E-Business – Saliksikin ang iyong Opsiyon

Ang kasulatang ito ay nagpapakilala ng sarisaring palagay sa E-Business at ang Internet,ngunit nakapako sa pagbibili at pagbebenta ng kalakal at serbisyo(na tinatawag na Electronic Commerce o kaya E-commerce)electronik na pangkomersiyo. Para sa pangkalahatang kaalaman sa E-Business,na maaring isuma sa pagbibili at pagbebenta ng kalakal at serbisyo,na nagbibigay ng serbisyo sa parokyano at tumutulong sa kasosyong negosyo sa pamamagitan ng Internet, tingnan po ang dokumentong “The Internet-A Tool for Business.”(kasangkapan sa negosiyo)

Pasimula

Nuong kaunting taon lamang, ang Internet ay bagong bagay na kakaunting tao lamang ang nakakaalam. Ngayon,pinabago nito ang paraan ng pagpapaalam at pamamalakad ng kabuhayan. Ang Internet ay nagbibigay sa gumagamit ng pagkakataon magsaliksik ng impormasyon anumang oras ng araw o gabi at ipadala kaagad sa paggamit ng e-mail at pormang electronik. At ngayon,sa pagdagdag ng pamimiling online,ang bisa ng Internet ay walang-tigil na lampas sa inaasahang resulta.
Pinapayagan ng E-Commerce ang mga negosiyante ng oportunidad na ilawak ang puno ng kliyente. Maari itong maging isang cost-effective na paraan na pamimili ng produkto o serbisyo at intanghal ang imbentaryo ng kalakal. Ang tradisyonal na komersiyante ay kailangan magtayo ng eskaparate o maglimbag ng mamahaling katalogo upang ipakita ang kanilang kalakal. Ngayon, ang Internet ay nagbibigay ng bihikulong electronik upang dagdagan ang pamamaraan ng pagbebenta.
Kahit na ikaw ay gumagamit ng tindahang elektronik kaysa tunay na tindahan, o gumagamit upang palakihin ang kasalukuyang tindahan, ang magpasiya na magtayo ng e-commerce sitio ay dapat pagbatayan sa matagtag na plano at paghahanda at makatotohanang pag-asa sa puhunan at pakinabang. Gaya ng pagbuo ng totoong tindahan, dapat mo rin isaalang-alang ang pakikipagsapalaran sa online.

Ano ba ang Web site?

Ang Web site ay isang serye o koleksiyon ng Web pages o papeles na karaniwan ay nagsasama ng nagsisimulang sitio na tinatawag na “home page”. Ang bawat Web site ay mayroong partikular na Uniform Resource Locator (tagahanap)(URL) na direksiyon ng home page na nakukuha sa Internet. Halimbawa,maraming kompanya, samahan o mga tao na isang lamang ang address na binibigay sa home page. Buhat sa home page,maari kayong makakuha ng ibang pahina sa sitio. Kapag tiningnan ang Web browser (halimbawa: Netscape o Internet Explorer) ang Web pages ay maaring ipakita ang teksto at liwanag, at sa tulong ng ibang kompyuter aplikasyon, ay iparinig ang tunog, ipakita ang video at magbigay ng impormasyon na magsaliksik at magbalik na opsiyon.

Ang Web site ay kaakit-akit, impormatibo at kawili-wili ngunit nakatigil. Ang isang nakatigil na Web site ay hindi maaring makipag-ugnay ng isang landas at hindi pinapayagan ng tunay na “interaction”. Ang isang mabisang negosyong Web site ay

nagbibigay ng paraan sa parokyano para magbigay ng komentaryo, magtanong at maghanap ng kaugnay na impormasyon sa loob ng sitio.
Ilang sangkap ng isang interactive Web site ay ang sumusunod:

- Kaugnay sa e-mail
- Pormang electronik na nagbibigay ng paraan upang magkapagpadala ang parokyano ng komentaryo
- Kakayahang magsaliksik
- Kaugnayan sa impormasyon databases sa paggamit ng parokyano

Ano ang E-Commerce

Ang E-Commerce ay isang landas ng pamimili at pagbebenta ng iyong kalakal sa pamamagitan ng Internet. Binibigyan ng internet ng pagkakataon magkaroon ng transaksyon sa pagitan ng kompanya at parokyano at sa pagitan ng negosyo. Negosyo-sa-parokyano ang tunay na transaksyon ng pananalapi ng nangyayari kung bumibili ang parokyano ng kalakal. Negosyo-sa-negosyo na komersiyon ay kung ang kompanya nakikitungo sa mga nagtustos sa online. Dito ay kung kalian tumatanggap ang nagtustos ng iorder, gawin ang kuwenta at mabayaran online. Negosyo-sa-negosyo ay inaasahan na lumago ng mas mabilis kaysa negosyo-sa-parokyanong komersiyo.

Dapat ba Akong nasa Web?

Ang magpasiya na pumunta sa Web ay hindi basta-basta. Mayroong maraming dahilan na pag-aralan:

- nasa online ba ang iyong parokyano o maasahan ba silang sumali?
- mayroon bang hindi nasusubukan palengke sa online?
- ano ba ang estratehiya ng iyong kalaban sa negosyo?
- mayroon bang bagong negosyong pagkakatian?
- ano ba ang paglakad ng negosyo?
- ano ba ang iyong estratehiya sa negosyo?
- ano ang mapagpagkunan ng pananalapi?
- nasa online by ang iyong kalaban sa negosyo?
- sapat ba ang oras ng iyong pagbukas na serbisyo sa parokyano?
- mapapagaan mo ba ang gastos ng paglimbag ng materyal sa pagsanguni mo ng parokyano sa iyong Web site?

Ang Internet ay higit na patataasin ang puno ng iyong palengke, at ibig sabihin nito na dapat maging malawak ang pagkakawili na malugod ang parokyano sa iba't ibang lugar. Kailangan kang maging handa na salubungin ang lumalagong pangangailangan at pag-isipan kung dapat o hindi dapat na ang linya ng produkto ay maipapadala ng matipid at madaling paraan. Mayroon ilang mahalagang kalamangan sa pagpunta sa online,gaya ng mababang upa, pagtatrabaho,imbentaryo, at gastos ng paglimbag. Isipin na ang paglipat o paglaki ng iyong negosyo sa Web ay maaaring hindi makalutas sa

iyong suliranin. Kung ang iyong kasalukuyang negosyo ay hindi nagtatrabaho ng mahusay, maaring magpalubha ng suliranin mo sa pagpunta sa online.

Kaya, lakarin natin ang tipikal na transaksiyon ng e-commerce.

1. Magtayo ka muna ng isang sitio na papayagang pumunta ang iyong parokyano upang mahanap ang iyong kalakal o serbisyo. Magbabasa ng palakdaw-lakdaw ang parokyano sa iyong katalogo na elektronik at piliin ang mga bagay na idagdag sa kanyang shopping cart.
2. Oras na matapos mamili ang parokyano ng mga bagay, pupunuin nila ang online order na porma.
3. Ang aparatong Order processing software ay magkakalkula ng kalahatang halaga,buwis at impormasyon sa pagkarga (batay kung saan ang destino) numero ng credit card, petsa kung kalian mapapaso at tirahan/lugar kung saan dadalhin ang kalakal. Kailangan matatag ang pormang ito.
4. Ang aparatong Payment processing software ay mag-inskripto ng pangkalahatang halaga at impormasyon ng pagbabayad at tatawagan ang credit card company upang patunayan na ang numero ng kard ay may-bis at ang kalahatang halaga ay nasa loob ng limitasiyon ng kredito.
5. Kapag nakuha ang pahintulot, isang mensahe ang ipapadala kaagad sa parokyano at patutunayan ng negosyante ang iniorder at ang paglakad at pagpapadala.

Maaring subaybayan ng parokyano ang paglalakad ng pagkarga ng kalakal,ito ay nakabatay sa kasanayan ng storefront software at kung mayroong imbentaryo ang negosyante at ibang paraan na back-end na ipagsama sa tindahan.

Ang susunod na bahagi ang magbibigay ng paraan na tumulong sa pagbuo ng mas malinaw na pagintindi ng opsiyon na tama sa iyo o kahit manawari, karunungan sa pagtatanong na ibibigay sa “Internet professionals” na magtatrabaho kasama ka.

Tanong na Pag-uusapan
Ang sumusunod na tanong ay mahalaga dahil ang paglutas sa pagpili para iyong tindahan na elektronik ay batay dito. Lakarin nating isa-isa ang bawat tanong upang maintindihan mo ang kahulugan.

a) Sa katotohanan, ano ba ang iyong badget?

Ang sabi nila,”makukuhan mo kung ano iyong binayad”. Hindi ito laging tama, dahil maari kang magbayad na higit na halaga,mag-arkila ng iba na hindi ang interes mo ang nasa puso,at pagkatapos bigyan ka ng hindi mabisa at masagwang gawang dibuho sa Web site.Sa kabilang banda,mayroon mga solusyon na hindi bibiyakin ang iyong bangko at magtatayo ng magandang trabaho na ipagbili ang iyong kalakal. Ngunit, ang pinakamahalang bagay sa pagtayo ng e-commerce site ay makita ang lahat na kaugnay na gastos sa iyong harap. Ito ay halaga ng dibuho, Web hosting fee at gastos ng transaksyon.

b) Ikaw ba ay mahilig sa tekniko?

Kung sa pakiramdam mo ay mayroon kaunting mahilig matuto ng tekniko at mayroon payak na kasanayan at kagamitan na iyong magagamit,maari kang magbuo ng sitio o bahagi nito ng sarili mo.
Sa ilang palaktaw-laktaw ng solusyon, maari mong ituro at mag-klik at piliin ang opsiyon na magliklikha ng wastong papel na pormat(.gif.jpg) isama ang detalyeng larawan ng kalakal, presyo at ilagay (upload) sa(tagasilbing) Web server.

c) Gaano karami ang produkto na planong ipagbili (ngayon at sa hinaharap)?

Ang halaga ng kalutasan para sa e-commerce ay karaniwang batay sa bilang ng bagay o kalakal na nasa iyong katalogo. Ang buwanan bayad ay batay sa bilang at maaring itaas ng madali kung ang iyon katalogo ay nag-uumpisang lumago.

Kung ikaw ay nagpaplanong bumili ng maraming bagay, maaari mong naisin na tumingin sa uri na maaaring ibabagay sa solusyon na hindi magaging mahal habang lumalago ang iyong negosyo.

d) Tinitingnan mo ba na pagsamahin ang harap ng tindahan(storefront) sa isang kasalukuyang Web site o ikaw ay nagsisimula mula sa wala.

Maaring mayroon ka ng payak na Web site at nagpasiya na magdagdag ng sangkap sa tindahan. Kung ito ang kaso, maari kayong magtanong sa iyong kasalukuyang Web site,kung silang ay nag-aalok ng e-commerce solusyon. Maaring mayroon ka ng kasalukuyang pagsamang database o teknolohiya sa iyong kasalukuyng sitio na kailangan isinaalang-alang sa pagpili ng storefront opsiyon.

Pagkatapos na napagnilay-nilay ang mga tanong ito, maari ka mag-umpisa ng negosyo. Ano ang opsiyon ang naroon at ano kasamang gastos nito? Pagsamahin lahat, pumunta tayo sa mga bahagi ng
e-commerce site at mga opsiyon magagamit mo.

Anatomiya ng E-Commerce site

Ang isang mahusay na dibuho ng Web site ay magbibigay sa iyo ng mahusay na tingin na madaling ugitan at nagsasabi ng uri ng iyong negosyo. Kasama ng ilang storefront solusyon na ating pag-uusapan, maari ka lumikha ng isang siteo na kaunting karungang tekniko; ngayon, sa maraming kaso, maari na hindi angkop sa iyo na magtayo ng online tindahan,maari mong suriin mabuti ang bagay ng negosyo sa iyong tindahan at iliban sa ibang tao ang techniko at bagay ng dibuho.

Kapag pumipili ng taong gagawa ng dibuho na mag-buo ng e-commerce site,kailangan ng tao ito ang mahalagang karununga at pagsasanay. Sa maraming kaso, hindi

lamang magbubuo ng dibuho para sa iyong sitio ,susuriin niya ang iyong mga kailangan at magrekomenda ng teknolohiya at solusyon na tama sa iyo at sa iyong negosyo.

Gaya ng pisikal na anyo ng iyong tindahan, ang iyong online tindahan ay magkakailangan ng produktong pagpipilian,isang shopping kart at tsek out. Kahit mayroong ma-arkilang programmer na magbuo sangkap mula sa wala,mayroong bilang ng software solusyon sa palengke na nagbebenta ng mga sangkap naito na ginawa na.(pre-developed) Maraming solusyon na pang-modelo ay maaring tawagin na “template”(padron) na serbisyo na mag-alok na mag-host ng iyong online tindahan at magbigay ng pormang elektronik at katangian na ayon sa kailangan, o maging “storefront”serbisyo,na kalimitan ang software package ang iyong ikakabit sa iyong kompyuter at gamitin sa pagtatayo ng iyong e-commerce Web site.

Serbisyo ng Template

Ang serbisyo ng Template ay batay sa palaktaw-laktaw pagtingin (kalimitan ay tinatawag na “online”serbisyo) at nagbibigay ng hindi magastos na solusyon para sa maliit na negosyo na may nais ng mabisang online tindahan,ngunit hindi kailangan ng ganap na pamamahal ng bawat bahagi sa pagtitinda at teknikal na kapasidad. Ito ay angkop sa maliit ng tindahan na walang malaking bilang ng bagay na pagbibili.

Ang negosyante ay maaring lumikha ng payak na tindahan sa pagpili ng opsiyon at punuin sa mga bagay ang larawan ng kalakal, impormasyon ng kompanya,etc. Maari mo ring ilagay (upload) ang maliwanag na pila at simbolo ang ipapakita sa iyong tindahang elektronik.

Ilang Bentahe ng Templates

- madaling gamitin
- lahat ng trabaho ay gagawin sa Web Browser (e.g.Netscape o Internet Explorer)
- mabilis na mabuo/itayo
- kalimitan hindi kailangan ikabit sa software ng iyong kompyuter
- kaunting karunungan na tekniko ang kailangan
- hindi kailangan maghanap ng Web Hosting Company o ISP dahil ang tindahan ay nasa template service provider’s site.

Ilang disbentahe ng Templates

- limitadong pagbabagay sa dibuho ng tindahan at kaayusan
- ang iyong tindahan ay kamukha ng ibang tindahan na binuo ng template service
- ang gastos ay tumataas kapag dagdag na bagay sa katalogo ay dinadagdag.

Bayad sa Template Service

Ang bayad ay payak na buwanang halaga at dagdag na bayad. Ang dagdag na bayad ay depende sa bilang ng transaksyon ng iyong tindahan o bilang ng bagay na dinadala ng iyong tindahan.

Ang ranggo ng bayad ng template services ay magusot na pakete,ang presyo ay depende sa serbisyong ina-alok. Kung ikaw ay interesado sa template solusyon, maari kang tumingin sa Web site ng nagtitinda. Maari mayroon opsiyon na subukan ang isang demo bersyon o lumikha ng “test store”bago gumawa ng pasiya.

Serbisyo ng Storefront

Ang isang storefront software ay isang kasangkapan na ikaw o iyong dibeloper magamit sa paglikha ng iyong tindahan. Ang ranggo ay buhat sa isang simple at hindi mahal na pakete sa masalimut at maaring tawaran pakete na mataas ang presyo. Ulit, ang paketeng tama sa iyo ay depende sa opsiyon na iyong kailangan.

Ang storefront software (tinatawag na “off-line”software) ay naiiba ng termina ayon sa kasanayan at katangian. Ang ilang software ay simple at tapat, ang iba ang mayroong nagpapalinaw na katangian at opsiyon, (halimbawa, opsiyon sa produkto, pagsama ng imbentaryo at opsiyon sa pamamahala).

Ilang Bentahe ng Storefront Software

- Kalimitan ay mas malakas at mas madaling ibagay kaysa sa template servies
- Mayroon kontrol sa pag-aayos at pagbuo ng tindahan
- Magtrabaho kasama ang maraming Web host (tanungin ang iyong ISP)
- Kaunti ang pagbabawal para ayusin o baguhin ang tindahan

Ilang Disbentahe ng Storefront Software

- Maraming kumplikasyon sa paggamit kaysa templates
- Kailangan ikabit sa kompyuter
- Kailangang magtrabaho off-line sa software at i-upload (ilagay) sa server (tagapagsilbi)
- Kailangan may kaalaman sa tekniko o karunungan sa pag-programa.

Bayad sa Storefront Software

Ang ranggo ng bayad ng storefront software ay malawak, ang pinakamahirap na pakete ay may-presyo ayon sa alok na serbisyo.Kailangan ilagay ng site developer ang software na ito sa kompyuter sa kanyang kompyuter at kailangan mag-upload ang kumpletong pila sa kaayong server. Ang paggamit ng software na ito ay limitado sa mga taong mayroon karunungn na tekniko dahil sa pagtingin sa pag-upload ng pila ay kailangan ng server (tagasilbi).

Pati, ang pakete na storefront ay iyon ...ang tindahan. Kailangan magbayad ang komersyante sa isang Web host para sa lugar ng server,mag-tayo ng kuwenta at

bayaran ang serbisyo sa paglakad, at sa maraming kaso, ang debiloper ang siyang maglilikha ng tindahan sa balangkas ng software.

Maaaring storefront solusyon ang mag-aalok ng kakayahan na mag-download ng kanilang software sa isang panahon ng pagsubok upang pag-aralan ang katangian ng kalakal bago magpasiyang bumili.

Internet Service Provider (ISP) Web Host

Ang ISP ay nagbibigay ng koneksiyon sa Internet at ang isang Web host ay nagbibigay ng ispasyo sa kanilang taga-silbi para sa iyong Web o e-commerce site. Kalimitang ang mga kompanyang ito ay iisa at nagbibigay na dalawang serbisyo.Ang gumagamit ay nagbabayad ng buwanan batay sa site storage space, bandwidth, technical support, numero ng e-mail na kuwenta at secure server (para sa kredit kard o kumpidensiyal na impormasyon para koleksiyon).

Ang Web hosts ay nagsisimulang mag-alok ng e-commerce solusyon nakabalot sa kanilang buwanng pag-imbak na bayad,kung saan maaari nilang isama ang storefront development package ,at siguro Web development.Sa tuwina, karaniwang hindi dito kasali ang merchant account o payment processing fees.

Domain Name

Ang Domain Name ay iyong Internet na tirahan at kung minsan ay tinatawag na URL.Ito ang ginagamit ng tao upang makita ang World Wide Web. Isang halimbawa ng domain ay www.yourcompany.com o kaya www.yourcompany.ca.

Maari kayong kumuha ng domain name (pangalan) buhat sa isang “registrar”(tagapagtala). Ang bayad sa domain name ay iiba depende sa uri ng domain na iyong pinili (e.g.”.com,” “ca”). Kailangang ulitin ang iyong domain name bawat panahon (halimbawa, tuwing 2 o 3 taon) para manaliting mabisa sa World Wide Web. Ang magpatala ng iyong domain ay kaparis ng pag-papatala ng iyong kumpanya at pangalan ng kumpanya. May gastos sa pagpairal upang mamalagi ang sitio at umaandar ng maayos:ang gastos ay depende sa laki at saklaw ng sitio.

Para Sa Dagdag na Impormasyon

Pumunta sa mga Web sites na ito:

InterNIC

Nilikha ang InterNiC website upang magbigay ng kasalukuyang impormasyong publiko sa Internet domain registration services.

Internet Corporation for Assigned Name and Numbers

Ang ICANN ay may pananagutan ng magtugma ang Domain Name System para matiyak na lahat ng Internet names at domain numbers ay bukod-tangi at matiyak na ang lahat ng gumugamit ng Internet ay mahanap ang tunay na tirahan.

Canadian Internet Registration Authority

Ang CIRA ay isang non-profit korporasyon na namamahala ng lahat ng pagpapatala ng “dot-ca” domain address para sa samahan ng Canadian kasama an ibang impormasyon tungkol sa pag-papatala ng domain name o bilang sa Canada.

Pakikitungo sa Online Payments

Pangkalahatan, maaaring hawakan ang bayad ng parokyano sa online sa paggamit ng merchant account na iyong itinayo sa bawat isang kredit kard provider(s) na iyong pinili (VISA,MasterCard,ibp) o kaya sa pamamagitan ng Interment payment service. Ang transaksyon ay may ibang halaga para sa merchant account at bayad sa serbisyo ng Internet ay iba’t-iba. Sa ilang kaso, kailangan ang tinatawag na security deposit,upang takpan ang ina-asahang “charge backs”(hiling upang ibalik ang binili sa tindahang online).
Mahalagang pag-usapan ang detalye ng serbisyo na iyong nais at lahat ng ibang halaga na babayaran sa iyong provider.

Kaligtasan

Ang karaniwang Web site ay hindi kailangan ang mataas na batayan ng kaligtasan, ngunit ang
e-commerce site ay naiiba. Karaniwan, ang parokyano na namimili sa sitio ay nasa “non-secure”na paligid hanggang sila ay tumuldok ng “Click to Pay. Dito ang lugar kung saan sila ay itinuturo sa isang “secure”server(isa na mayroon lahat ng katangian sa pagsiguro).Oras na ginagamit ng users ang paraan ng pagbayad, magbibigay sila ng pribadong impormasyon gaya ng pangalan, tirahan at siyempre, ang imporrmasyon sa kredit kard. Dito naglalaro ang pag-enkriptong teknolohiya at ibang katangian ng paniguro.

Sa paggamit ng SSI (Secure Socket Layer) o SET (Secure Electronic Transaction) teknolohiya at isang digital certificate, ang numero ng kard ng kliyente at pribadong impormasyon ay na-enkripto at binadala sa payment processor para patunayan.

Impormasyon sa bagay ng pagsisiguro at teknolohiya sa enkripto ay kalimitan na nakukuha sa iyong ISP o Web host.

Pangwakas

Ang online store ay nagbibigay ng hindi kapani-paniwalang pagkakataon para sa negosyante magkaroon na malantad ang kanilang kalakal at magbenta sa puno ng buong mundong parokyano. Subalit, mahalaga na ang ilang konsiderasyon ay dapat mabigyang puna sa pagtatayo ng pisikal na tindahan at sa tindahan na elektronik.

Ang kalakal/serbisyo ay makakatulong na mabili sa online? Ano iyong bentahe sa kumpetisyon:presyo,madaling paggamit,pagpapadala , malapitan? Nagtayo ka ba ng tiwala sa iyong sitio? Ang sitio mo ba ay ligtas?Mayroon ka bang pribadong

patakaran?Mayroon ka bang patakaran sa pag-sauli? Mayroon ka bang impormasyong para sa paghatid ng kalakal?

At, isa sa mahalagang bagay: maaari ka bang mahanap ng namimili? Isinagawa mo ba ang estratihiya sa pagbebenta sa iyong tindahang online? Kasama nito ang pag-papatala sa search engines at direktoryo, paglimbag ng iyong domain name sa nakalimbang na materyal, at pagtawid-laganap ng ibang komplimentaryong sitio.

Gayun din. Mahalagang tandaan na,hindi ikaw ang nagbebenta sa tunay na paligid, hindi ito na ngangahulugan na maari mong maiwasan ang patakaran sa pagpapalakad ng negosyo sa iyong probinsya.
Kaparis na legal at buwisan koleksyon na patakaran ang ipapataw sa iyong pisikal na negosyo at sa iyong tindahang online.Maaring" malabo" pa ang ilang pook dahil sa bagong teknolohiya, magandang ugali ang pagpalakad ng iyong negosyo sa" tunay" na daigdig.

Maraming desisyon ang magagawa buhat sa kuro-kuro ng negosyo:

- Sino ang ibig mong pagbilhan ng iyong kalakal?
- Nais mo bang maging limitado ang iyong kalakal sa loob ng Canada lamang?
- Anong patakaran ang kailangan mo upang maki-ugnay sa parokyano sa loob ng US?
- Handa ka bang maki-ayon sa patakaran ng international trade para sa bayan nais mong magbenta?
- Ano ang karagdag hakbang ang kailangan upang ipadala ang kalakal sa mga bayang ito?

Dahil sa ang e-commerce ay bago at lumalaking lugar ng negosyo, bawat bayan,estado o teritoryo ay magkakaroon ng patakaran kanilang dapat sundin upang makipagnegosyo sa loob ng kanilang saklaw.
Maaaring ang transaksyon ay ginagawa sa paggamit ng kompyuter,may panahon na kailangan mong ipadala o ipakarga ang pisikal na produkto at dapat na isailalim sa tuntunin at patakaran ng nagluluwas at nag-angangkat na bayan.

Kaya, habang ginagawa mo ang plano,nais mong makipag-usap sa nakarurunong sa industriya at maghanap sa Web. Ang pagkatoto buhat sa ibang matagumpay na tindahang elektronik ay tutulong na
 matagumpay ang iyong pakipagsapalaran ng iyong online na negosyo.

E-Commerce Checklist

- Magbuo ng e-commerce business plan
- Suriin ang kailangan para sa isang Web designer/E-commerce developer
- Pumili ng storefront solution (template o storefront software)
- Pumili at magtayo ng isang paraan ng paglakad ng bayad sa Internet
- Pumili ng ISP para mag-host ng iyong tindahan

- Kumuha ng domain name
- Kumuha ng digital certificate

Mahalagang Pakahulugang

E-marketing

Ang E-Marketing ay isang porma ng pag-anunsiyo (i.e. bandila,simbolo/litrato/Web sites,Web pages, pop-up windows, diretso o hindi diretsong paglaganap ng e-mail, newsletters, etc.)sa Internet.

ISP (Internet Service Provider)

Ang ISP ang aktual na nagbibigay ng koneksyon sa Internet. Maraming ISP ay mag-aalok ng Web hosting na serbisyo.

SET (Secure Electronic Transaction) at Digital Certificate

Ang SET na nagpapatunay ng identipikasyon at enkripto ng impormasyon sa kredit kard. Ginagawa ito sa pamamagitan ng pagpasok ng ikatlong-partido “digital certificate”na maniguro na hindi maaring magkunwari ang sinumang parukyano o tindahan na sila ay sinuman.

Ginagamit ng kredit kard users ng isang “electronic wallet”(pitaka) na nakaupo sa kanilang kompyuter hard drive bilang brower plug in. Gumagamit din ang negosyante ng kodikong sertipiko na bigay ng bangko,pinatutunayan sila ay lehitimong negosyo. Ang sertipikong ito ay lumikha ng digital codes na tinatawag na public-private key pair na nag-uunawan ng numero ng kredit kard at pagbabago sa bawat transaksyon.

SSL (SECURE SOCKETS LAYER)

Maraming sitio ang gumagamit ng SSL browser na kapantayan,na ginawa ng Netscape Communication Corp. Ang SSL ay binalot sa kasalukuyang Netscape and Explorer browser na bersyon. Ang SSL ay nag-enkripto at nag-uunawa ng lahat ng mensahe na naglalakbay patungo at buhat sa server.,ngunit,hindi malalaman ng negosyante na siguro ay hindi ninakaw ang kanyang kard. Para sa mahigit na kaligtasan, kailangan kang tumungo sa batayan ng SET.

Web Host (punong-abala)

Ang hosting na serbisyo ay nagbibigay ng ilang dami ng kapasidad na mag-imbak para sa iyong sitio sa kanilang server. Ang iyong host ay maari ring markahan ang dami ng taong pumupunta sa iyong sitio at paano nila nahanap iyon(may nagbibigay na sitio). Kalimitan sila ay naniningil ng set-up fee at buwanang bayad sa pag-upa ng lugar.

Web server (taga-silbi)

Ang kompyuter na nagpapadala (serves up) ng Web pages. Bawat Web server ay mayroong IP address at maaaring may isang domain name. Halimbawa, kung ikaw ay

papasok sa URL http://www.canadabusiness.ca/ontario/ sa iyong browser, ito ay nagpapadala ng isang hiling sa server na ang domain name ay canadabusiness.ca. Ang server ay kukuha ng akmang pahina at ipadadala ito sa iyong browser.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.