

عنوان مقاله: اهداف استراتژیک در تجارت الکترونیک

مؤلف/مترجم: شهریار عزیزی، حسن قربانی

موضوع: تجارت الکترونیک

سال انتشار(میلادی): ۲۰۰۶

وضعیت: تمام متن

منبع: ماهنامه تدبیر- سال هفدهم - شماره ۱۷۵

تهیه و تنظیم: پایگاه مقالات مدیریت www.SYSTEM.parsiblog.com

چکیده: به کارگیری و استقرار موفقیت‌آمیز تجارت الکترونیک به وجود یک برنامه و استراتژی مدون و مشخص نیازمند است. بدون وجود استراتژی مناسب تجارت الکترونیک ممکن است کلیه تلاشهای شرکت در راستای استقرار تجارت الکترونیک با شکست مواجه شده و ضمن اتلاف منابع مالی، انسانی و زمانی حتی بقای سازمان نیز با تهدید روبه‌رو شود. گام اولیه و اساسی تدوین استراتژی بدون شک تدوین و طراحی اهداف استراتژیک تجارت الکترونیک در چارچوب سلسله مراتب اهداف یعنی چشم انداز، رسالت و اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت سازمانی است. در این مقاله بر مبنای فرایند برنامه ریزی استراتژیک، اهداف استراتژیک این فرایند در چارچوب چشم‌اندازها، رسالت و اهداف برای فعالیت در محیط الکترونیک تشریح می‌شود.

مقدمه

موج تجارت الکترونیک تقریباً همه شرکتها را در تمامی اقتصادها تحت تاثیر قرار داده است و این شرکتها ناگزیر از ورود به عرصه تجارت الکترونیک هستند. گام اولیه و اساسی تدوین استراتژی بدون شک تدوین و طراحی اهداف استراتژیک تجارت الکترونیک است. اهداف استراتژیک تجارت الکترونیک همانند یک چراغ راهنما، تمامی تلاشها و اقدامات را در راه استقرار مناسب تجارت الکترونیک و کسب مزیت رقابتی در عرصه دنیای الکترونیک را تسهیل می‌کند. با عنایت به اهمیت وجود اهداف استراتژیک تجارت الکترونیک در این مقاله به چگونگی تدوین این اهداف پرداخته می‌شود.

چشم انداز تجارت الکترونیک

یکی از مهمترین وظایف مدیران عالی سازمان و متصدیان تدوین استراتژی تجارت الکترونیک، تعیین چشم‌انداز تجارت الکترونیک سازمان است. چشم اندازهای برتر و عالی تجارت الکترونیک چیزی فراتر از اهداف تجاری و یا درآمدی را منعکس می‌کنند. چشم اندازهای قوی و مناسب کارکنان را هماهنگ کرده و سرمایه گذاران را به سرمایه گذاری بیشتر در سازمان تشویق می‌کند. وجود چشم انداز قوی، کارا و مناسب علائمی را به بازار می‌فرستد که نشان‌دهنده توانایی سازمان جهت کسب رهبری بازار و تسلط بر بازار است (JAWORSKI, 2002, PP 15- & RAYPORT, 1996, PP 40-42).
16. میلر (1996, PP 40-42) در تعریف چشم‌انداز بیان می‌دارد که چشم انداز مقصد نهایی است که جامع، گسترده و آینده نگر است. چشم انداز آرزوهای آینده سازمان را نشان می‌دهد و ابزارهای رسیدن به آن را مشخص می‌کند. به عبارت دیگر چشم انداز وضعیت ممکن و مطلوب آینده سازمان است. سازمان با تدوین چشم‌انداز تجارت الکترونیک وضعیت موردنظر و مطلوبی را که قصد دارد در آینده به آن برسد را مشخص می‌کند و جایگاه خود را در بازار الکترونیک روشن می‌سازد. نقش چشم انداز را در تعیین وضعیت مطلوب آینده سازمان را می‌توان در قالب شکل (۱) مشاهده کرد.

همانگونه که در شکل (۱) مشاهده می‌شود در زمان فعلی (وضعیت موجود) که وضعیت سازمان را در مقطع زمانی (TO) نشان می‌دهد سازمان موقعیت مشخصی در بازار الکترونیک دارد. ممکن است در حال حاضر سازمان فقط یک وب سایت داشته باشد و هیچگونه فروش اینترنتی نداشته باشد و جزء پیروان و رقبای کم اهمیت بازار الکترونیک تلقی شود. سازمان با تدوین استراتژی مناسب تجارت الکترونیک تلاش می‌کند که به وضعیت مطلوب در زمان موردنظر (TN) دست یابد.

استراتژی تجارت الکترونیک به عنوان یک وسیله و ابزار در راستای تحقق اهداف استراتژیک تجارت الکترونیک و ازجمله تحقق چشم انداز تجارت الکترونیک عمل می‌کند. وضعیت مطلوب نشان دهنده آرزوها و خواسته های سازمان درمورد چگونگی موقعیت آینده خود در بازار الکترونیک است که از طریق اجرای استراتژی تجارت الکترونیک تحقق می‌یابد. برای مثال شرکت سیسکو چشم انداز خود را بدین صورت تدوین نموده است: تغییر روشی که کار می‌کنیم، زندگی می‌کنیم بازی می‌کنیم و یاد می‌گیریم.

رسالت تجارت الکترونیک

رسالت سازمان که از آن به عنوان مأموریت و بیانیه رسالتی یاد می‌شود بیان می‌کند که سازمان چه چیزی را برای جامعه تولید می‌کند. رسالت سازمانی اهداف بنیادی منحصر به فرد سازمان را تعیین و سازمان را از سایر سازمانها متمایز و جهت‌گیری سازمان را مشخص می‌کند (MOHAMMED, 2002, P34). رسالت سازمان هدف سازمان و یا دلیل وجودی آن را بیان می‌کند (HUBGER, 2000, P6 & WHEELLEN). رسالت سازمان ضمن اینکه چشم انداز سازمان را عینی و ملموس می‌کند اعتقادات و جهت‌گیریهایی را که مدیران دوراندیش سازمان در نظر دارند مشخص می‌کند (MILLER, 1996, P44-45). رسالت سازمانی تجارت الکترونیک باید چهار عنصر زیر را دربرگیرد:

۱ - تعهد سازمانی به ذی‌نفعان در بازار الکترونیک

سازمان باید انتظارات ذی‌نفعان متعدد از قبیل کارکنان، مدیریت و سرمایه‌گذاران را از تجارت الکترونیک مشخص کرده و خود را ملزم به تحقق آن بدانند. برای مثال سازمان باید امنیت شغلی کارکنان، بهبود ارزیابی عملکرد و تامین نرخ بازده موردانتظار را به عنوان انتظارات ذی‌نفعان در بازار الکترونیک لحاظ کند.

۲ - حوزه کسب و کار

سازمان در رسالت تجارت الکترونیک خود باید محدوده و قلمرو فعالیت خود را در بازار الکترونیک مشخص کند. آیا سازمان قصد دارد در حوزه B2C فعالیت کند یا B2B و یا هر دو؟ اگر شرکت در چندین کسب و کار شرکت کند تاجه حد قصد دارد هریک از کسب و کارهای خود را به صورت الکترونیک تبدیل کند؟ آیا شرکت قصد دارد فقط خدمات پس از فروش و مدیریت ارتباطات با مشتری را تامین کند یا اینکه درصدد است مبادلات و حمل‌ونقل دیجیتال و اینترنتی را نیز پیگیری کند؟

۳ - منابع مزیت رقابتی تجارت الکترونیک

سازمان باید منابع و مهارتهایی را که سبب ایجاد مزیت رقابتی در بازار الکترونیک می شوند را مشخص کند. اگر سازمان از منابع مالی کافی برای تامین هزینه های استقرار و نگهداری تجارت الکترونیک برخوردار باشد، کارکنان آشنا با مفاهیم و اصول تجارت الکترونیک داشته باشد، ازمارک قوی، معروف و معتبر برخوردار باشد و محصولات آن قابلیت تبدیل دیجیتال داشته باشند و از قابلیت دیجیتال بالایی برخوردار باشند، سازمان می تواند در بازار الکترونیک به مزیت رقابتی دست یابد. نکته مهم این است که بازار الکترونیک و اینترنتی به خودی خود و فی نفسه مزیت رقابتی تلقی نمی شوند.

۴ - تصویر آینده سازمان به بازار الکترونیک

در رسالت تجارت الکترونیک سازمان، باید تغییرات محیط قانونی، رقابتی، اقتصادی و فناوری موردتوجه قرار گیرد. محیط فناوری به دلیل اهمیت حیاتی آن و تدارک زیرساختارهای بازار الکترونیک ازتوجه و اهمیت ویژه ای برخوردار است.

ابل (ABELL, 1993) اهمیت تدوین رسالت سازمانی را در سه مورد زیر معرفی می کند:

- ۱ - رسالت سازمان منطق روشنی از اهداف سازمان برای کارکنان ارائه می کند.
 - ۲ - رسالت سازمان منطق روشنی از کسب و کار صنعتی که سازمان در آن فعالیت می کند عرضه می نماید.
 - ۳ - رسالت سازمان استراتژی فعلی کسب و کار سازمان و جهت گیری آینده آن را بیان می کند.
- رسالت تجارت الکترونیک دلیل وجودی و فلسفه حیات سازمان را در بازار الکترونیک مشخص می کند برخلاف چشم انداز تجارت الکترونیک که حالت آینده نگر دارد رسالت حال نگر است و به زمان حال توجه دارد.
- رسالت سازمانی در عرصه بازار الکترونیک سنگ بنای استراتژی تجارت الکترونیک بوده که در زمان TO (حال حاضر) وجود دارد. سازمان بر مبنای رسالت تجارت الکترونیک و با استفاده از استراتژی تجارت الکترونیک درصدد رسیدن به چشم انداز مطلوب تجارت الکترونیک در زمان آینده (TN) است. در این قسمت سه نمونه از رسالت شرکتهای فعال در تجارت الکترونیک مطرح می شوند.
- رسالت شرکت آ، اوال: ایجاد یک رسانه جهانی که به اندازه تلفن و تلویزیون برای زندگی مردم حیاتی بوده و حتی از آنها نیز ارزشمندتر است.
- رسالت شرکت ای. بی: ما به مردم کمک می کنیم تا از هر نقطه از جهان هر چیزی را با هم مبادله کنند. ما به تقویت تجربیات اینترنتی همه افراد (فروشنده ها، شرکتهای کوچک، جستجوگران اقلام منحصر به فرد و...) ادامه خواهیم داد.
- رسالت شرکت مانستر: مانستر خود را متعهد به رهبری بازار از طریق عرضه فناوری های نوآورانه جدید و خدمات برتر می داند که امکان اعمال کنترل بیشتری را به مشتریان (جویندگان شغل) و شرکتهای برای فرایند استخدام و کارمندیابی فراهم می سازد.

اهداف

سازمانهایی که قصد تدوین استراتژی تجارت الکترونیک دارند باید پس از تدوین و تعیین چشم انداز و رسالت، اهداف تجارت الکترونیک موردنظر خود را مشخص کنند. اهداف نشان دهنده نتایج نهایی فعالیتهای برنامه ریزی شده سازمان هستند (WHEELLEN, 2000, P6 & HUNGER). منظور از تعیین اهداف و هدف گذاری تبدیل چشم انداز و رسالت سازمانی به اهداف عملکردی معین و خاص است (STRICKLAND, 2003, & THOMPSONS).

P9). اهداف تجارت الکترونیک، مقاصد نهایی فعالیتهای تجارت الکترونیک بوده و قابل اندازه گیری هستند. صفت

- مشخصه اهداف تجارت الکترونیک کمیت پذیری آنها است به نحوی که ملموس و عینی باشند.
- برخلاف چشم انداز و رسالت تجارت الکترونیک که حالت کیفی داشته و از نظر کمیت پذیری مبهم هستند، اهداف تجارت الکترونیک را می توان برحسب معیارهای مناسب به صورت عدد و رقم تبدیل کرد.
- سابان (SABAN, 2001) اهداف عمده تجارت الکترونیک را در سه طبقه زیر خلاصه می کند:
- ۱ - بهبود فرایندها: هدف تجارت الکترونیک می تواند حذف فرایندهای زاید و یا بهبود فرایندهای موجود باشد. ۶۸/۳ درصد شرکتهای به کارگیرنده تجارت الکترونیک، بهبود فرایندها را به عنوان یکی از اهداف خود قرار داده اند.
 - ۲ - مهار هزینه ها: گاهی اوقات هدف تجارت الکترونیک کاهش هزینه و بهبود کارایی است. ۱۷/۱ درصد شرکتهای هزینه ها و افزایش کارایی را به عنوان هدف تجارت الکترونیک قرار داده اند.
 - ۳ - درآمدزایی: در بعضی موارد هدف از استقرار تجارت الکترونیک افزایش فروش و درآمدزایی است. برای مثال شرکت «می پری» در سال ۱۹۹۷ فقط از فروش سالانه ای معادل دو میلیون دلار برخوردار بود اما بعد از به کارگیری اینترنت برای انجام فروش اینترنتی این رقم در سال ۲۰۰۰ به هفت میلیون دلار رسید (DENNIS, 2000).
- هرکدام از این سه هدف کلی خود از مجموعه ای از اهداف فرعی و جزئی تشکیل شده اند. مجموعه این اهداف جزئی در جدول (۱) نشان داده شده است.
- سازمانها در تکنولوژی اطلاعات و سیستمهای اطلاعاتی سرمایه گذاری می کنند تا اهداف متفاوت مدیریت را برآورده سازند. اهداف مدیریتی از سرمایه گذاری در تکنولوژی اطلاعات و تجارت الکترونیک را می توان در سه دسته زیر بیان کرد (WEILL, 1995):
- ۱ - اهداف مبادله ای: در این حالت سرمایه گذارها درصد خودکار کردن رخدادهای مالی مثل حقوق و دستمزد، حسابهای دریافتنی و سفارش گیری هستند. این نوع سرمایه گذاریها هزینه های نیروی کار و مدیریت را کاهش داده و کارایی را بالا می برد.
 - ۲ - اهداف استراتژیک: در این حالت هدف از سرمایه گذاری کسب مزیت رقابتی و افزایش سهم بازار از طریق رشد فروش است. هدف این سرمایه گذاریها بیشتر گسترش و رشد شرکت است تا کارایی.
 - ۳ - اهداف اطلاعاتی: در این وضعیت هدف ایجاد یک زیرساختار اطلاعاتی است تا سازمان را مدیریت کند. این اهداف درصدد انجام وظایف مدیریتی مثل کنترل، بودجه بندی و برنامه ریزی بوده و ارتباطات، حسابداری و تجزیه و تحلیل را توانمند می سازد. دان و دان (DAN, 2000, PP 134-135 & DAN) نیز اهداف تجارت الکترونیک را در پنج طبقه زیر معرفی می کند:
- ۱ - رابطه سازی: هدف شرکت ممکن است برقراری ارتباطات نزدیکتر، مستحکمتر، پایدارتر و همه جانبه با مشتری باشد. این کار از طریق پست الکترونیک امکان پذیر می شود.
 - ۲ - حضور بین المللی: تولیدکننده ممکن است با استفاده از تجارت الکترونیک درصدد ورود به بازارهای جهانی و بازاریابی صادرات باشد.
 - ۳ - کاهش هزینه های ارتباطی در بلندمدت: شرکت ممکن است درصدد کاهش هزینه های انجام فعالیتهایی مثل تبلیغات و ترفیع باشد زیرا تبلیغات اینترنتی هزینه های کمتری نسبت به تبلیغات سنتی و کاغذی دارد.
 - ۴ - ارائه خدمات به یک جامعه یا گروه خاص: شرکت ممکن است از طریق تجارت الکترونیک درصدد توجه به یک بخش خاص بازار باشد و بر آن قسمت تمرکز کند.

۵ - دسترسی به بازارهای جدید: یکی از اهداف شرکتها از به کارگیری تجارت الکترونیک دسترسی به بازارهای جهانی به عنوان بخشی از فرصتهایی است که اینترنت ارائه می کند.

یکی از دلایل افت و ناکامی شرکتها دات کام در طی سالهای ۲۰۰۰ و ۲۰۰۱ نبود شاخص واضحی از سودآوری تجارت الکترونیک است (BIDGOLI, 2002, P43) به همین دلیل حاصل نهایی تجارت الکترونیک باید به عنوان سود خود را نشان دهد. باتوجه به این مطلب در تعیین اهداف تجارت الکترونیک می توان از معادله سود استفاده کرد. براساس معادله سود، سود شرکتها از کم کردن هزینه ها از درآمد حاصل می شود. تجارت الکترونیک باید سودآوری خود را نشان دهد و بدین منظور می توان دو هدف کلی برای تجارت الکترونیکی شناسایی نمود:

۱ - اهداف کاهش هزینه ها: تجارت الکترونیک قابلیت کاهش هزینه های عملیاتی و غیرعملیاتی (اداری و پشتیبانی) را دارد. تجارت الکترونیک به دلیل افزایش سرعت، دقت و بهبود ارتباطات بین بخشهای داخلی و خارجی هزینه های عملیاتی را کاهش می دهد. از طریق تجارت الکترونیک مدیریت زنجیره عرضه به هنگام و کارا می شود و شرکت قادر خواهد بود دروندادهای لازم را برای تولید محصولات با قیمت کمتر و کیفیت بهتر تهیه کند. شرکت می تواند با دسترسی به عرضه کنندگان متعدد پایین ترین قیمت و بالاترین و بهترین شرایط را برای خرید مواد و قطعات پیدا کند. تجارت الکترونیک قادر به کاهش هزینه های غیرعملیاتی سازمان را نیز هست، چرا که شرکت می تواند با مراجعه به انواع بانکها و موسسات مالی و اعتباری وجوهای مالی لازم را با کمترین نرخ و بهترین شرایط بیابد. شرکتها همچنین می توانند نیروی انسانی موردنیاز خود را با بهترین قابلیت و آمادگی پیدا کرده و به کار گیرند. یکی از مهمترین کاربردهای تجارت الکترونیک که سبب کاهش هزینه های عملیاتی می شود تامین منابع از خارج است. تجارت الکترونیک با حذف کاغذ و فرمهای کاغذی صرفه جوییهای عظیمی حاصل می کند. تجارت الکترونیک با خودکار کردن برخی فرایندها سبب کاهش هزینه های نیروی انسانی می شود. تجارت الکترونیک همچنین باعث کاهش هزینه های بازاریابی و تبلیغات می شود.

۲ - اهداف افزایش درآمد: تجارت الکترونیک محدودیتهای ورود به صنعت را پایین می آورد و امکان کسب بازارهای جدید و دستیابی به مشتریان جدید و حتی مشتریان رقبا را نیز فراهم می کند. با استفاده از تجارت الکترونیک امکان بازاریابی صادراتی و صادر کردن محصولات برای شرکتها ساده تر می شود. تجارت الکترونیک باتوجه به مؤلفه مشتریان به چهار طریق درآمد شرکت را بالا می برد:

۱ - افزایش تعداد دفعات خرید مشتریان.

۲ - جذب مشتریان رقبا و خصوصاً رقبایی که از تجارت الکترونیک استفاده نمی کنند.

۳ - دستیابی به مشتریان جدید.

۴ - مطالبه قیمتهای بالاتر از طریق متمایز ساختن و سفارشی کردن محصولات موردنظر مشتریان.

مغازه های اینترنتی هفت روز هفته و ۲۴ ساعته شبانه روز باز بوده و امکان خرید از آنها در هر لحظه از زمان وجود دارد این نکته که در تجارت الکترونیک به قانون ۲۴/۷ مشهور است سبب افزایش خرید مشتریان و افزایش درآمد شرکت می شود.

نتیجه گیری

یکی از مهمترین مراحل در فرایند برنامه ریزی استراتژیک تجارت الکترونیک تعیین اهداف استراتژیک است. سازمان هدف، گنج و بی هدف به سوی پایانی نامعلوم گام برمی دارد. نمی توان فرد یا سازمانی را متصور شد که بدون داشتن

هدفهایی روشن به موفقیت‌هایی دست یافته باشد. با ورود ابزارهای الکترونیک به عرصه تجارت سازمانها باید نتایج موردانتظار خود را از فعالیتهای الکترونیک در چارچوب چشم اندازها، رسالت و اهداف تعیین کرده تا موفقیت و بقای سازمان تضمین شود. نکته مهم در برنامه ریزی راهبردی تجارت الکترونیک، استقرار براساس نیاز است. به عبارت دیگر استقرار تجارت الکترونیک نباید صرفاً به عنوان یک مد در بین سازمانها معرفی شود. استقرار تجارت الکترونیک نیازمند سنجش زیرساختهای نرم و سخت سازمان، تعیین اهداف راهبردی، تدوین و انتخاب راهبردها و درنهایت اجرا و کنترل نتایج است.

منابع

- ABELL.F.A (1993) "DEFINING THE BUSINESS: THE STARTING POINT – ۱
STATÉGIC PALNNING". PRENTICE HALL, NEW JERSEY OF
AVAILABLE AT ,ABOUT US, MONSTER – ۲
[/HTTP: // MONSTER.CO.UK / ABOUT](http://MONSTER.CO.UK/ABOUT)
- MILLER, (1996) "STRATEGIC MANAGEMENT", 3RD ED. NEW ALEX – ۳
YORK: IRWIN MCGRAWHILL
- BERMAN D.K. (2000) "NET-POWERED PROFITS". BUSSINES WEEK, – ۴
JULY ISSUE 3691. 24
- BIDGOLI, H.(2002) "ELECTRONIC COMMERCE: PRINCIPLES AND – ۵
MANAGERIAL PERSPECTIVE", ACADEMIC PRESS PRACTICE: A
CALIFORNIA PUBLISHING COMPANY, SAN DIEGO
- :CISCO"S VISION AND LEADERSHIP, AVAILABLE AT – ۶
[/HTTP: // WWW.CISCO.COM / WARP / PUBLIC](http://WWW.CISCO.COM/WARP/PUBLIC)
LARGEENT/WHY-/۷۷۹ .CISCO/VISION.HTML
- INTERNET MARKETING". 1 ST DAN.S, DAN.S (2000) "STRATEGIC – ۷
SONS, MILTON & EDITION, JOHN WILEY
- .[http: // company.monster.com / ebay](http://company.monster.com/ebay) :mission, available at Ebays – ۸
- J.D, Wheelen T.L (2000)"Essential of strategic management", Hunger–۹
prentice hall new jersey ,2rd edition
- Cahil A.M, &B.J. Jaworski&Mohammed R.A, and Fisher R.J –۱۰
economy", (2002)"Internet Marketing: Building advantage in a net work
international edition, McGraw hill. NEW YORK
- Jaworski, B.J. (2002) "Introduction to e- commerce &J.F ,Rayport–۱۱
edition, McGraw hill, new york "international
- A critical Requirement to :Saban, K.A. (2000)"Strategic Preparedness–۱۲

vol 11.NO 1. .maximize e-commerce investment”, electronic markets
.PP26-36

Requirement to Saban, ka (2000)”strategic Preparedness: Critical-۱۳
,Maximize E-commerce Investment “, Electronic Markets, Vol11.No1
.pp26-36

The statement of “AOLS Mission “, available at-۱۴
<http://aolwatch.com/mission.html>

:Strickland.A.J (2003) ”Strategic Management.&Thompson R.J
.case”, McGraw hill, New York&concepts

Relation ship Between Investment in Weill, peter. (1995)” The-۱۵
A study of the valve :information technology and firm performance
.issue 4, p307 ,manufacturing sector, informatin study research, vol 3

روح الله تولایی :::: دوشنبه ۱۳۸۸/۳/۴ :::: ساعت ۴:۲۵ عصر

نظر پژوهشگران: ۴

موضوع مقالات: تجارت الکترونیک