης	iProspect • ChannelAdvisor • Merkle
Marketing ηλεκτρονικού ταχυδρομείου	Constant Contact • Cheetah Digital • Bronto Software • MailChimp
Marketing μέσω συνεργατών	CJ Affiliate • Rakuten LinkShare
Κριτικές πελατών και φόρουμ	Bazaarvoice • PowerReviews • BizRate
Ζωντανή συνομιλία	LivePerson • Bold360 • Oracle
Ανάλυση web	Google Analytics • Adobe Analytics • IBM Digital Analytics • Webtrends

Επιχειρηματικά μοντέλα B2B

- **Ηλεκτρονικοί προμηθευτές:** δημιουργούν και πωλούν πρόσβαση σε ψηφιακές ηλεκτρονικές αγορές
- **Ανταλλαγές:** ανεξάρτητες ψηφιακές ηλεκτρονικές αγορές όπου οι προμηθευτές και οι εμπορικοί αγοραστές μπορούν να διεξάγουν συναλλαγές
- **Βιομηχανικές κοινοπραξίες:** κάθετες αγορές ιδιοκτησίας βιομηχανιών συγκεκριμένου κλάδου που εξυπηρετούν συγκεκριμένες αγορές
- **Ιδιωτικά βιομηχανικά δίκτυα:** ψηφιακά δίκτυα που σχεδιάζονται ώστε να συντονίζουν τη ροή της επικοινωνίας μεταξύ των εταιρειών που συνεργάζονται



Δραστηριότητα

- Αναζητήστε στο διαδίκτυο επιχειρηματικά μοντέλα B2B και αντιστοιχίστε τα στις κατηγορίες μοντέλων που ακολουθούν:
 - Ηλεκτρονικοί προμηθευτές
 - Ανταλλαγές
 - Βιομηχανικές κοινοπραξίες
 - Ιδιωτικά βιομηχανικά δίκτυα



Επιχειρηματικά μοντέλα B2B

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΜΟΝΤΕΛΟ ΕΣΟΔΩΝ
<i>(1) ΑΓΟΡΑ ΔΙΚΤΥΟΥ</i>			
Ηλεκτρονικός διανομέας	Grainger Amazon Business	Ηλεκτρονική κατάσταση λιανικής και χονδρικής. Συντήρηση, επιδιόρθωση, λειτουργία αγαθών. Έμμεσα έσοδα	Πωλήσεις αγαθών
Ηλεκτρονικός προμηθευτής	Ariba Supplier Network PerfectCommerce	Εταιρεία που δημιουργεί ψηφιακές αγορές, όπου οι πωλητές και οι αγοραστές συναλλάσσονται για έμμεσα έσοδα	Αμοιβές για υπηρεσίες δημιουργίας αγοράς, διαχείριση αλυσίδας προμηθειών και υπηρεσίες εκπλήρωσης
Ανταλλαγή	Go2Paper	Κάθετες ιδιωτικές ψηφιακές αγορές για άμεσα έσοδα	Τέλη και προμήθειες ανά συναλλαγή
Βιομηχανική κοινοπραξία	TheSeam SupplyOn	Κάθετες ψηφιακές αγορές ιδιοκτησίας βιομηχανιών, ανοιχτές σε επιλογή προμηθευτών	Τέλη και προμήθειες ανά συναλλαγή
<i>(2) ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ</i>			
	WalMart Procter & Gamble	Εταιρικό δίκτυο που συντονίζει αλυσίδες προμηθειών με περιορισμένο σύνολο συνεργατών	Κόστος που απορροφά ο ιδιοκτήτης δικτύου και ανακτάται με την παραγωγή και τα πλεονεκτήματα διανομής

... περί δομής ανταγωνισμού

- **Δομή βιομηχανίας:** η φύση των παικτών και η σχετική διαπραγματευτική τους θέση και δύναμη
- **Δομική ανάλυση αγοράς:** προσπάθεια κατανόησης και περιγραφής της φύσης του ανταγωνισμού σε έναν κλάδο, τα υποκατάστατα προϊόντα, τα εμπόδια εισόδου στην αγορά και τη σχετική δύναμη πελατών και προμηθευτών
- **Αλυσίδα αξίας:** το σύνολο των δραστηριοτήτων που επιτελούνται σε ένα κλάδο ή εταιρεία που μετασχηματίζει τα ακατέργαστα δεδομένα σε τελικά προϊόντα και υπηρεσίες
- **Δίκτυο αξίας:** δικτυωμένο σύστημα επιχειρήσεων που συντονίζει τις αλυσίδες αξιών αρκετών επιχειρήσεων



► **Strategic Map Group**

Strategic Group Map of Online Retail Industry in year 2012



Πώς το ηλεκτρονικό εμπόριο αλλάζει τις επιχειρήσεις;

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΟ	ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ
Πανταχού παρουσία	Αλλάζει τη βιομηχανική δομή δημιουργώντας νέα μέσα marketing και διευρύνει το μέγεθος της συνολικής αγοράς. Δημιουργεί νέες ικανότητες για τις βιομηχανικές λειτουργίες και ρίχνει το κόστος των λειτουργιών αγοράς μιας εταιρείας. Επιτρέπει νέες στρατηγικές διαφοροποίησης.
Παγκόσμια απήχηση	Αλλάζει τη βιομηχανική δομή, μειώνοντας τα εμπόδια στην είσοδο μιας εταιρείας στην αγορά, αλλά συνάμα διευρύνει πολύ την αγορά. Ρίχνει το κόστος των βιομηχανικών και εταιρικών λειτουργιών μέσω δυνατοτήτων για παραγωγή και πωλήσεις. Επιτρέπει τον ανταγωνισμό σε παγκόσμιο επίπεδο.
Παγκόσμια πρότυπα	Αλλάζουν τη βιομηχανική δομή, μειώνοντας τα εμπόδια εισόδου στην αγορά και εντείνοντας τον ανταγωνισμό εντός μιας εταιρείας. Ρίχνει το κόστος των βιομηχανικών και εταιρικών λειτουργιών, μειώνοντας το κόστος πληροφορικής και επικοινωνιών. Επιτρέπει στρατηγικές μεγάλου εύρους.
Πλούτος	Αλλάζει τη βιομηχανική δομή, μειώνοντας τη δύναμη των ισχυρών μέσων διανομής. Αλλάζει το κόστος των βιομηχανικών και εταιρικών λειτουργιών, μειώνοντας την εμπιστοσύνη στις δυνάμεις αγοράς. Ενισχύει τις στρατηγικές υποστήριξης μετά την πώληση.
Διαδραστικότητα	Αλλάζει τη βιομηχανική δομή, ελαχιστοποιώντας τον κίνδυνο που προκαλούν τα υποκατάστατα μέσω της βελτιωμένης προσαρμογής. Μειώνει το βιομηχανικό και το εταιρικό κόστος, εξασθενώντας την εμπιστοσύνη στις δυνάμεις αγοράς. Επιτρέπει στρατηγικές διαφοροποίησης.
Εξατομίκευση/Προσαρμογή	Αλλάζει τη βιομηχανική δομή, μειώνοντας την απειλή από τα υποκατάστατα προϊόντα, αυξάνοντας τα εμπόδια εισόδου στην αγορά. Μειώνει το κόστος αλυσίδας αξίας στη βιομηχανία και στις εταιρείες με το να εξασθενεί την εμπιστοσύνη στις δυνάμεις αγοράς. Επιτρέπει εξατομικευμένες στρατηγικές marketing.
Πυκνότητα πληροφοριών	Αλλάζει τη βιομηχανική δομή, εξασθενώντας τα ισχυρά μέσα αγοράς, μεταφέροντας τη διαπραγματευτική δύναμη στους καταναλωτές. Μειώνει το κόστος βιομηχανικών και εταιρικών λειτουργιών με το να ρίχνει το κόστος απόκτησης, επεξεργασίας και διανομής πληροφοριών ως προς τους προμηθευτές και τους καταναλωτές.
Τεχνολογίες κοινωνικής δικτύωσης	Αλλάζουν τη βιομηχανική δομή, μεταφέροντας αποφάσεις για προγραμματισμό και έκδοση στους καταναλωτές. Δημιουργεί εναλλακτικά ψυχαγωγικά προϊόντα. Ενεργοποιεί πολλούς νέους προμηθευτές.

Εμφανίζονται νέα υποκατάστατα: το βίντεο αναπαραγωγής συνεχούς ροής αντικαθιστά το DVD και τα ηλεκτρονικά συστήματα κράτησης αντικαθιστούν τους ταξιδιωτικούς πράκτορες

Απειλή υποκατάστασης προϊόντων ή υπηρεσιών



Η διαθεσιμότητα παγκόσμιας τιμής και πληροφοριών για προϊόντα μεταφέρει τη δύναμη της διαπραγμάτευσης στους αγοραστές

Αυξάνει τον ανταγωνισμό της τιμής και επεκτείνει την αγορά

Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών



Ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχόντων παικτών



Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών



Τα συστήματα ηλεκτρονικής προμήθειας συνήθως μειώνουν τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, αλλά οι προμηθευτές μπορούν επίσης να επωφεληθούν από την εξάλειψη των μεσαζόντων, επιτρέποντάς τους να πωλούν απευθείας στους τελικούς αγοραστές

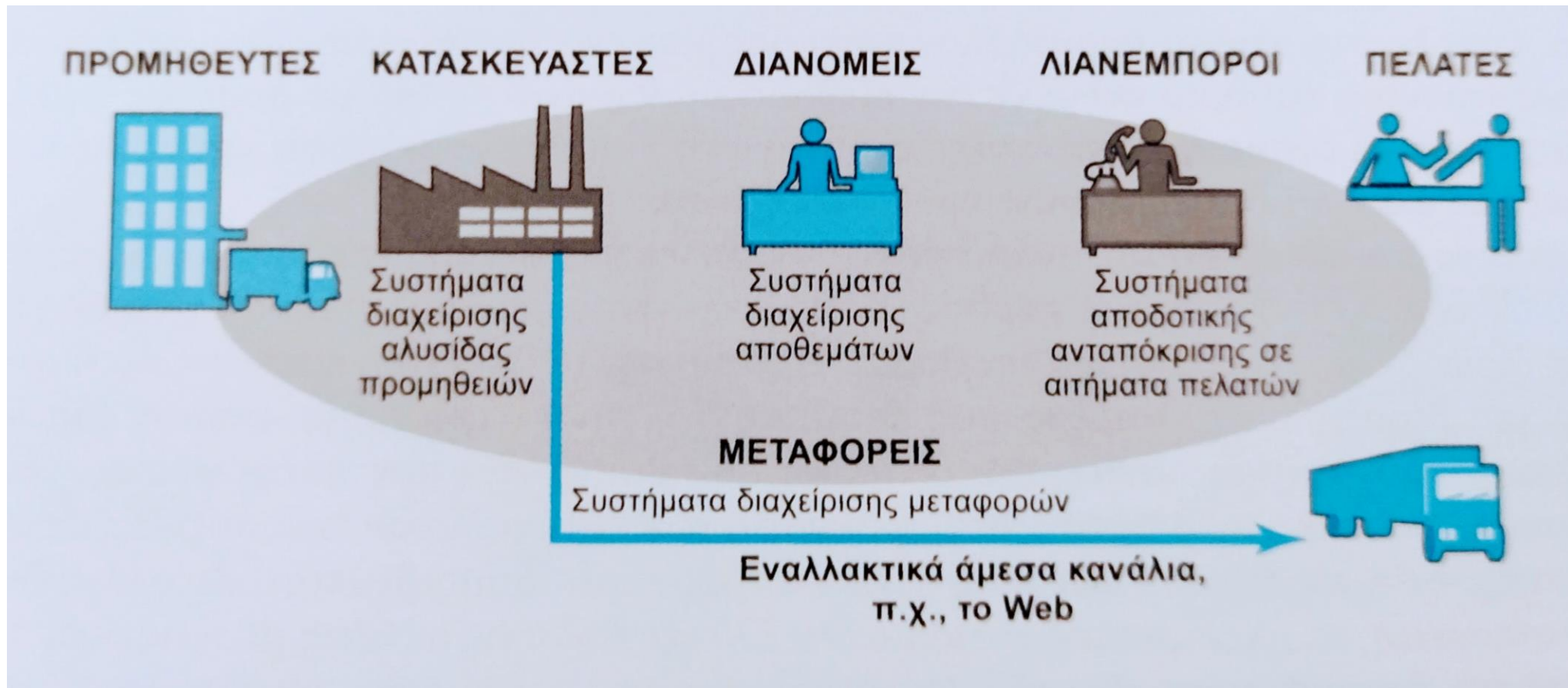
Εμπόδια στην είσοδο



Μπορεί να μειώνει τα εμπόδια στην είσοδο, όπως την ανάγκη για φυσικό κατάστημα και δυναμικό πωλήσεων, αλλά τα πλεονεκτήματα των first mover μπορεί να αυξήσουν τα εμπόδια για όσους ακολουθούν



Ηλεκτρονικό εμπόριο και αλυσίδες αξίας



Ηλεκτρονικό εμπόριο και αλυσίδες αξίας

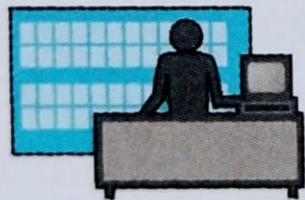
Διοίκηση
Ανθρώπινοι πόροι
Πληροφορικά συστήματα
Προμήθεια
Οικονομικές υπηρεσίες/Λογιστήριο

ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΥΣΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

ΠΡΩΤΕΥΟΥΣΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ



Εσωτερική
επιμελητεία



Λειτουργία



Εξωτερική
επιμελητεία



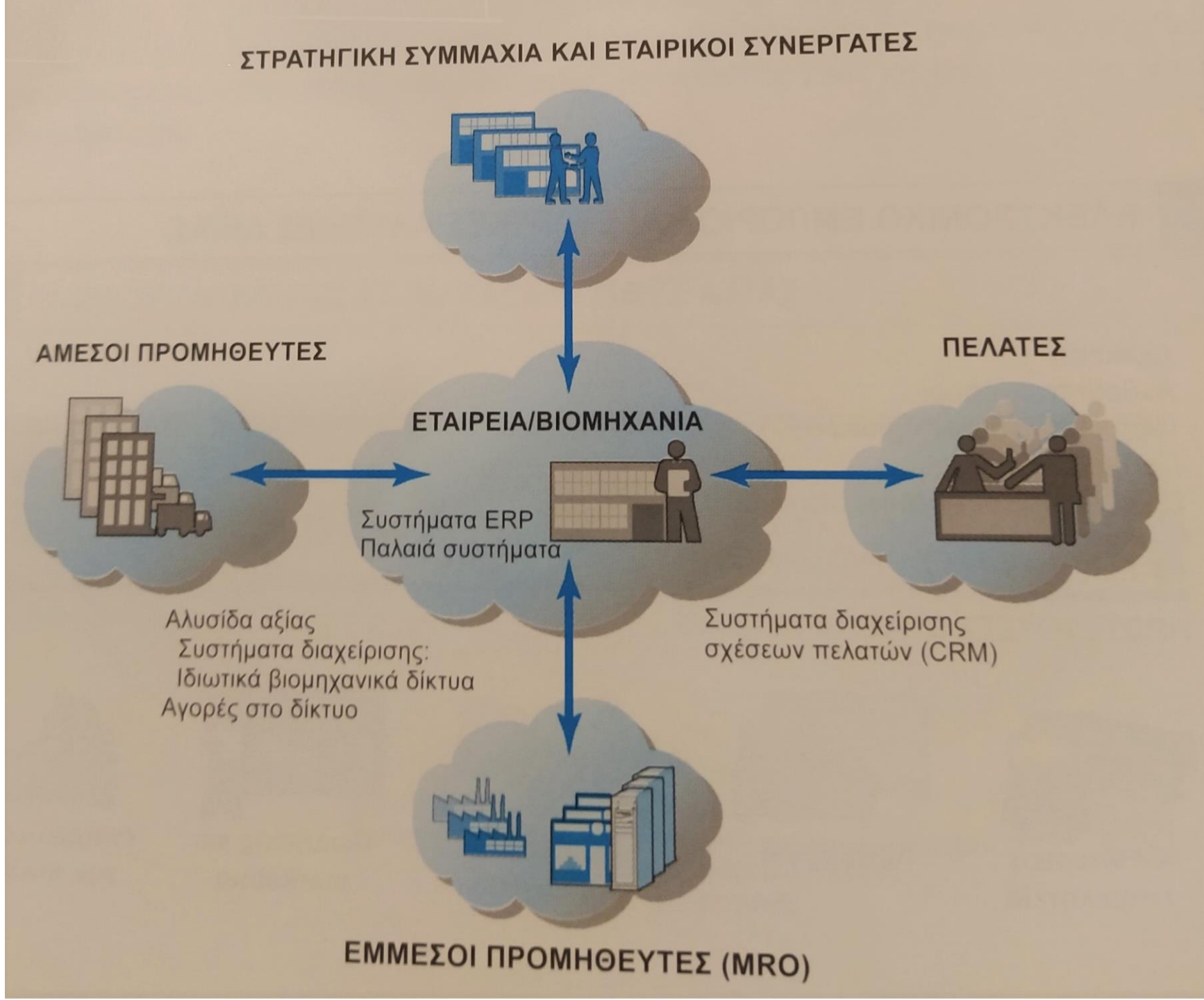
Πωλήσεις και
marketing



Υπηρεσίες μετά
την πώληση



Δίκτυο αξίας ηλεκτρονικό εμπόριο



... περί στρατηγικής

- **Επιχειρηματική στρατηγική:** σύνολο σχεδίων για την επίτευξη μεγάλων μακροπρόθεσμων αποδόσεων επί του κεφαλαίου που επενδύθηκε σε μια επιχείρηση
- **Κέρδος:** η διαφορά μεταξύ τιμής χρέωσης και κόστους παραγωγής και διανομής για τα προϊόντα
- **Διαφοροποίηση:** οι τρόποι με τους οποίους οι παραγωγοί μπορούν καθιστούν τα προϊόντα τους μοναδικά και διαφορετικά στην αντίληψη των καταναλωτών
- **Εμπορευματοποίηση:** η κατάσταση όπου δεν υπάρχουν διαφορές μεταξύ των προϊόντων ή των υπηρεσιών και η επιλογή γίνεται αποκλειστικά βάσει τιμής
- **Στρατηγική ηγεσίας κόστους:** όταν προσφέρουμε χαμηλότερα από τους ανταγωνιστές μας
- **Στρατηγική εύρους:** ανταγωνισμός σε όλες τις αγορές του κόσμου, όχι τοπικά, περιφερειακά
- **Στρατηγική στόχου:** όταν εστιάζουμε σε μία συγκεκριμένη αγορά πχ άτομα τρίτης ηλικίας, ΑΜΕΑ και ο ανταγωνισμός περιορίζεται σε αυτό το συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς.
- **Στρατηγική οικειότητας καταναλωτών:** εστιάζει στην ανάπτυξη ισχυρών δεσμών με τους καταναλωτές ώστε να αυξάνονται τα κόστη μετάβασης (το να πηγαίνει ο πελάτης από την μια εταιρεία στην άλλη)



Δραστηριότητα

- Αναζητήστε ηλεκτρονικές επιχειρήσεις που ανταγωνίζονται υιοθετώντας μία από τις παρακάτω κατηγορίες στρατηγικών:
 - Ανταγωνισμός κόστους
 - Εύρος (παγκόσμια αγορά)
 - Στόχος/niche market
 - Οικειότητα καταναλωτών



... περί στρατηγικής

Στρατηγική	Παράδειγμα
Διαφοροποίηση	Warby Parker (γυαλιά οράσεως παλαιάς σχεδίασης)
Ανταγωνισμός κόστους	Walmart
Εύρος	Συσκευές i της Apple
Στόχος/niche market	Bonobos (ανδρικά ρούχα)
Οικειότητα καταναλωτών	Amazon, Netflix



... περί ανατροπής των επιχειρηματικών μοντέλων

- Οικονομικά της καινοτομίας (βλ. **Shumpeter**, 1942)
- **Ανατρεπτικές τεχνολογίες:** υποστηρίζουν την ανατροπή ενός επιχειρηματικού μοντέλου
- **Ψηφιακή ανατροπή:** η ανατροπή στο επιχειρηματικό μοντέλο που καθοδηγήθηκε από αλλαγές στις ΤΠΕ
- **Ενισχυτικές τεχνολογίες:** επιτρέπουν τη σταδιακή βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών
- **Ανατροπείς:** οι εταιρείες που ηγούνται της ανατροπής ενός επιχειρηματικού μοντέλου



Δραστηριότητα

- Μελετήστε την ιστορία της Kodak και σχολιάστε την ψηφιακή ανατροπή.
- Μελετήστε την ιστορία του Netflix και σχολιάστε την ψηφιακή ανατροπή.



