

فناوري اطلاعات در مدیریت

دگرگونی سازمان ها در اقتصاد دیجیتالی



فصل ۱: فناوری اطلاعات در اقتصاد دیجیتال

۱- ۱ کسب و کار در اقتصاد دیجیتال

۱-۲ فشارهای کسب و کار، واکنش های سازمانی و پشتیبانی فناوری اطلاعات

۱-۳ سیستم های اطلاعات: تعاریف و نمونه ها

۱-۴ توسعه و روندهای فناوری اطلاعات

۱-۵ چرا باید درباره فناوری اطلاعات بیاموزیم؟

اهداف آموزشی فصل

- پس از مطالعه این فصل، شما میتوانید:
- خصوصیات اقتصاد دیجیتال و کسب و کار الکترونیکی را توصیف نمایید.
- روابط میان فشارهای کسب و کار، واکنش های سازمانی و سیستم های اطلاعات را تشخیص دهید
- فشارهای عمده در محیط کسب و کار و واکنش های سازمانی در مواجهه با آنها را تعیین نمایید.
- سیستم های اطلاعات کامپیوتری و فناوری اطلاعات را تعریف کنید.
- نقش فناوری اطلاعات در حمایت از حوزه های کارکردی، خدمات عمومی و صنایع خاص را توصیف نمایید.
- توسعه فناوری جدید در حوزه های پردازش عمومی و شبکه ای و سیستم های مبتنی بر وب را فهرست کنید.
- اهمیت یادگیری فناوری اطلاعات را درک نمایید.

مطالعه موردی شرکت زیمنس

➤ کمپانی آلمانی زیمنس با سابقه ای ۱۵۰ ساله، تولیدکننده ای متنوع و جهانی به شمار می رود زیمنس با ۴۸۴،۰۰۰ کارمند در ۱۹۰ کشور به کسب و کار می پردازد و دارای ۶۰۰ مرکز تولیدی و تحقیق و توسعه در بیش از ۵۰ کشور است

➤ خطوط تولید و خدمات زیمنس بسیار متنوع هستند، که دربرگیرنده ارتباطات و اطلاعات خودکار سازی و کنترل، انرژی، حمل و نقل، تجهیزات پزشکی و ... می باشند.

مطالعه موردی شرکت زیمنس

➤ یکی از مشکلات عمده، ایجاد هماهنگی بین واحد های داخلی شرکت بود. مشکل دیگر، همکاری با انبوهی از عرضه کنندگان و خریداران بود. به ویژه زنجیره تأمین جریان کالا از تأمین تا تولید توزیع و فروش - بسیار پیچیده است. در آخر، لازم بود برای ثبات قیمت و افزایش خدمات به مشتریان راهی پیدا شود.

➤ با توجه به حضور رقبای متعدد که غالباً در کشورهای دیگر هستند شرکت در گسترش کسب و کار خود در محیط متغیر تجاری، مشکلات فراوانی داشته و از حاشیه سودی که برخی رقبایش برخوردار بودند، بهره ای نداشت.

راه حل



- در اواخر دهه ۹۰ ، شرکت تصمیم گرفت که با به کارگیری سیستم های مبتنی بر وب و استفاده از نرم افزار های تجارت الکترونیکی در تمامی فعالیت ها، به یک شرکت کسب و کار الکترونیکی تمام و کمال (یک شرکت که به صورت الکترونیکی فعالیت های کسب و کار متفاوتی را انجام می دهد) تغییر شکل دهد.
- زیمنس رویکردی دوگانه اتخاذ کرده بود : استفاده از توانایی های سیستم های اطلاعات داخل شرکت در مواردی که منطقی به نظر می رسید و در عین حال استفاده از منابع خارجی که معمولاً از فروشندگان عمده تهیه می شوند

راه حل

- اهداف استراتژیک زیمنس عبارت بودند از:
 - ❖ افزایش آمادگی برای تجارت الکترونیکی گسترده از طریق استاندارد کردن صدها فرایند سازمانی در بخش های متعدد (برای مثال، شرکت بیش از ۳۰۰ فرایند کاری را به ۲۹ عدد کاهش داد).
 - ❖ طراحی مجدد زیرساخت فناوری اطلاعات به منظور فراهم آوردن امکان یکپارچه سازی بهترین نرم افزارها

دستاورد ها



- در سال مالي ۲۰۰۰ شرکت برنامه ريزي کرد که فروش برخط و تدارك الكترونيكي به ترتيب ۱۰ % کل خريد و فروش شرکت را تشکیل دهند .
- در سال ۲۰۰۲ ، فروش برخط به میزان ۲۵ درصد و تداركات الكترونيكي به میزان ۶۰ درصد نسبت به سال ۲۰۰۰ افزایش داشته است .
- از ژانويه ۲۰۰۴ بیشتر کا رمندان در نقاط مختلف شرکت به شبکه وصل شده اند. انها هم به اينترنت دسترسي دارند و هم به درگاهي که امکان دستيابي به اطلاعات مورد استفاده سازمان، را فراهم مي نمايد
- اين درگاه خدمات کاري متفاوتي همچون موتورهاي جستجو، فرم ها، رزروهاي مسافرتي و گزارش گيري الكترونيكي مربوط به حساب هزينه ها را ارائه مينمايد.
- هزينه تغيير ساختار زيمنس به کسب و کار الكترونيكي و مديريت اين تغيير حدود ۱ ميليارد دلار تخمين زده شده است
- رئيس و مديرعامل شرکت هايبريش و □ ن پيرر مي گويد: "اين تغيير باعث مي شود که ما سريع تر عمل کرده و هزينه ها را بيشتر کاهش دهيم.
- هدف تاممي اين تلاش ها، با رسيدن به اهداف امروزي اقتصاد الكترونيكي با وعده کاهش هزينه هاي مقياس مي باشد".

آموخته ها

- این نمونه نشان می دهد که رقابت شدید جهانی، حتی شرکت های بزرگ را وادار می سازد که به دنبال راه هایی برای کاهش هزینه ها، افزایش بهره وری و بهبود ارائه خدمات به مشتریان باشند
- بهترین راه برای به ثمر رسیدن این تلاش ها، استفاده از سیستم های مبتنی بر وب است، که بهترین توانمندکننده ها جهت انتقال به کسب و کار الکترونیکی یا شرکت الکترونیکی در اقتصاد دیجیتالی را فراهم می آورند.

۱-کسب و کار در اقتصاد دیجیتالی

- پرداختن به کسب و کار در اقتصاد دیجیتالی، به معنای استفاده از سیستم های مبتنی بر وب در اینترنت و دیگر شبکه های الکترونیکی، جهت انجام انواع تجارت الکترونیکی می باشد.
- زیرساخت تجارت الکترونیکی ، پردازش شبکه ای است (که به عنوان پردازش توزیع شده نیز شناخته می شود) که کامپیوترها و دیگر وسایل الکترونیکی را از طریق شبکه های مخابراتی با یکدیگر متصل میکند.
- این گونه ارتباطات کاربران را قادر می سازد تا از طریق کامپیوترهای خانگی (ویا سیار) به اطلاعات موجود در مکان های مختلف دسترسی یافته و با یکدیگر مشارکت و همکاری داشته باشند

شبکه داخلی و شبکه خارجی

- در حالی که هنوز برخی افراد از کامپیوترهای منفرد، یا شبکه های محدود به يك مكان خاص استفاده مي کنند، اکثر کاربران از کامپیوترهای شبکه شده چند مکانه، بهره مي برند. این افراد ممکن است به يك محیط شبك هاي جهانی ، که به اینترنت معروف است متصل شوند؛ یا با همتاي خود در سازمان هاي دیگر ار تباط داشته باشند، که در این حالت شبکه داخلی نامیده مي شود.
- بسیاری از شرکت ها، شبکه داخلی خود را با شبکه داخلی شرکاي خود مرتبط مي سازند که به آن شبکه خارجی مي گویند.

فن آوری اطلاعات

- مجموعه ای از سیستم های کامپیوتری که مورد استفاده یک سازمان هستند را فناوری اطلاعات می نامند.
- در کشورهای توسعه یافته، تقریباً تمامی سازمان های متوسط و بزرگ و همچنین بسیاری از شرکت های کوچک، چه خصوصی، چه دولتی در حوزه ساخت و تولید، کشاورزی یا خدمات، از فناوری اطلاعات (که تجارت الکترونیکی را نیز در بر می گیرد) برای پشتیبانی از فعالیت های خود استفاده میکنند..

چرا از فن آوری اطلاعات استفاده میشود؟

- امروزه فناوری اطلاعات، مهمترین فراهم آورنده تسهیلات کسب و کار شده است.
- فناوری اطلاعات به عنوان يك عامل تسريع کننده تغییرات بنيادي در ساختار عمليات و مدیریت سازمان ها مطرح مي شود.

اقتصاد دیجیتالی

- به اقتصادی گفته می شود که مبتنی بر فن اوری دیجیتالی باشد و شامل موارد ذیل است:
 - ✓ شبکه های ارتباط دیجیتالی (اینترنت)، شبکه های داخلی
 - ✓ کامپیوتر ها،
 - ✓ نرم افزارها
 - ✓ و سایر موارد مربوط به فن اوری اطلاعات

اقتصاد دیجیتالی

- عبارت اقتصاد دیجیتالی، به همگرایی فناوری های ارتباطات و کامپیوتر در اینترنت و دیگر شبکه ها و نتیجتاً جریان اطلاعات و فناوری که محرك ایجاد تجارت الکترونیکی و تغییرات اساسی سازمانی می باشد نیز اطلاق میگردد.
- این همگرایی، ذخیره ، پردازش و انتقال انواع اطلاعات (داده ای، صوتی، تصویری و غیره) از طریق شبکه به نقاط مختلف طریق شبکه به نقاط مختلف جهان را ممکن میسازد.
- از اقتصاد دیجیتالی اغلب با عناوینی چون اقتصاد اینترنتی یا اقتصاد وب اقتصاد جدید نیز یاد می شود

قابلیت های اصلی سیستمهای اطلاعات

- انجام پردازشهای عددی با حجم و سرعت بالا.
- تأمین ارتباط سریع، دقیق و ارزان داخلی و بین سازمانی.
- ذخیره حجم زیادی از اطلاعات در فضایی کوچک و قابل دسترس
- دسترسی سریع و ارزان به حجم قابل توجهی از اطلاعات در سراسر جهان
- تقویت ارتباط و همکاری در هر مکان و هر زمان.
- افزایش اثربخشی و کارایی افرادی که به صورت گروهی در یک یا چند مکان مشغول به کار هستند.
- ارائه واضح اطلاعات به گونهای که ذهن انسان را به چالش میکشد.

قابلیت های اصلی سیستمهای اطلاعات

- تسهیل کار در محیطهای مخاطره آمیز.
- خودکار سازی فرایندهای سازمانی نیمه خودکار و دستی
- تسهیل ترجمه حجم بالایی از دادهها.
- تسهیل تجارت جهانی.
- پشتیبانی از نرم افزارهای خاص در صورت بی سیم بودن.
- انجام موارد بالا با هزینههای بسیار کمتر از حالت دستی

فرصت هایی برای کار آفرینان

- اقتصاد دیجیتالی نوین، فرصت های بی نظیری برای کار آفرینان فراهم نموده تا مدل های کاری تجارت الکترونیکی را در بسیاری از محیط های تجاری به کار گیرند.
- بسیاری از این ابتکارات و نوآوری ها توسط يك یا دو نفر و برخي توسط شرکت های بزرگ مطرح شده اند. این شرکت های نوپا، تنها به فروش کالا نمی پردازند، بلکه دامنه وسیعی از خدمات، از زیرساخت کامپیوتر گرفته تا پرداخت الکترونیکی را نیز فراهم می نمایند.
- این شرکت ها که به دات کامها معروف می باشند، موقعیت را برای انجام کسب و کار الکترونیکی در سطح جهان بسیار مناسب دیدند. يك مثال جالب توجه، درباره کار آفرینی دان گگ □ ن است که در آدرس اینترنتی Thaigem.com به فعالیت می پردازد.

همیشه الماس- بر خط

- بازار جواهرات با هزاران تاجر و معاملاتی با ارزش ۴۰ میلیون دلار در سال، به عنوان يك بازار جهانی و سراسری شناخته می شود.
- این تجارت قدیمی از لحاظ قیمت گذاری بسیار ناکارآمد است : لایه های متعدد واسطه ها می توانند نرخ جواهر را از قیمت عمده فروشی تا قیمت نهایی خرده فروشی، ۱۰۰۰ درصد، بالا ببرند.
- چانتابوری واقع در تایلند، یکی از مراکز پیشگام در پردازش جواهرآلات است. در این جا بود که دان گگن □ در سن ۱۵ سالگی کار خود را آغاز کرد، تا بخت خود را بیازماید و موفق نیز شد پس از شکست در زمینه جواهرسازی، گگن به فروش جواهرات پرداخت و خیلی زود به زبان تایلندی مسلط شد

همیشه الماس- بر خط

- گنگ ن با وجود این که پول ناچیزی داشت، کار خود را این گونه آغاز کرد که جواهرآلات کم ارزش را از فروشندگانی که صبح زود می رسیدند خریداری می کرد و با سودی ناچیز به دلالتان و واسطه هایی که اغلب در ساعات پایانی روز می رسیدند، می فروخت. او با استفاده از تبلیغات، خود را به بازار جواهرآلات ایالات متحده رساند خیلی زود بالغ بر ۸۰۰ خری دار خارجی پیدا کرد
- با استفاده از فکس، زمان سفارش را کاهش داد که نتیجه آن کاهش زمان کل بین سفارش و تحویل جواهرآلات بود این روش کسب و کار ، باعث شد که سفارشات پستی او به ۲۵۰،۰۰۰ دلار در سال ۱۹۹۷ برسد.
- در سال ۱۹۹۸ ، گنگ ن تصمیم گرفت در کار خود از اینترنت استفاده کند در سال / ۲۰۰۱ ، درآمد وی ۴ میلیون دلار رسید

- و : *blackstartrading.com* برای بررسی بیشتر
- را با هم مقایسه نمایید . به نظر شما کدام *thaigem.com*
- يك از آنها بهتر است؟ برای کسب و کار و به دست
- آوردن درآمد چه روشی را به کار برده اند؟ آیا این روش
- ها
- مؤثر بوده است؟

مثال ۱: پرداخت بهای کالا: تجربه صندوق پرداخت. گاهی اوقات زمان پرداخت بهای کالا بیشتر از خود خرید طول می کشد که تجربه‌ای واقعاً دلسرد کننده است.

اقتصاد کهن. در اقتصاد خیلی قدیمی وقتی شما از فروشگاه‌های (مثلاً بقالی یا لوازم التحریر فروشی) خرید می کردید، اقلام مورد نیاز را در یک سبد خرید گذاشته و عازم قسمت پرداخت می شدید. در صندوق پرداخت در صف می ایستادید تا کارمند مربوطه قیمت هر یک از اقلام را در یک ماشین حساب معمولی وارد کند. پس از این که کارمند مربوطه همه اقلام را وارد می کرد، شما بهای آن را نقداً پرداخت می کردید.

در نسل بعدی فناوری صندوق پرداخت، شما اجناس مورد نظر را نزد کارمندی می بردید که جنس را گاه تا چند بار روی بار کدخوان می کشد. بار کدخوان داده‌های مربوط به قیمت و توصیف هر جنس را خوانده و به صورت خود کار وارد پایگاه داده سازمان می کند. شما لیست تفصیلی خرید و جمع کل را دریافت می کنید.

اقتصاد نوین. در اقتصاد نوین، شما اجناس خود را به یک باجه خودپرداز می‌برید. در آنجا اقلام را روی بارکدخوان می‌کشید. پس از اینکه همه اقلام را وارد کردید، باجه شما را درباره نحوه پرداخت (نقدی، کارت اعتباری و...) راهنمایی می‌کند. اگر برای استفاده از باجه خودپرداز صف باشد، شما باز هم مجبورید صبر کنید. بسیاری از اوقات سایر خریدکنندگان جهت استفاده از این فناوری به کمک نیاز دارند، با این حال زمان پرداخت بسیار کمتر شده است.

در نسل جدید فناوری پرداخت همه اقلام، شناسه فرکانس رادیویی^۲ دارند (فصول ۲ و ۵ را مشاهده نمایید). پس از این که خریدتان تمام شد، شما فقط سبد خرید خود را با

1- Lederer

2- Wireless Radio Frequency Identification (RFID) tag

همه اجناس موجود در آن از میان دستگاهی شبیه اسکنر امنیتی فروشگاه رد می‌کنید. این اسکنر علائم بی‌سیم را از روی هر یک از اجناس "می‌خواند"، فهرستی تفصیلی از خریدهای شما ارائه داده، قیمت‌ها را جمع می‌زند و پس از احراز هویت از تصویر چهره یا اثر انگشتتان، مبلغ مورد نظر را از کارت اعتباریتان کسر می‌کند. همه این کارها چند ثانیه بیشتر طول نمی‌کشد. شما نه تنها در صف نمی‌ایستید، بلکه تقریباً مستقیم و بدون هیچ اتلاف وقتی از مغازه خارج می‌شوید.

یک مسأله اخلاقی که پیش می‌آید آن است که با این نشان‌ها چه باید کرد؟ اگر نشان‌های مزبور پس از پرداخت از روی جنس برداشته نشود، برای دیگران امکان ردیابی شما وجود دارد که بسیاری افراد آن را تهاجم به حریم خصوصی فرض می‌کنند. برداشتن این نشانه‌ها نیز مستلزم صرف هزینه، زمان و افزایش زحمت فروشندگان است. لوایح متمم در ماساچوست، فروشندگان را ملزم به برداشتن نشان‌ها می‌کند. لوایح متمم در کالیفرنیا سعی در محدود کردن اطلاعات موجود بر روی نشان‌های مزبور می‌نماید تا حریم خصوصی افراد بیشتر حفظ گردد.

مثال ۲: گذر از مرزهای بین‌المللی. فرض کنید به یک کشور دیگر (مثلاً استرالیا) سفر می‌کنید. هواپیمای شما پس از مدت زمانی طولانی فرود می‌آید، اما پیش از آن که شما عازم محل استقرار خود شوید، باید به قسمت مهاجرت فرودگاه مراجعه کنید.

اقتصاد کهن. شما در صفتی که گذرنامه افراد توسط مأمور مهاجرت بررسی می‌شود، منتظر می‌ایستید. بازرسان بسیار کند عمل می‌کنند. بسیاری از آنها تازه کار هستند و گاه و بیگاه نیاز به کمک دارند. بازرسی برخی افراد خاص دقایقی به طول می‌انجامد. شما خسته و ناراحت هستید و دچار فشار عصبی می‌شوید. ممکن است ۱۰ دقیقه، ۲۰ دقیقه یا نزدیک به یک ساعت در انتظار بسر ببرید.

اقتصاد نوین. گذرنامه خود را ارائه می کنید تا اسکن شود. در همین لحظه عکسی از چهره شما گرفته می شود. تصویر چهره شما، با عکس گذرنامه و تصویری که در پایگاه داده قرار دارد، مقایسه می شود. پس از گذشت ۱۰ ثانیه از ورود شما به قسمت مهاجرت، به طرف خروجی های فرودگاه خواهید رفت. اولین سیستم جهانی از این نوع در سال ۲۰۰۳، در کشور استرالیا آغاز به کار کرد. در بسیاری از کشورها، تصویر دست شما با تصویری که قبلاً در کامپیوتر ذخیره شده، مقایسه می شود. در این حالت نیز، ظرف چند ثانیه شما در مسیر خروج از فرودگاه قرار خواهید داشت. این سیستم از فناوری زیست سنجی^۱، استفاده می کند (فصل ۱۵ را مشاهده نمایید). سیستمی که نه تنها روند بازرسی را تسریع می نماید، بلکه با جلوگیری از ورود افراد با گذرنامه جعلی، امنیت را نیز افزایش می دهد.

۱-۲ فشارهاي كسب و كار، واكنش هاي سازمانی و پشتیبانی فناوری اطلاعات

- عوامل محیطی، سازمانی و تکنولوژیکی، يك محیط تجاری رقابتي را پدید مي آورند که در آن، مشتري در کانون توجه قرار دارد. به علاوه، این عوامل بسیار سریع و غالباً به صورت غیرقابل پیش بینی، تغییر می کنند نظرخواهی انجام شده توسط گروه G2 گارتنر که در سال 2004 انجام شده نشان می دهد، مهمترین مباحث کاری سال 2004 حفظ مشتریان وفادار، افزایش بهره وری، کاهش هزینه ها، افزایش سهم بازار و فراهم آوردن واکنش های به موقع سازمانی بوده است.

مدل های کسب و کار در اقتصاد دیجیتال

➤ مدل کسب و کار:

روشی برای انجام فعالیت هایی است که شرکت به واسطه آنها برای بقای خود کسب درآمد می کند. این روش شرح می دهد که چگونه شرکت ارزش آنچه مشتریان مایلند برای آن پول پرداخت کنند (مواردي از قبيل کالاها و خدماتي که شرکت در راستاي فعالیت های خود ارائه می کند) را بالا می برد. برخی از مدل ها بسیار ساده اند.

مدل های کسب و کار در اقتصاد دیجیتال

- برای مثال، نوکیا تلفن های همراه را تولید می کند و می فروشد و از این فروش سود فراوانی کسب می کند.
- از سوی دیگر، یک ایستگاه تلویزیونی، برنامه هایی را به صورت رایگان، پخش می کند بقای چنین سازمانی به مدلی پیچیده نیاز داشته و به عواملی چون تبلیغ کنندگان و تهیه کنندگان محتوا وابسته است.
- درگاه های اینترنتی همانند یاهو نیز از مدل کسب و کار پیچیده ای استفاده می کنند

فشارهاي كسب و كار

- محيط كسب و كار شامل عوامل اجتماعي، تكنولوجيكي، حقوقي، اقتصادي، فزيكي و سياسي مي شود

- پنج نمونه از مدلهاي كسب و كار در عصر ديجيتالي

۱- شما قيمت را بگوييد: اين روش كه Priceline.com آن پيشگام است، به مشتريان امكان مي دهد كه قيمت مورد نظر خود را براي يك کالا و يا خدمت خاص، پيشنهاد كنند. با استفاده از اطلاعات موجود در پايگاه داده پرايس لاین، درخواست هاي مشتريان را با قيمت فروشندگان كالاهاي مورد نظر، تطبيق مي دهد. خريداران بايد چن دين پيشنه اد قيمت را پيش از رسيدن به قيمت مطلوب كالاي مورد نظرشان، ارائه كنند. مهمترين فعاليت هاي پرايس لاین، در زمينه خدمات مسافرتي است (بليط خطوط هوايي و هتل ها).

فشارهاي كسب و كار

- ۲- مناقصه از طريق مزايده هاي معكوس: اگر شما يك خريدار بزرگ (خصوصي يا دولتي) باشيد، احتمالاً از سيستم مناقصه (پيشنهاد) براي خريدهاي عمده خود استفاده مي كنيد. در حالي كه درخواست براي قيمت مطرح مي شود، خريدار براي دريافت پيشنهادهايي براي اقلامي خاص، ابراز علاقه مي كند كه اين پيشنهاها از طرف فروشندگان ارائه مي شوند اگر قيمت تنها معيار مورد نظر باشد، ارزانترين پيشنهاد برنده خواهد بود. چنين وضعيتي مزايده معكوس خوانده ميشود اين گونه سيستم هاي مناقصه، محبوبيت فراواني در بين مردم كسب كرده اند مزايده هاي معكوس الكترونيكي بسيار سريع هستند و هزينه هاي اداري را به ميزان ۸۵ درصد و قيمت محصولات را از ۵ تا ۲۰ درصد کاهش مي دهند

نمونه از مدلهای کسب و کار در عصر دیجیتالی

۳- بازاریابی وابسته: بازاریابی وابسته، روشی است که در آن شرکای بازاریابی، نشانه تبلیغاتی یک شرکت، مثلاً در وبسایت، *Amazon.com* قرار می دهند. هر زمان که کاربر روی نشانه مورد نظر کلیک کند، به سایت شرکت تبلیغ کننده متصل می شود و می تواند آنجا خرید کند. شرکت تبلیغ کننده، کارمزدی بین ۳ تا ۵ درصد را به سایت میزبان، پرداخت می نماید. در این روش، یک شرکت می تواند دیگر شرکت ها را به نیروی فروش مجازی خود تبدیل کند. پیشگام این روش سیدینو است.

نمونه از مدلهای کسب و کار در عصر دیجیتال

۴- خرید گروهی: در خرید عمده، مرسوم است که هزینه کمتری بابت هر قلم کالا، دریافت گشته و تخفیف داده شود.

- با استفاده از تجارت الکترونیکی و مفهوم خرید گروهی، که از طریق آن سفارش های خرید بسیاری از مشتریان جمع آوری می شود، یک شرکت کوچک یا حتی یک فرد می تواند تخفیف بگیرد.

- تجارت الکترونیکی مفهوم جمع آوری الکترونیکی را در خرید گروهی مطرح می نماید که از طریق آن شخص ثالثی، افراد یا بنگاه های کوچک/ متوسطی که قصد خرید یک نوع کالا را دارند، شناسایی می کند و به جمع آوری سفارشات جزئی آنها می پردازد و سپس برای بهترین معامله وارد مذاکره می شود (یا پیشنهاد مناقصه می دهد).

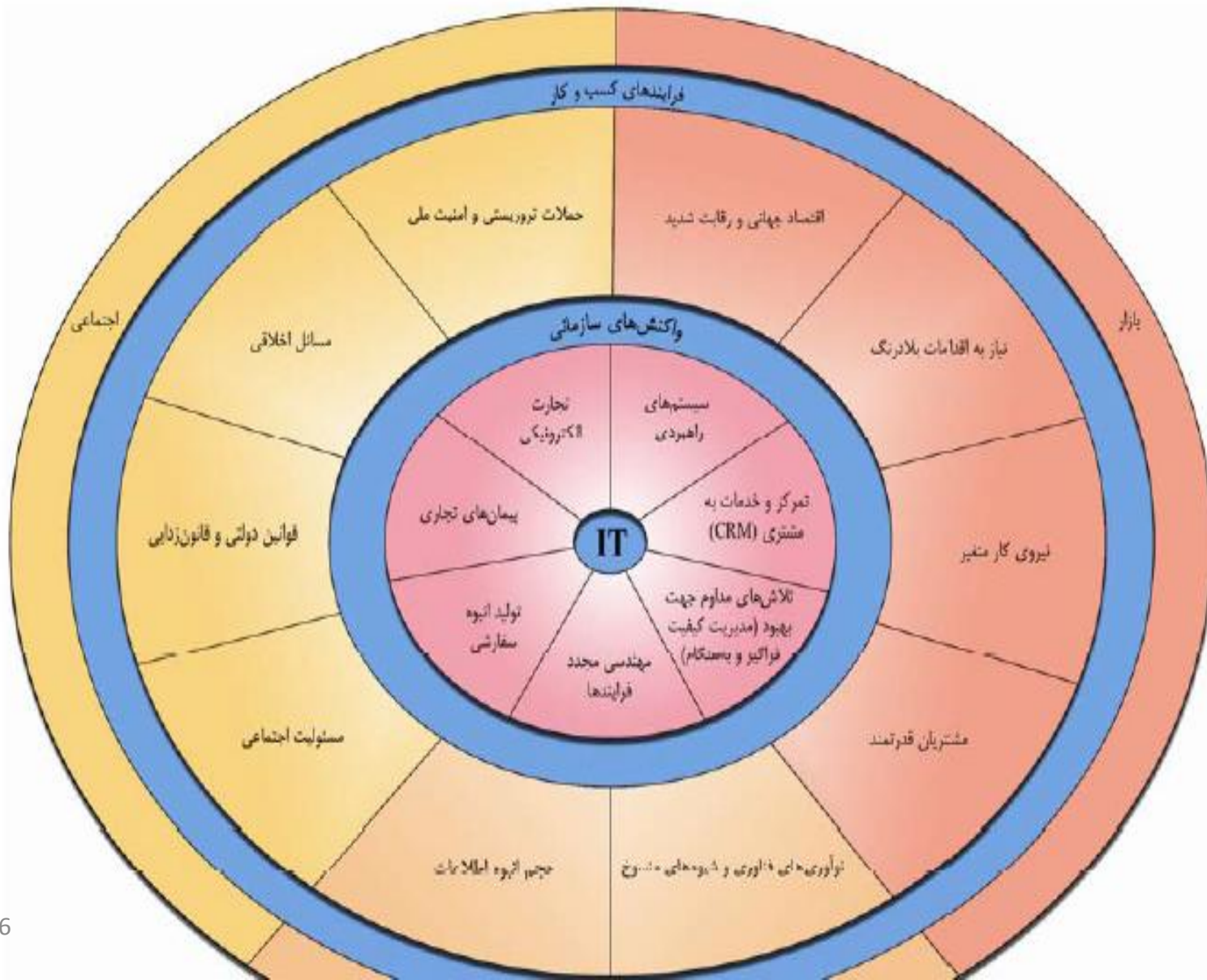
- در صورت اضافه شدن افراد بیشتری به گروه، میزان سفارش های جمع آوری شده افزایش می یابد و هزینه قابل پرداخت برای هر کالای پایین تر می آید.

نمونه از مدل‌های کسب و کار در عصر دیجیتال

۵- بازارها و مبادلات الکترونیکی:

بازارهای الکترونیکی از دهه‌ها سال پیش به صورت محدود، فعالیت نموده‌اند. بخشی از بورس اوراق بهادار که در دهه ۱۹۸۰ به صورت کامپیوتری درآمدی است، را می‌توان به عنوان مثال بیان کرد. اما در سال ۱۹۹۹، هزاران نوع بازار الکترونیکی مختلف پدید آمد. بازارهای الکترونیکی، کارایی تجارت را بالا می‌برند و اگر به طور مناسب سازماندهی و مدیریت شوند، برای خریداران و فروشندگان مزایای فراوانی را ایجاد خواهند کرد.

فشارهاي وارد بر سازمان، واكنشهاي سازمان و پشتيباني فناوري اطلاعات.



فشارهاي كسب و كار

- فشارهاي بازار: اين نوع فشارها از اقتصاد جهاني و رقابت شديد، نياز به اقدامات بلادرنگ، ماهيت متغير نيروي كار و مشتريان قدرتمند ناشي مي شوند
- يكي از فشارهاي اصلي بر شركت هاي فعال در بازار جهاني، هزينه نيروي كار است هزينه نيروي كار از كشوري به كشور ديگر بسيار متفاوت است.
- در حالي كه نرخ دستمزدساعتي در صنعت (بدون در نظر گرفتن مزايای) در برخي كشورهاي توسعه يافته بيش از ۱۵ دلار است، در كشورهاي در حال توسعه (شامل كشورهاي آسياي جنوبي، اروپاي شرقي و آفريقا) اين ميزان به كمتر از يك دلار هم مي رسد.

فشارهای کسب و کار

- فشارهای فن آوری:
- در این دسته، دو فشار عمده مربوط به نوآوری تکنولوژیکی و حجم انبوه اطلاعات هستند.
- نوآوری فن آوری و شیوه های منسوخ اهمیت فناوری در دو عرصه تولید و خدمات رو به افزایش است فناوری جدید و پیشرفته، جایگزین هایی را برای محصولات خدمات انتخابی و کیفیت عالی ایجاد نموده و از آنها پشتیبانی می کند. علاوه بر این ممکن است بسیاری از محصولات پیشرفته امروز، روز بعد به عنوان کالاهای منسوخ به حساب آیند. بنابراین فناوری، نیروهای رقابتی را تقویت می کند.

فشارهای کسب و کار

- حجم انبوه اطلاعات:

اینترنت و دیگر شبکه های مخابراتی، میزان اطلاعات قابل دسترس سازمان ها و افراد را افزایش می دهند. به علاوه، میزان اطلاعات قابل دسترس در اینترنت، هر سال بیش از دو برابر شده و اکثر این اطلاعات به صورت رایگان عرضه می شوند! اطلاعات و دانش ایجاد و ذخیره شده درون سازمان ها نیز به صورت تصاعدي افزایش می یابند. بنابراین قابلیت دسترسی، راهیابی و مدیریت داده، اطلاعات و دانش که برای تصمیم گیری های مدیریتی لازمند، امری حیاتی است. تنها راه حل های مؤثر در این زمینه توسط فناوری اطلاعات ارائه شده اند (به عنوان مثال، موتورهای جستجو، پایگاه های داده هوشمند).

فشارهای کسب و کار

- فشارهای اجتماعی:
- سومین دسته از فشارهای کسب و کار به اجتماع مربوط می شود "جامعه آتی" طبق گفته دراکر □ جامعه دانش محور و البته دارای جمعیتی سالخورده خواهد بود. هر دوی این موارد، مسائل اجتماعی مهمی همچون آموزش و پرورش و خدمات درمانی را تحت تأثیر قرار می دهند.
- مسائل اجتماعی مهم دیگری نظیر مسئولیت اجتماعی، قانونگذاری و حذف قوانین از سوی حکومت، تخصیص هزینه به برنامه های اجتماعی و اصول اخلاقی رانیز باید در نظر گرفت.

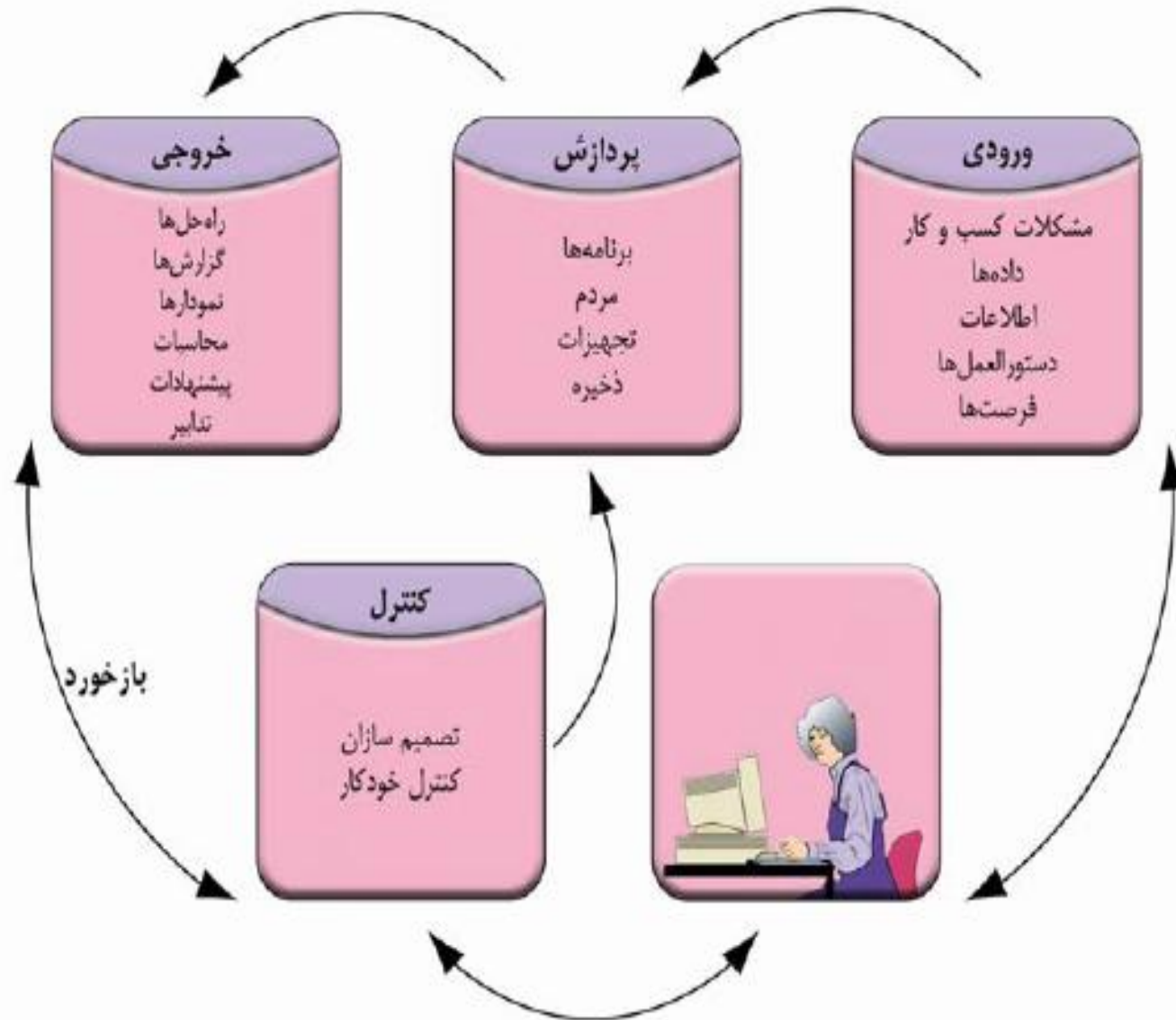
۱-۳ سیستم های اطلاعات: تعاریف و نمونه ها

- **سیستم اطلاعات چیست؟**

یک سیستم اطلاعات به جمع آوری، پردازش، ذخیره، تحلیل و انتشار اطلاعات برای یک هدف خاص، میپردازد.

- یک سیستم اطلاعات مانند هر سیستم دیگری دارای ورودی (داده یا دستورالعمل) و خروجی (گزارش ها یا محاسبات) است. این سیستم با استفاده از فناوری هایی نظیر کامپیوتر شخصی، ورودی ها را پردازش کرده و خروجی ها را از طریق شبکه های الکترونیکی به کاربران یا سیستم های دیگر می فرستد.

نموداری از یک سیستم اطلاعاتی



۴- نموداری از یک سیستم اطلاعاتی.

سیستم اطلاعات کامپیوتری چیست؟

- يك سیستم اطلاعات کامپیوتری ، سیستم اطلاعاتی است که از فناوری کامپیوتر برای انجام همه یا بخشی از فعالیت های کاری خود استفاده می کند.
- چنین سیستمی می تواند شامل يك کامپیوتر شخصی کوچک و نرم افزارهای آن یا در برگیرنده هزاران کامپیوتر با اندازه های مختلف، صدها چاپگر رسا□م، ابزاره ای دیگر، شبکه های مخابراتی (سیمي و بی سیم) و پایگاه های داده باشد.