



# מסחר אלקטרוני

## נושא 2: מודלים עסקיים של מסחר אלקטרוני

---

מרצה: שי שקרוב



# נושאי השיעור

- מודל עסקי
  - הגדרות
  - שמונת מרכיבי המפתח של מודל עסקי
- סיווג מודלים עסקיים של מסחר אלקטרוני
  - מודלים עסקיים עיקריים של B2C
  - מודלים עסקיים עיקריים של B2B
  - מודלים עסקיים נוספים במסחר אלקטרוני



- מודל עסקי – אוסף של פעילויות מתוכננות ( נקראות גם תהליכים עסקיים) המיועדות להניב רווח.

- תכנית עסקית – מסמך המתאר את המודל העסקי של החברה.

- מודל עסקי של מסחר אלקטרוני – מודל עסקי שמטרתו שימוש ומינוף היכולות הייחודיות של האינטרנט והרשת.



# שמונת מרכיבי המפתח של מודל עסקי

1. הצעת ערך (Value proposition)

2. מודל הכנסות

3. הזדמנות שוק

4. סביבה תחרותית

5. יתרון תחרותי

6. אסטרטגיית השיווק

7. פיתוח ארגוני

8. צוות ניהולי



# הצעת ערך (Value proposition)

- הצעת הערך מגדירה כיצד המוצר או השירות של החברה ממלא את הצרכים של לקוחות.
- שאלות המפתח:

- מדוע שהלקוחות יבחרו לעשות עסקים עם החברה שלך ולא עם חברה אחרת?

- מה החברה שלך תספק שחברות אחרות אינן מספקות או אינן יכולות לספק?

- דוגמאות: מגוון ייחודי; שעות פתיחה נוחות; זמן חיפוש; זמן רכישה; מחירים; קוסטומיזציה, ועוד...

# מודל הכנסות

- מודל ההכנסות (נקרא גם מודל פיננסי) מתאר כיצד חברה תצבור הכנסות, תייצר רווח, ותפיק תשואה על ההשקעה.
- מודלים עיקריים של הכנסות במסחר אלקטרוני:
  - מודל הכנסות מפרסום 
  - מודל הכנסות מדמי-מנוי 
  - מודל הכנסות מעמלת עסקאות 
  - מודל הכנסות ממכירות 
  - מודל הכנסות מקישור (affiliate) 



# מודל הכנסות מפרסום

- אתר אינטרנט המציע תוכן שירותים ו/או מוצרים מוכר גם שטחי פרסום.
- היקף מכירות שטחי הפרסום ומחירם מושפע מ:
  - מס' הגולשים לאתר;
  - מומחיות האתר בתחומו
  - יכולת האתר "לרתק" הגולשים
- דוגמא:



# מודל מדמי מנוי (1)

- אתר אינטרנט המציע תוכן או שירותים גובה דמי מנוי עבור כניסה לאתר או למדורים מסוימים בו.
- כדי להצליח התוכן הנמכר צריך:
  - להוסיף ערך ללקוח
  - ראשוניות
  - לא קל לשכפול
  - לא קל למצוא במקום אחר
- דוגמא: אתר קו מנחה





# מודל מדמי מנוי (2)

Bizportal - Microsoft Internet Explorer

Address: http://www.bizportal.co.il/bizfront.shtml?p\_id=&maavar=1



מקבוצת קו מנחה

International!

Kellog & Racanati Joint Degree!



Executive!

שוק ההון	ניתוח טכני	דף מניות אישי	חוק ומשפט	מיסוי ושכר	רשם ופיקוח	טאבו	בדק בית
מסחר בארץ	מסחר בחול	שירותי קו מנחה	דיווחים ומידע כללי	מידע למנויים	חדשות ומסקרות		
יום 11:38 ראשון 30/04/2006	ת"א 25 אפר' 30	ת"א 100 אפר' 30	יורו דולר אפר' 30	למסחר במס"ח	נאסדק אפר' 28	דולר אפר' 28	נאסדק אפר' 28
	0.47% 864.81	0.35% 883.04	1.264	0.02%	-0.25% 4.492	-0.14% 11367.14	-0.95% 2322.57

**כצפוי - מחירי הדלק מתייקרים בשיעור של 5.25%**



העלייה במחירי האנגריה והנפט בעולם לא פוסחים על השוק המקומי בו יתעדכנו מעלה מחירי הדלקים מהלילה (א') בחצות. ליטר בנזין 95 בשירות עצמי יעלה 6.21 שקל

**0.12%** עמלת קניה/מכירה של נייע בארץ



**תל אביב 30/04**

תל טק	417.44	0.29%
ת"א 75	902.19	0.29%
יתר 30	587.18	0.38%
בנקים	1,363.99	0.67%
סך מחזור (מ. שח)	263.91	
ריבית ב. ישראל	5.25	

**מחירי הדלק**

מחיר הנפט	דאו/ונסדא"ק	ת"א 100/25
		

**מחירי המניות**

מחיר	שינוי	נפח
בוב	3.28	29250
טבע	-1.35	18240
מכתשים אגן	1.86	2626
אלביט הדמיה	1.75	10450
אורכית	2.91	7310

**ת"א 100**

עלויות בולטות	ירידות בולטות
נייר חדר	-5.16
ניס	-3.11
5.31	
4.72	

**מחירי המטבעות**

פרגו	5.31
המטק	4.72

ישר גלובלית (פ\*) בניהול בית ישראל השקעות (קרנות נאמנות) בע"מ

http://web.bizportal.co.il/web/bizprivlistpopup.shtml

# מודל הכנסות מעמלת עסקאות

- חברה המקבלת עמלה עבור ביצוע או עבור מתן האפשרות לבצע עסקה.

- דוגמאות:



- אתר מכירות פומביות C2C הגובה עמלה ממוכר המצליח למכור.



- ברוקר וירטואלי הגובה עמלת ביצוע בכל קניה/מכירה של ני"ע.

# מודל הכנסות ממכירות

- מקור ההכנסות של הפירמה הוא מכירת מוצרים, מידע או שירותים דרך אתר האינטרנט.
- דוגמאות:

amazon.com

ONE STOP SHOP  
טקבוצת תן אלקטרוניקה



מגוון מוצרים במכירות פומביות  
החל מ-99 ש"ח



מרצה: שי שקרוב

מסחר באינטרנט - נושא 2

# מודל הכנסות מקישור (affiliate)

- אתרים המספקים קישור לפירמות מקבלים דמי הפנייה או אחוזים מעסקאות שהתבצעו.
- דוגמא:



מרצה: שי שקרוב

מסחר באינטרנט - נושא 2

12

# הזדמנות שוק (1)

- מושג המתייחס לשוק היעד של החברה ולהזדמנויות הפיננסיות הפוטנציאליות עבור החברה בשוק זה.

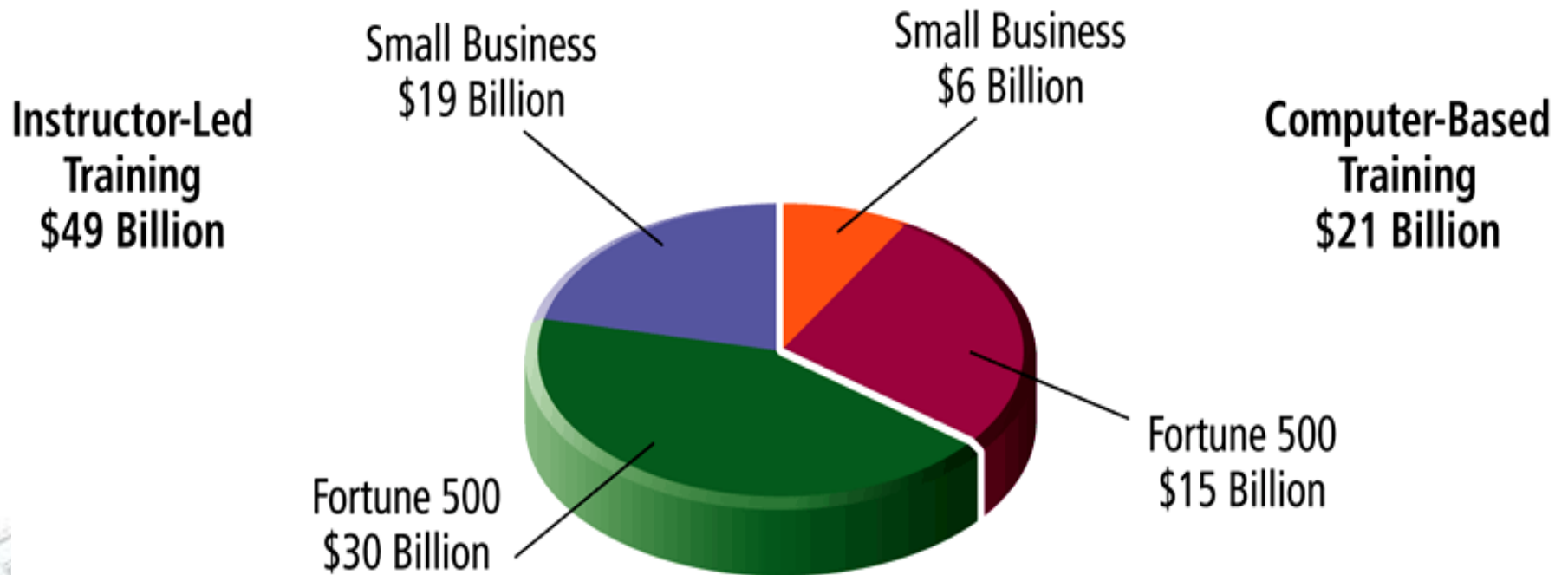
- הזדמנות השוק בדרך כלל מבוססת על חלוקת השוק כולו לנישות שוק קטנות יותר.

- הזדמנות שוק ריאלית – הערכת פוטנציאל ההכנסות בכל אחת מהנישות בה החברה מתכוונת להתחרות.



## הזדמנות שוק (2)

■ דוגמא: שוק ההדרכה בתחום התכנה בארה"ב



Copyright © 2004 Pearson Education, Inc.

# סביבה תחרותית (1)

- מתחרים: חברות אחרות המוכרות מוצרים דומים ופועלות באותו שוק.
- התחרות מושפעת מ:
  - מספר המתחרים הפעילים
  - גודל הארגונים המתחרים
  - נתח השוק של המתחרים
  - הרווחיות של המתחרים
  - המוצרים והמחירים של המתחרים



## סביבה תחרותית (2)

- מתחרים ישירים ומתחרים עקיפים:
  - מתחרה ישיר: מוכר אותם מוצרים לאותו פלח שוק
  - מתחרה עקיף: מוצרים חליפיים לאותו פלח שוק
- הסביבה התחרותית מושפעת גם מ:
  - מוצרים חליפיים
  - מתחרים פוטנציאליים
  - כוח המיקוח של ערוצי שיווק ושל לקוחות סופיים
  - כוח מיקוח של ספקים



# יתרון תחרותי (1)

- יתרון תחרותי: פעילות המניבה תשואה קבועה, טובה מן הרגיל, על השקעה.
- איך מודדים יתרון תחרותי?

- החזר השקעה (ROI)
- תשואה על נכסים
- תשואה על מכירות
- עליה במחיר מניה

- הגדלת רווחים
- הגדלת נתח שוק
- ירידת עלויות
- הגדלת מכירות
- הגדלת לקוחות



# יתרון תחרותי בר קיימא וכורח תחרותי

- יתרון תחרותי בר קיימא: יתרון תחרותי הנשמר לאורך זמן.

- כורח תחרותי: דבר מה שחייב להיות לארגון כדי שיוכל להתחרות בהצלחה (או להתחרות כלל)

- כורח תחרותי מועיל: כורח תחרותי המועיל למחזיקים בו (כספומט: מוריד עלויות)

- כורח תחרותי בלתי נמנע: כורח שאינו מגדיל רווחיות (חשבון ניהול מזומן שהוכנס ע"י מריל לינץ')



## יתרון תחרותי (3)

### ■ מספר סוגים של יתרון תחרותי:

- מבוסס מוצר/מחיר: כאשר פירמה מייצרת מוצר מעולה ו/או מציגה לשוק מוצר במחיר הנמוך מרוב המתחרים
- יתרון תחרותי מבוסס גורמי ייצור ייחודיים.
- אסימטריה – כאשר למתחרה מסוים יש יותר משאבים מאשר לאחרים
- יתרון הראשוניות (first-mover advantage).
- מינוף היתרון התחרותי: כאשר פירמה מנצלת את היתרון התחרותי בשווקים נוספים.

# אסטרטגיית שיווק

- תוכנית המפרטת כיצד בדיוק בכוונת החברה להיכנס לשוק חדש ולמשוך לקוחות חדשים .

- שיווק:

- מוצר (Product)

- מחיר (Price)

- מקום (Place)

- קידום מכירות (Promotion)

- אריזה (Packaging)

- תכנית שיווקית טובה דרושה גם למוצר מעולה.



- תכנית המתארת כיצד החברה תארגן את העבודה שאמורה להתבצע כדי להשיג את המטרה.
- חלוקת תפקידים - מי יעשה מה, מי אחראי למה, מי יקבל אילו החלטות, וכד'.
- עם צמיחת החברה יתרחש תהליך של התמחות.



# צוות ניהולי

- עובדים של החברה שאחראים להוצאתו לפועל של המודל העסקי.
- אחד הגורמים החשובים ביותר להצלחת העסק.
- צוות ניהולי מוצלח לא בהכרח יצליח עם מודל עסקי גרוע, אבל יידע מתי וכיצד לשנות אותו.
- צוות ניהולי מוכר ימשוך משקיעים.



# סיווג מודלים עסקיים של מסחר אלקטרוני



# סיווג מודלים עסקיים

- אין דרך אחת נכונה
- הסיווג הוא בהתאם לסקטורים של המסחר האלקטרוני (B2C, C2C, B2B)
- סוג הטכנולוגיה בה נעשה שימוש במסחר האלקטרוני עשוי להשפיע גם הוא על הסיווג
  - לדוגמא: m-commerce
  - ישנן פירמות שעושות שימוש ביותר ממודל עסקי אחד.
    - לדוגמא: e-Bay





# מודלים עסקיים עיקריים של B2C





# מודלים עסקיים מסוג B2C

- פורטל (Portal)
- קמעונאי מקוון (e-Tailer)
- ספקי תוכן (Content Provider)
- סוכן עסקאות (Transaction Broker)
- יוצר שוק (Market Creator)
- ספק שירותים (Service Provider)
- ספק קהילה (Community Provider)



# פורטל (Portal)

- פורטלים מספקים למשתמשים כלי חיפוש ברשת, כמו גם חבילה אינטגרטיבית של תוכן ושירותים במקום אחד.
- פורטלים עושים שימוש בשילוב של מודל הכנסות מפרסום, מדמי-מנוי (עבור שירותים ייחודיים) ומעמלת קישור.
- כיום משמשים כאתר 'יעד', ולא רק 'כשער' לאינטרנט
- דוגמאות:    הפוך לדף הבית
- פורטל כללי (אופקי) או מתמחה (אנכי, Vortal).

# קמעונאי מקוון (e-Tailer)

- מודל עסקי של קמעונאי מקוון ( Online retail store ).
- מודל הכנסות ממכירות.
- סוגים (חלקי):

- Virtual merchants
- Clicks and bricks
- Catalog merchants
- Manufacturer-direct
- On-line mall

amazon.com

WAL\*MART®  
ALWAYS LOW PRICES. Always.

DELL™

Get IT

- חסם כניסה נמוך.

# ספקי תוכן (Content Provider)

- ספקי תוכן דיגיטלי: מפיצים מידע ובידור דרך הרשת.

- דוגמאות: חדשות, מוסיקה, תמונות, וידאו ואומנות.

- שילוב של מודל הכנסות מפרסום, דמי-מנוי (עבור שירותים ייחודיים), דמי קישור, ומכירות (תשלום עבור הורדת תוכן).

- איגוד תוכן מול בעלות (NRG מול גוגל חדשות)

- לכניסה לתחום דרוש תוכן ייחודי

- דוגמאות: [www.CNN.com](http://www.CNN.com) [www.ESPN.com](http://www.ESPN.com)

- [www.Ynet.co.il](http://www.Ynet.co.il) [www.one.co.il](http://www.one.co.il)

# סוכן עסקאות (Transaction Broker)

- מודל עסקי זה מתייחס לאתר המבצע עסקאות עבור צרכנים, שבאופן מסורתי היו מבוצעות פנים-אל-פנים, בטלפון או בדואר.
- תוספות ערך עיקריות: חסכון בזמן ובכסף
- מודל הכנסות מעמלת עסקאות.
- הענפים הגדולים ביותר העושים שימוש במודל זה: שירותים פיננסיים, סוכנויות נסיעות, שירותי השמה.

- דוגמאות: [www.E-Trade.com](http://www.E-Trade.com)  
[www.HotJobs.com](http://www.HotJobs.com) [www.Hotels.com](http://www.Hotels.com)

# יוצר שוק (Market Creator)

- גורם המשתמש בטכנולוגיית האינטרנט ליצירת שווקים בהם מוכרים וקונים יוכלו לפעול.
- מודל הכנסות מעמלת עסקאות.



■ דוגמאות:

- עמלת רישום + עמלת מכירה
- המודל העסקי של מכירות פומביות ברשת משויך לקטגוריה זו.



# ספק שירותים (Service Provider)

- גורם המספק שירותים באופן מקוון (לעומת e-tailer המספק מוצרים באופן מקוון).
- תוספת ערך: מחיר נמוך, חסכון בזמן, נוחות
- מודל הכנסות ממכירות (שימוש חד-פעמי), מדמי- מנוי (שימוש חוזר), ומפרסום.
- דוגמאות:

■ מידע משפטי: [www.Lawinfo.com](http://www.Lawinfo.com)

■ שירותי אחסון נתונים: [www.xDrive.com](http://www.xDrive.com)

■ Google: Google Docs, Google Maps, ...



# ספק קהילה (Community Provider)

- אתרים אשר יוצרים סביבה מקוונת דיגיטלית, שבה אנשים בעלי תחומי עניין, תחביבים, או ניסיון דומים יכולים לתקשר ולקבל מידע רלוונטי (רשת חברתית).
- הצעת ערך: אתר one stop בו הגולשים יכולים במהירות ובנוחות להתמקד במוקדי העניין שלהם.
- מודל הכנסות משולב: דמי-מנוי, עמלת עסקאות, דמי קישור, ופרסום (לקהל ממוקד).
- דוגמאות: [www.iVillage.com](http://www.iVillage.com) [gimlaim.tripod.com](http://gimlaim.tripod.com)  
[About.com](http://About.com) [Friendster.com](http://Friendster.com) [www.pc.co.il](http://www.pc.co.il)  
[www.Facebook.com](http://www.Facebook.com), [www.MySpace.com](http://www.MySpace.com)



# מודלים עסקיים עיקריים של B2B



## B2C מול B2B

B2B	B2C	שנה
1.5	0.150	2005
3.6	0.225	2007

■ בטריליוני דולרים (טריליון = 1,000 מיליארד)



# אבחנות רלוונטיות

- תשומות ישירות – תשומות המשמשות בתהליך ייצור.
- תשומות עקיפות – תשומות שאינן מעורבות באופן ישיר בתהליך הייצור.

- שווקים אנכיים – שווקים של תעשיות/ענפים ספציפיים (מגוון מוצרים רחב הרלוונטי לתעשייה).

- שווקים אופקיים – שווקים חוצי תעשיות/ענפים (מגוון מוצרים צר).

- מערכת יחסים לטווח-קצר/חד-פעמית לעומת מערכת יחסים לטווח-ארוך/חוזית.



# מודלים עסקיים עיקריים של B2B

## Net Marketplaces ■

- מפיץ מקוון (E-distributor)
- חברות רכש מקוון (E-procurement)
- מרכזי חליפין (Exchanges / B2B Hubs)
- חֶבֶר תעשייתי (Industry Consortia)
- רשתות תעשייתיות פרטיות (Private Industrial Networks)

- רשתות של פירמה בודדת (Single firm network)
- רשתות חובקות תעשייה (Industry-wide networks)

# מפיץ מקוון (E-distributor)

- חברה המספקת מוצרים ו/או שירותים באופן ישיר לעסקים אינדיבידואליים.
- המודל העסקי דומה למודל ה-B2C: E-tailer, רק שהצרכנים הפוטנציאליים הם עסקים.
- בד"כ תשומות עקיפות, שווקים אופקיים. חב' בודדת השואפת לשרת לקוחות רבים.
- מודל הכנסות: מכירות מוצרים ושירותים.
- דוגמא: [www.Grainger.com](http://www.Grainger.com) (220,000 מוצרים: תשומות עקיפות לתהליך הייצור)



# חברות רכש מקוון (E-procurement) (1)

- חברות היוצרות ומוכרות גישה לשווקים אלקטרוניים.
  - למשל: Application service providers (ASP) – חברה שמוכרת לחברות אחרות גישה לתוכנות
  - או: Procurement Service Providers (PSP) – חברות המתמקדות בתוכנות רכש.
- מודל הכנסות: דמי שירות שנתיים; עמלות לפי מס' תחנות עבודה; או רישיון שנתי.
- יוצרים יתרונות לגודל.



## חברות רכש מקוון (E-procurement) (2)

### ■ דוגמאות:



■ פתרונות CRM



■ פתרונות SRM



■ פתרונות CRM, SRM ו- PSP





## מרכזי חליפין (Exchanges / B2B Hubs) (1)

- שוק דיגיטלי בו מוכרים וקונים מסחריים יכולים לבצע עסקאות (בד"כ הרבה ספקים ומעט קונים גדולים).
- בד"כ השוק בבעלות וניהול גורם שלישי שעיסוקו יצירת שוק
- מודל ההכנסות: עמלת עסקאות
- בד"כ תשומות ישירות, שוק אנכי (למשל: אלומיניום), מערכת-יחסים לטווח קצר
- מספר מרכזי החליפין הצטמצם משמעותית



# מרכזי חליפין (2) דוגמא: מרכז עולמי למסחר בפחמן

CO2e.com - Please The Global Hub for Carbon Commerce, Emission Control, Carbon Credits, GHG Tra - Microsoft Internet Explorer

Address <http://www.Co2e.com>

**CO<sub>2</sub>e.com** The Global Hub for Carbon Commerce

HOME | TRADING | CO<sub>2</sub>e STRATEGIES | TOOLS | NEWS & INSIGHTS | MEMBERSHIP

Log On  
FAQs  
Glossary

Search  
About Us  
Contact Us  
Policies

**CARBON MARKETS**  
**RENEWABLE ENERGY**  
**LIVE TRADE BOARDS**  
**STRATEGIES and TOOLS**  
**INFORMATION**  
**MEMBERSHIP**

**ENERGY RISK AWARDS 2005**  
emissions house of the year

**CO<sub>2</sub>E AND GOWLINGS**  
As a Canadian Large Final Emitter of Greenhouse Gases you may be affected by National Climate Change Regulations. See how CO<sub>2</sub>e and Gowlings Environmental Group can assist you in meeting your requirements. [Gowlings-CO<sub>2</sub>e 2005 LFE Brochure](#)

**CO<sub>2</sub>E AND THE EUROPEAN UNION ALLOWANCE MARKET**  
CO<sub>2</sub>e is pleased to announce its involvement in the new European Union Allowance market index developed by the London Energy Brokers Association (LEBA). [Click here to read more](#)

Internet

# חֵבֶר תַעֲשִייתִי (Industry Consortia)

- שווקים אנכיים, בבעלות ענפית, המשרתים ענפים ספציפיים (לדוגמא, רכב, תעופה, כימיקלים, עץ).
- השוק מנוהל על ידי גורמים מרכזיים בענף, והינו בעל אופי סגור יותר.
- מודל הכנסות: עמלת עסקאות
- דוגמאות:

Exostar: Online trading exchange for aerospace and defense industry ■

**covisint** ■

a subsidiary of Compuware Corporation



# רשתות תעשייתיות פרטיות (Private Industrial Networks)

- רשתות דיגיטליות (בד"כ מבוססות אינטרנט) שמטרתן לתאם את התקשורת בין עסקים המעורבים בעסקים יחדיו.
- שני סוגים של רשתות תעשייתיות פרטיות:
  - רשתות של פירמה בודדת
  - רשתות חובקות תעשייה



# רשתות של פירמה בודדת (Single firm network)

- הדגם השכיח ביותר

- בבעלות חברה גדולה המנהלת את הרכש שלה ברשת זו

- הכניסה לרשת בהזמנה בלבד לספק אמין ולאורך זמן. בד"כ לתשומות ישירות.

- בד"כ לפירמה הרוכשת מערכת ERP; ויש ניסיון לכלול ספקים בתהליכי קבה"ח בחברה.

- מודל הכנסות: התייעלות וחסכון ברכש, בייצור ובמכירות

- דוגמא: Wal-Mart מאפשרת לספקים לצפות במכירות, מצב המשלוחים ורמות המלאי של מוצריהם על בסיס יומי.



# רשתות חובקות תעשייה (Industry-wide networks)

- בד"כ בבעלות של פירמות גדולות בתעשייה.
- מודל דומה לחֶבֶר תעשייתי, אבל יותר פונקציונלי
- לעתים נוצרו כתגובה של תעשייה לרשת של פירמה בודדת
- מודל הכנסות: תרומות של החברים; עמלת עסקאות
- דוגמא:



- התשובה של Sears ל Wal-Mart.



# מודלים עסקיים נוספים במסחר אלקטרוני



# מודלים עסקיים נוספים

C2C ■

P2P ■

M-Commerce ■

ממשל זמין ■



מרצה: שי שקרוב

מסחר באינטרנט - נושא 2

48



# מודלים עסקיים של לקוח ללקוח (C2C)

- מספקים דרך ללקוחות למכור האחד לשני בעזרת יוצר שווקים
- משמש במודל עסקי: יוצר שוק (market creator)
- מודל הכנסות: עמלת עסקה
- ערך מוסף לקונה: קל יותר לחפש מוצרים; חוסך זמן; נוח יותר.
- ערך מוסף למוכר: קל להגיע למספר רב של קונים; ניתן להשיג מחיר טוב יותר; לא צריך להקצות מקום למכירה; אין עלויות פרסום
- מכירה פומבית
- מחיר קבוע



# מסחר אלקטרוני מסוג peer-to-peer (P2P)

- טכנולוגיית peer-to-peer מאפשרת למשתמשי אינטרנט לחלוק קבצים ומשאבי מחשב באופן ישיר, בלא צורך לעבור דרך שרת רשת (Web server) מרכזי.

- משמש במודל ספק תוכן (content provider)



- דוגמאות:

- שיתוף קבצי מדיה:

- האתגר של החברות האלו לאפשר הורדות חוקיות.

- מודל הכנסות: פרסום; עמלת עסקאות, עמלת רישום



# מסחר אלקטרוני מסוג M-commerce (1)

- מבוסס על מודלים "מסורתיים" של מסחר אלקטרוני, תוך מינוף של טכנולוגיות אלחוטיות מתקדמות כדי לאפשר גישה ניידת לאינטרנט.
- ערך מוסף עיקרי: שימוש באינטרנט בכל מקום (נוחות, חיסכון בזמן)
- משמש במודלים עסקיים שונים
- מודל הכנסות: מכירת מוצרים ושירותים



## מסחר אלקטרוני מסוג M-commerce (2)

### ■ טכנולוגיות:

- 3G telephone-based – טלפונים אלחוטיים מהדור ה-3
- Wi-Fi – הוא סט של תקנים העוסק בתקינה של רשת אלחוטית במרחב המקומי
- Bluetooth – תקן של רשת אלחוטית במרחב האישי

### ■ דוגמאות:

#### ■ תשלומים

#### ■ קישור של אנשי מכירות עם העסק

#### ■ מסחר בבורסה:

#### ■ שירותים בנקאיים:



# ממשל זמין (E-Government)

- מתייחס לשימוש בטכנולוגיות מידע ומסחר אלקטרוני על מנת לספק גישה למידע ממשלתי ואספקת שירותים ציבוריים לאזרחים וגופים עסקיים.
- מושג זה כולל בתוכו פעילויות של משרדי ממשלה, סוכנויות/חברות ממשלתיות, רשויות מקומיות וכדומה.
- מודלים "עסקיים" רלוונטיים: G2C, G2B, G2G.



להתראות!!!

