



e - Commerce

Evaristo Marcelo F. A Jhoni

706 09 060

Comercio Electronico

Introdução



- A internet trouxe mudanças relacionadas no comércio eletrônico e novos termos técnicos para o mundo eletrônico.
- No comércio eletrônico os vendedores e os clientes saem em vantagem.

e-commerce

- ***e-Commerce*** significa comércio eletrônico, ou seja, o conjunto de atividades comerciais que acontecem on-line.

Conceitos



- Comércio Eletrônico é uma forma de transação comercial onde a interação é eletrônica.
- O Comércio Eletrônico trouxe mudança comportamental da sociedade. À medida que novas gerações vão surgindo, amplia-se a familiaridade com o uso da Internet como fonte de informação, e realização de transações em geral.

Semelhança *e-commerce* e *e-Business*

- O *e-business* não envolve transação comercial, é um negócio eletrônico ou uma negociação feita pela Internet mas que não envolve necessariamente uma transação comercial.
- O *e-commerce* é a forma on-line de compra e venda, na qual clientes conectados a uma loja virtual podem adquirir os mais diversos produtos e serviços disponíveis na grande rede de forma on-line e receber em um prazo determinado no endereço informado no ato da compra.

Modalidades do Comércio Eletrônico

- O *e-commerce* divide-se nas seguintes categorias:
- B2B – BUSSINES-TO-BUSSINES - É a Negociação Eletrônica entre empresas;
- B2C – BUSSINES-TO-CONSTUMERS - Negociação Eletrônica entre empresas e consumidores; é uma virtualização da compra e venda. A diferença é que as pessoas escolhem e pagam os produtos pela internet.
- C2C – CONSUMER-TO-CONSUMER - Negociação Eletrônica entre consumidores. As negociações são feitas de valores pequenos.

Vantagens e Desvantagens

- Vantagens do *eCommerce* para os compradores, está na economia de tempo e dinheiro, localizando os melhores fornecedores e produtos pelos menores preços; automatização do processo de compras (pedidos de cotação, ordens de compra);
- Para os vendedores, está a redução de custos nas transações, abertura de novos mercados.

Cont

- A desvantagem do *eCommerce* é de que a Internet dá uma sensação ao consumidor de anonimato, que em alguns casos pode levar a fraude.
- Há distribuição de mercadorias, sem controle de qualidade e muitos problemas como; falhas nas gerências, distribuições, logística, etc;
- A maior desvantagem do Comercio digital constitui-se ainda na segurança, problema este que vem sendo minimizado a cada dia.

Minimização de Riscos

- Quando se fala de minimizar risco do *ecommerce*, cabe ao usuário tomar alguns cuidados necessários para se proteger.
- 1º saber se está num site seguro, verificando se ele tem Certificado Digital válido e qual o seu tipo. Também é importante conhecer o tamanho da chave criptografia utilizada pelo site (a chave simétrica tem 128bits, já a chave assimétrica tem que ter, no mínimo). Isso vai garantir a confidencialidade e integridade da transação.
- Um site é seguro quando o cadeado do browser está fechado, porém um site pode ser seguro, mesmo que o cadeado não apareça na borda da janela do browser.

Conclusão

- O surgimento da Internet não traz apenas vantagens assim como inúmeras conseqüências de arrependimento na parte do consumidor nas compras on line.
- O Direito do Consumidor não é aplicável às empresas de leilões on-line, muito embora assumam a função de veículos de fé pública.



FIM