**Training Fiche Template**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Title** | **ROZWIJANIE NOWYCH KANAŁÓW E-COMMERCE / M-COMMERCE** | |
| **Keywords (meta tag)** | E-commerce, m-commerce, B2B, B2C, C2B, C2C | |
| **Language** | Polski | |
| **Objectives  / Goals / Learning outcomes** | * Znajomość podstawy e-commerce * Umiejętność rozpoznania wady i zalety e-commerce * Rozpoznawanie najważniejszych rodzajów e-commerce * Prawidłowa ocena okazji biznesowych | |
| **Training area: (Select one)** | | |
| **Online / Digital Marketing / Cyber-Security** | |  |
| **E-Commerce / Financing** | | **x** |
| **Digital Well-Being** | |  |
| **Smart work / Digital Nomads** | |  |
| **Description** | E-commerce to działalność polegająca na kupowaniu i sprzedawaniu towarów lub usług za pośrednictwem Internetu, natomiast m-commerce to transakcje dokonywane przy użyciu telefonów komórkowych i podobnych urządzeń.  E-commerce i M-commerce otwierają nowe relacje biznes-konsument i możliwości biznesowe | |
| **Contents arranged in 3 levels** | 1. **Rozwijanie nowych kanałów e-commerce / m-commerce**   **1.1 Podstawy e-commerce dla bardziej odpornego MŚP**  1.1.1 Czym jest e-commerce  1.1.2 Wady i zalety e-commerce  1.1.3 Rodzaje E-commerce (B2B, B2C, C2B, C2C)  1.1.4 Okazje biznesowe | |
| **Self-evaluation (multiple choice queries and answers)** | 1. **M-commerce odnosi się do:**   a.- Mojego własnego biznesu (commerce)  **b.- Mobile (komórkowego) biznesu**  c.- Middle-commerce    **2. Business to people (B2P):**  a.- Dba o potrzeby ludzi  b.- Koncentruje się na rozwijaniu kontaktów biznesowych z ludźmi  c.- **Nie istnieje**    **3. Business to Customer/Konsument (B2C) stawia na:**  a.- Bezproblemową integracja między aplikacjami  b.- **Prosty, przystępny i atrakcyjny design**  c.- Umieszczanie eleganckich animacji  **4. Ciągle zmieniający się scenariusz wymaga:**  **a.- Elastycznych przedsiębiorstw otwatych na potrzeby klientów**  b.- Niezmieniania propozycji  c.- Wymiany urządzeń technicznych  **5. Czy e-commerce obniża koszty?**  a.- nie  **b.- tak**  c.- tylko wśród dużych firm technologicznych | |
| **Resources (videos, reference link)** |  | |
| **Related material** |  | |
| **Related PPT** | ESMERALD\_ECOMMERCE\_IWS.pptx | |
| **Bibliography** | New Brunswick administration --- [https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/licensing/vendor/eft-faq.html#:~:text=Electronic%20funds%20transfer%20(EFT)is,%2C%20through%20computer%2Dbased%20systems](https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/licensing/vendor/eft-faq.html%23:~:text=Electronic%20funds%20transfer%20(EFT)is,%2C%20through%20computer%2Dbased%20systems)  Investopedia --- <https://www.investopedia.com/terms/b/btob.asp>  Inveon --- <https://www.inveon.com/data-driven-marketing-and-management-for-e-commerce-platforms>  Indeed --- [https://www.indeed.com/career-advice/career-development/consumer-to-business#:~:text=Examples%20of%20how%20consumer%20to,cut%20of%20the%20ad%20revenue](https://www.indeed.com/career-advice/career-development/consumer-to-business%23:~:text=Examples%20of%20how%20consumer%20to,cut%20of%20the%20ad%20revenue) | |
| **Provided by** | Internet Web Solutions | |