

e-shop. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ: ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Ο αριθμός των ανθρώπων που χρησιμοποιούν το Διαδίκτυο αυξάνεται διαρκώς και μαζί αυξάνεται και ο αριθμός εκείνων που πραγματοποιούν τις αγορές τους ηλεκτρονικά. Μια επιχείρηση που θέλει να αναπτύξει τις δραστηριότητές της σε ευρύτερο κοινό και να αποκτήσει νέους πελάτες, είναι απαραίτητο να δημιουργήσει ένα ηλεκτρονικό κατάστημα.

Ένα e-shop μπορεί να ανοίξει νέες επαγγελματικές ευκαιρίες και να δώσει ανάσα ζωής για τη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης. Από την άλλη πλευρά όμως, μια σειρά κινδύνων ελλοχεύουν για μικρές επιχειρήσεις, οι οποίοι αν δεν υπολογιστούν σωστά, μπορούν να έχουν σοβαρότατες συνέπειες.

Οι ευκαιρίες

Η δημιουργία ενός e-shop δεν είναι μια απλή μεταφορά του καταλόγου προϊόντων μιας επιχείρησης σε ηλεκτρονική μορφή. Το Internet προσφέρει διαφορετικές ευκολίες και καταργεί πολλούς από τους περιορισμούς που υπάρχουν συνήθως στη δημιουργία ενός φυσικού καταστήματος.

Το σημαντικότερο πλεονέκτημα είναι ασφαλώς η δραστηριοποίηση της επιχείρησής σας σε ευρύτερη γεωγραφική περιοχή από αυτήν που εξυπηρετεί ένα φυσικό κατάστημα.

Μια από τις μεγαλύτερες ευκαιρίες που προσφέρει είναι η κατανόηση των καταναλωτικών συμπεριφορών.

Τέλος, πολύ σημαντικό είναι και το γεγονός ότι μπορείτε να δημιουργήσετε ένα κατάστημα με το ελάχιστο δυνατό ανθρώπινο δυναμικό - και άρα με μικρότερο κεφάλαιο.

Οι κίνδυνοι

Ένα ηλεκτρονικό κατάστημα θα πρέπει να λειτουργεί σωστά πριν είναι έτοιμο να ανοίξει τις «πύλες» του στο κοινό. Αυτό σημαίνει πως δεν πρέπει να εμφανίζονται λάθη, ειδικά σε ό,τι αφορά τις πληρωμές και την ασφάλεια των συναλλαγών. Θα πρέπει να παρέχεται ένα σωστό πλαίσιο συναλλαγών με το κοινό, ώστε τα στοιχεία τους να μη διαρρεύσουν σε τρίτους.

Όμως, όσο ασφαλές κι αν είναι το σύστημα συναλλαγών, όσοι δραστηριοποιούνται στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου θα πρέπει να λαμβάνουν υπ' όψη τους ότι και οι ίδιοι μπορεί να πέσουν θύματα απάτης. Για παράδειγμα, ένα μεγάλο ποσοστό συναλλαγών σε παγκόσμιο επίπεδο γίνεται με στοιχεία πιστωτικών καρτών που έχουν κλαπεί. Μια άλλη ζημία που θα πρέπει να υπολογιστεί είναι αυτή των ψευδών δηλώσεων, καθώς κάποιοι καταναλωτές ενδεχομένως να παραπονεθούν ότι δεν έλαβαν ποτέ την παραγγελία τους . Τέλος, κάποιες παραδόσεις όντως δεν θα φτάσουν ποτέ στον προορισμό τους, οπότε πάλι θα πρέπει να αποζημιωθεί ο πελάτης.

Δυσανεστημένοι πελάτες υπάρχουν και στο ηλεκτρονικό επιχειρείν. Ο καταναλωτής πραγματοποιεί τις αγορές του με βάση αυτά που διαβάζει στις περιγραφές και βλέπει στις εικόνες. Αν οι επιστροφές προϊόντων είναι αρκετές, μην βιαστείτε να κατηγορήσετε τους πελάτες σας. Πρώτα βεβαιωθείτε ότι όλες οι περιγραφές που χρησιμοποιείτε είναι ακριβείς και όχι παραπλανητικές.

Έπειτα, δεν θα πρέπει να ξεχνάμε πως πάντα θα υπάρχουν και οι επιτήδριοι χάκερς, οι οποίοι εποφθαλμιούν τα στοιχεία των χρηστών σας. Επομένως, προστατεύοντας τους πελάτες σας προστατεύετε και το ηλεκτρονικό σας κατάστημα.

Συνοπτικά, ένα ηλεκτρονικό κατάστημα θα πρέπει να πληρεί τρία βασικά κριτήρια:

- να παρέχει κρυπτογράφηση των στοιχείων των πελατών του
- να προσφέρει ένα ασφαλές σύστημα ηλεκτρονικών αγορών και
- να φέρει τα απαραίτητα πιστοποιητικά.

<http://www.excelixi.org/knowledge-base/e-business/ilektroniko-epixeirin-efkairies-kai-kindinoi>